

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 V МЕЖДУНАРОДНОЙ МЕЖВУЗОВСКОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
МАГИСТРАНТОВ**

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
И ОБЩЕСТВА В ГЛОБАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ»
«ECONOMY AND SOCIETY TODAY:
GLOBALIZATION ISSUES»**

20–21 апреля 2016 г.

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

ББК 65
С23

С23 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» 20–21 апреля 2016 г. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2016 – 316 с.

ISBN 978-5-7310-3605-4

В сборнике представлены доклады магистрантов Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Национального минерального сырьевого университета «Горный», Санкт-Петербургского политехнического университета, Петербургского государственного университета путей сообщения Императора Александра I, университетов Bucharest University of Economic Studies (Румыния), University of Economics, Varna (Болгария) 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 contains reports Master Programm's students of St. Petersburg State University of Economics, National Mineral raw University «Gorny», St. Petersburg State Polytechnical University, St. Petersburg State Emperor of Communications University of names after Alexander I, universities of Bucharest University of Economic Studies (Romania), University of Economics, Varna (Bulgaria) on actual problems and prospects of development of economy and society.

Collection of the best reports on Conference materials is interested for researchers, graduate students, master program's students and for professionals in the field of economics, finance, management, marketing, commerce, quality and logistics, tourism, sociology, public municipal management, linguistics, and jurisprudence.

ББК 65

Редакционная коллегия: канд. экон. наук, проф. **Т. Г. Тумарова**
канд. экон. наук, проф. **Н. М. Фомичева**
канд. экон. наук, проф. **И. И. Добросердова**

Рецензенты: д-р экон. наук, проф. **Т. И. Безденежных**
д-р экон. наук, проф. **Г. Л. Багиев**

ISBN 978-5-7310-3605-4

© СПбГЭУ, 2016

УВАЖАЕМЫЕ УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ!

Оргкомитет V международной межвузовской научно-практической конференция магистрантов на тему: «Актуальные проблемы развития экономики и общества в глобальном пространстве» «Economy and Society Today: Globalization Issues», проводимой в Санкт-Петербургском государственном экономическом университете, благодарит всех участников конференции.

Сборник содержит доклады выступлений преподавателей на пленарном и секционных заседаниях, а также доклады магистрантов на английском и русском языках.

Оргкомитет желает всем участникам конференции успехов в научных исследованиях, развития творческого потенциала и приглашает принять участие в следующей конференции в 2017 году.

Организационный комитет:

- МАКСИМЦЕВ И.А. – ректор СПбГЭУ, д-р экон. наук, профессор, председатель
- КАРЛИК А.Е. – 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. – руководитель отделения по науке и практике Института магистратуры, канд. экон. наук, профессор
- ДОБРОСЕРДОВА И.И. – руководитель академического направления Института магистратуры, канд. экон. наук, профессор
- СУЛЕЙМАНКАДИЕВА А.Э. – руководитель академического направления Института магистратуры, д-р экон. наук, доцент
- ДОРОШЕНКО Н.Н. – начальник научно-методического отдела Института магистратуры
- ХОРЕВА Л.В. – д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и управления в сфере услуг
- КЛЕПИКОВА Т.А. – д-р филол. наук, профессор кафедры английского языка и перевода
- САЛИХОВА Я.Ю. – канд. экон. наук, доцент кафедры маркетинга
- 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

Орлова Ольга Юрьевна

Orlova Olga Jurievna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

кандидат экономических наук, доцент

kandidat of economic science, dozent

e-mail: oorlova@mail.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА: ПЕРСПЕКТИВЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ THE CURRENT POSITION OF THE RUSSIAN BANKING SECTOR: RECOVERY PROSPECTS

В статье рассматриваются проблемы современного состояния отечественной банковской системы, которые настоятельно требуют, как от самих банков, так и от мегарегулятора, принятия действенных мер для качественного изменения ситуации на финансовом рынке.

The article deals with the problems of the current position of the domestic banking system. They urgently require, both from the banks and from the mega-regulator, to adopt the effective measures for the qualitative change in the financial market situation.

Ключевые слова: банковская система, кредитование, кризис.

Key words banking, credit, crisis.

Кризисные потрясения последних десятилетий обозначили финансовый сектор российской экономики как наиболее чувствительный к любым не только экономическим, но и политическим изменениям. Многим кредитным и финансовым организациям пришлось покинуть российский финансовый рынок еще в предыдущие кризисные годы. Но, несмотря на опыт преодоления кризисных явлений, приобретённый российскими экономическими агентами во время предыдущих финансовых кризисов в отечественной и мировой экономике, в том числе в течение 2008–2009 гг., на текущий момент процесс трансформации российского финансового сектора еще далеко не закончен.

Согласно официальным статистическим данным, динамика большинства макроэкономических индикаторов состояний Российской экономики свидетельствует о том, что острая фаза экономического спада уже миновала. Вместе с тем, несмотря на позитивную макроэкономическую статистику последних месяцев, говорить о тенденции к восстановлению экономической активности, по мнению автора, несколько преждевременно.

Принимая во внимание основные макроэкономические показатели российского банковского сектора, представленные в официальных источниках Банка России, можно сделать вывод о том, что, несмотря на существенное падение темпов прироста основных показателей, вместе с тем их

положительная динамика, характерная для докризисного периода развития отечественной экономики, сохраняется. Наблюдается устойчивая положительная динамика роста как совокупных активов банковского сектора, так и собственных средств, капитала, банков. Даже несмотря на то, что соотношение капитала к активам несколько снизилось с 12,3% в 2014 до уровня 10,2% на начало 2016 г., тем не менее, оно находится на вполне приемлемом для отечественной экономики, уровне.

Положительную динамику также демонстрируют показатели банковского кредитования как в корпоративном, так и в розничном сегменте экономики. Однако, если мы обратим внимание на объем банковских инвестиций в основной капитал организаций, мы увидим, что степень участия банковского сектора в инновационном развитии экономики находится на критически низком уровне и оставляет всего 7,8%. На этом основании можно констатировать, что в данный момент участие банков в процессах модернизации отечественных предприятий минимально.

Сокращение инвестиций в основной капитал безусловно оказывает существенное негативное воздействие на состояние отечественной экономики в целом, даже несмотря на то, что к концу 2015 г., впервые за последние месяцы, отмечалась тенденция к изменению их отрицательной динамики.

Необходимо также обратить внимание на показатели, характеризующие объем средств, привлеченных от населения, которые в настоящий момент демонстрируют убедительный рост. Вместе с тем, если мы посмотрим на такой показатель как соотношение объема вкладов физ. лиц к денежным доходам населения, мы увидим устойчивую тенденцию к росту сберегательных настроений, который происходит на фоне сжатия потребительского спроса, вызванного падением реальных доходов населения, то есть модель поведения населения которая наиболее характерна для кризисной экономики.

В связи с вышеизложенным, можно сделать вывод о том, что в ближайшем будущем одной из основных проблем банковского сектора останется проблема реализация кредитных рисков в условиях отрицательной динамики ВВП. На фоне спада деловой активности в большинстве отраслей российской экономики в течение уже длительного временного периода наблюдается рост доли так называемых «плохих» кредитов. Существенный рост просроченной задолженности в кредитных портфелях отечественных банков, которая в настоящий момент достигла в совокупном портфеле российского банковского сектора уровня в 3046,6 млн руб., отмечается во всех секторах российской экономики. В условиях высокой долговой нагрузки корпоративного сектора можно спрогнозировать продолжающееся ухудшение качества банковских портфелей корпоративных кредитов.

Ситуация на рынке розничного кредитования в течение последнего времени также продолжает ухудшаться как за счет сокращения объема кредитования, так и за счет увеличения доли просроченной задолженности по кредитам физических лиц. Ожидается, что в первой половине 2016 г. доля «плохих» кредитов достигнет своего пика (16,5 – 17,0%), после чего, возможно, наметится улучшение ситуации. Вместе с тем, текущий мониторинг банковского сектора ЦБ РФ показывает, что анализ кредитного качества различных поколений кредитов свидетельствует о существенном ужесточении со стороны банков стандартов кредитования.

Говоря о развитии розничного сегмента банковского бизнеса российских кредитных организаций, следует отметить тенденцию активных попыток со стороны банков стабилизировать качество портфелей в этом сегменте, как за счет существенного снижения аппетита к риску («бегство в качество»), так и посредством реализации сделок по переуступке прав требования по проблемным кредитам (операции цессии), которые освобождает банковские балансы от тяжелого груза «плохих» кредитов.

В качестве одного из наиболее существенных негативных последствий реализации кредитного риска, следует особо отметить значительное сокращение прибыли банковского сектора за счет увеличения резервов на возможные потери по ссудам, что, в свою очередь, ограничивает возможности наращивания банками собственных средств (капитала).

Статистические материалы Банка России свидетельствуют о том, что на данный момент прибыльность банковской системы по-прежнему остается на минимальном уровне. На 1 января 2016 г. совокупная прибыль российского банковского сектора оценивалась в 192 млрд руб., основная часть из которых – прибыль Сбербанка, составляющая более 100 млрд руб. [1]. Однако после исключения результата Сбербанка, показательно, что остальные кредитные организации завершили 2015 в отрицательной зоне. Главными негативными факторами стало снижение чистых процентных доходов из-за резкого сокращения чистой процентной маржи, а также рост расходов на резервы на возможные потери по ссудам вследствие ухудшения качества кредитных портфелей отечественных банков. Количество убыточных банков по итогам года существенно возросло и достигло 180 кредитных организаций (против 126 банков на начало 2015 года), что составляет почти 25% всех действующих кредитных организаций.

Следует также особо отметить такой показатель эффективности функционирования российской банковской системы как рентабельность активов отечественных банков. И здесь, при относительно спокойной ситуации в плане устойчивого роста нетто активов российского банковского сектора, мы увидим, что, вместе с тем за 2016 год их рентабельность существенно снизилась. Даже Сбербанк, прибыль которого в последнее

время вытягивает из отрицательной зоны показатели практически всей российской банковской системы продемонстрировал серьезное ухудшение этого показателя: рентабельность активов Сбербанка за последний год снизилась практически в два раза. Пожалуй, только банк ВТБ в прошедшем периоде продемонстрировал убедительную положительную динамику по большинству показателей своей деятельности: прибыли, активам, рентабельности активов-нетто и пр.

На основании приведённого выше критического анализа статистических показателей деятельности банковского сектора Российской экономики, на текущий момент в отечественной банковской системе можно диагностировать ряд серьезных проблем, которые настоятельно требуют, как от самих банков, так и от мегарегулятора, принятия действенных мер для качественного изменения ситуации на финансовом рынке, в целях недопущения возникновения системного банковского кризиса и перенастройки вектора развития отечественного банковского сектора.

Литература:

1. Обзор банковского сектора РФ: Аналитические показатели, Официальный сайт Банка России // Режим доступа // http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1604.pdf

Селищева Тамара Алексеевна
Selishcheva Tamara Alexeevna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
доктор экономических наук, профессор
doctor of economic science, professor
e-mail: selishcheva@list.ru

АВТОНОМНАЯ РЕЦЕССИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ КАК КРИЗИС НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

AUTONOMOUS RECESSION OF THE RUSSIAN ECONOMY AS A CRISIS OF THE NATIONAL ECONOMIC MODEL OF DEVELOPMENT

(Статья написана при финансовой поддержке РГНФ, проект 16-02-0531а)

В статье рассмотрены сущность, факторы и этапы восстановительного экономического роста в России; показаны внутренние и внешние причины российской автономной рецессии и сделан вывод о кризисе национальной модели экономического развития.

The article deals with the essence, factors and stages of the recovery of economic growth in Russia; identified internal and external reasons of the Russian autonomous recession; concluded that it is a crisis of the national model of the economic development.

Ключевые слова: восстановительный рост, этапы роста, факторы роста, автономная рецессия, кризис, модель экономического развития.

Key words: recovery growth, stages of growth, factors of growth, autonomous recession, crisis, a model of economic development.

После продолжительного спада 1990–1998 гг., в ходе которого, по официальной статистике, российский ВВП сократился в 2 раза, а по неофициальным расчетам – в 5 раз, в конце 1998 – начале 1999 гг. в России начался восстановительный экономический рост.

В период с 1999 по 2014 г. в экономике страны можно выделить 3 этапа восстановительного экономического роста: 1999–2004 гг., 2005–2008 гг., 2010–2014 гг., – между которыми был финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. С 2015 г. в экономике России началась *автономная рецессия*, ознаменовавшаяся спадом ВВП на 3,7%.

На *первом этапе* восстановительного роста (1999–2004 гг.) действовал мощный девальвационный импульс, давший толчок развитию экспортно-ориентированных отраслей, росту импортозамещения и вовлечению в производство незанятых ресурсов труда и капитала (т.е. *экстенсивный рост*). По расчетам автора, среднегодовые темпы роста ВВП на первом этапе находились на уровне 6,8%, инвестиций в основной капитал – 10,3%, а реальных денежных доходов населения – 9,38% [1]. Темпы роста инвестиций на данном этапе достаточно высоки вследствие низкой базы для сравнения. Вспомним, что в 1998 г. по уровню инвестиций российская экономика опустилась до уровня 1960-х годов. Объем инвестиций на первом этапе восстановительного роста позволял только поддерживать уже существующие в стране основные производственные фонды.

Второй этап восстановительного экономического роста (2005–2008 гг.) можно назвать инвестиционным – среднегодовые темпы роста инвестиций были на уровне 14,3%. Росли инвестиции в основной капитал, объемы потребительского кредитования вследствие роста реальных денежных доходов населения и потребительского спроса; крупные банки и корпорации брали дешевые кредиты за рубежом. Среднегодовые темпы роста ВВП на этом этапе составили 6,7%, а реальных денежных доходов населения – 9,22% [1]. Локомотивами роста на данном этапе также явились: рост цен на сырьевые товары (с 2003 г. на нефть, газ, металлы и др.); наращивание объемов производства отраслей ОПК. Стремительными темпами росли отрасли информационно-коммуникационного сектора экономики (ИКТ-сектора) – по 20 – 30% в год. Быстро развивались отрасли, ориентированные на внутренний рынок. Экономический рост стимулировался дешевыми внешними кредитами, поэтому оказался чрезвычайно капиталоемким и сопровождался ростом внешнего частного и внешнего государственного долга, которые составили, соответственно, в 2009 г.

475,6 млрд долл. и чуть более 40 млрд долл. Военный экспорт РФ в 1999 г. достиг 3,4 млрд долл., в 2008 г. – 8,35 млрд дол.; прямые военные расходы выросли с 2,69% ВВП в 2005 г. до 2,9% ВВП в 2008 году, что стимулировало экономический рост на втором этапе (табл. 1). Однако фундаментом восстановительного экономического роста России на втором этапе явились предприятия нефтяной промышленности, поскольку нефтегазовые доходы обеспечивали от 1/3 до 1/2 темпов роста российской экономики. Риски такой модели роста заключались в несбалансированности структуры российской экономики и ее чрезмерной зависимости от экспорта сырья и, прежде всего, энергетических товаров.

Таблица 1 – Военный экспорт России в 1999-2015 гг., млрд долл. [2], [3], [4].

Годы	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Экспорт	3,393	3,68	3,71	4,81	5,4	5,8	6,13	6,46	7,4
Годы	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Экспорт	8,35	8,97	10,37	13,2	15,13	15,7	15,6	14,5	14-15

*- прогноз

Разразившийся мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. проявился в спаде российского ВВП в 2009 г. на 7,9% (для сравнения: в 2009 г. Китай вышел на рост 8,7%, Индия – рост на 6%, Бразилия – нулевой рост).

Третий этап восстановительного экономического роста (2010-2014 гг.) характеризовался снижением абсолютных значений и торможением темпов роста ВВП; среднегодовые темпы роста ВВП снизились до 2,8%, а инвестиций – до 3,6% [1], а с 2013 г. – темпы роста инвестиций стали отрицательными. При этом среднегодовая цена барреля нефти за 2010–2014 гг. была выше 100 долларов (табл. 2). Следует также заметить, что в 2014 г. темпы роста российского ВВП были положительными за счет новой методики учета военных расходов в соответствии с новой международной Системой национальных счетов (СНС) – 2008. В трактовке СНС – 2008 большие системы вооружения (корабли, самолеты, танки) отнесены к основному капиталу, поскольку в мирное время способны оказывать длительную услугу по сдерживанию агрессоров. В результате объем ВВП в 2014 г. возрос, по данным Росстата, на величину расходов на военное оборудование [5].

Главным ресурсом вывода экономики на положительную динамику основных экономических показателей на третьем этапе восстановительного экономического роста стало увеличение цен на мировых рынках на углеводороды. Экономический рост в целом на 50% был поддержан экспортом сырьевых ресурсов, но в то же время наблюдалась понижающаяся динамика темпов роста ВВП и инвестиций (см. табл. 2).

Таблица 2 – Сопоставление объемов добычи нефти и цены ее барреля на мировом рынке с динамикой темпов роста ВВП и инвестиций в 2010-2014 гг. [1], [7], [8].

Годы	2010	2011	2012	2013	2014
Среднегодовая цена 1 барреля нефти, долл.	<i>78,21</i>	<i>109,35</i>	<i>110,52</i>	<i>107,7</i>	<i>105,07</i>
Добыча нефти и газового конденсата, млн т	<i>505,2</i>	<i>511,4</i>	<i>518,4</i>	<i>523,3</i>	<i>526,8</i>
Темпы роста ВВП, в %	4,5	4,3	3,4	1,3	0,6
Темпы роста инвестиций, в %	6,0	8,3	6,7	- 0,3	- 2,5

Высокими темпами на третьем этапе развивалась строительная отрасль. В сельском хозяйстве в 2011 г. был высокий урожай зерновых – 94,2 млн тонн. Продолжал развиваться сектор информационно-коммуникационных технологий. Как заявил на Второй всемирной конференции по вопросам интернета в Учжэне (КНР) премьер-министр Дмитрий Медведев в декабре 2015 г., объем интернет – экономики России в 2014 г. составил 1,5 трлн. руб. или 2,2% ВВП, а с учетом интернет – зависимых рынков – более 11,8 трлн. руб., или 16% ВВП России [6].

Мультипликатором роста на третьем этапе также явились отрасли оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Так, в 2014 г. объем промышленной продукции предприятий ОПК вырос на 15,5% по отношению к 2013 г. (в сопоставимых ценах 2014 года), в основном за счёт роста объёмов продукции военного назначения. Прирост объёмов производства продукции в 2014 г. по отношению к предыдущему году наблюдается во всех отраслях ОПК: в радиоэлектронной промышленности – на 24%; авиационной – на 17,1%; судостроительной – на 14,4%; в промышленности боеприпасов и спецхимии – на 13%; в ракетно-космической промышленности – 8,6%; в промышленности обычных вооружений – на 5,4%. С 2010 по 2014 гг. военный экспорт РФ вырос в 1,4 раза; доля России на мировом рынке вооружений составила 25% от его общего объема, для сравнения: США – 33%. Экспорт продукции ОПК составляет 46% суммарного российского экспорта машин, оборудования и транспортных средств. Прямые военные расходы выросли до 4% от ВВП [9].

Следует заметить, что военное производство стимулирует экономический рост до определенных границ, до возникновения ограничения по инвестициям в гражданских секторах экономики. Учитывая, что для стабильного роста российской экономике, по данным экспертов, ежегодно необходим в 3 раза больший объем инвестиций (порядка 100 млрд долл.), чем в нее вкладывается, становится понятным, что отрасли ОПК в сложившихся экономических и геополитических условиях не могут быть продолжительное время стабильным мультипликатором роста экономики.

В 2011 г. объем ВВП России (в ценах 2008 г.) по официальной статистике превзошел уровень докризисного 2008 г. Вместе с тем, по расче-

там новосибирского ученого Г. Ханина, в 2013 г. экономика страны достигла только 84% от уровня ВВП РСФСР 1987 г., наблюдался не рост, а спад ВВП на 2-3% [10]. Заметим, что среднегодовая цена нефти в 2013 г. была более 100 долл. США (см. табл. 2).

Для третьего этапа российского восстановительного экономического роста характерно все возрастающее влияние глобальных факторов на экономику России, которая теснейшим образом связана с экономиками других стран через товарные, денежные и сырьевые потоки. Резко обострили ситуацию в российской экономике и санкции стран Запада к России в связи с присоединением Крыма в 2014 г., в связи с чем остро встала проблема импортозамещения. Однако заметим, что импортозамещение нельзя рассматривать как самоцель в условиях нарастания экономической глобализации.

В 2015 г. в нашей стране началась *автономная рецессия*: объем ВВП сократился на 3,7%, промышленного производства – на 3,4%, инвестиции в основной капитал – на 8,4%, реальная заработная плата снизилась на 9,5% по отношению к 2014 году (см. табл. 3). В то же время, по мнению министра экономического развития А. Улюкаева, в российской экономике существует инвестиционный ресурс – в 2015 г. российский бизнес заработал на 53% больше прибыли, чем в 2014 г. [11]. Инфляция в России в 2015 г. составила 12,91% и побила рекорд за последние 7 лет. По расчетам аналитиков Citi Group, снижение среднегодовой цены нефти на 10 долл. добавляет инфляции 0,8 п.п. [12].

Рецессия идет в подавляющем большинстве отраслей российской экономики. Исключением выглядит динамика отрасли сельского хозяйства, в которой в 2015 г. наблюдался прирост объема производства на 3%. Это объясняется действием антисанкций, принятых российским правительством к странам Запада – запретом на импорт продовольствия, что стимулировало развитие данной отрасли.

Таблица 3 – Темпы роста (снижения) основных макроэкономических показателей российской экономики в 2015 году (в % к 2014 г.).

Показатели	2015
ВВП	- 3,7
Промышленное производство	- 3,4
Продукция сельского хозяйства	+ 3
Оборот розничной торговли	- 10
Внешнеторговый оборот, в том числе:	- 34,2
- экспорт товаров	- 32,1
- импорт товаров	- 37,7
Инвестиции в основной капитал	- 8,4
Реальные располагаемые денежные доходы	- 4,0
Реальная заработная плата	- 9,5
Темп инфляции	12,91

Источник: Росстат.

Падение реальных денежных доходов в 2015 г. вызвало резкий рост числа российских граждан, живущих за чертой бедности: 19,2 млн человек, или 13,4% от всего населения, по данным Всемирного банка, имели доходы ниже прожиточного минимума. В 2016 г. по прогнозу банка, эта цифра составит 14,2% от всех россиян [13].

На фоне российской автономной российской рецессии экономики США, стран ЕС, Японии, Китая показали в 2015 году положительную, хотя и снижающуюся от года к году, динамику темпов роста ВВП (см. табл. 4).

Таблица 4 – Темпы роста ВВП в мировой экономике (в % к предыдущему году) [14], [15], [16].

Регион	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Мировая экономика	5,4	4,2	3,4	3,4	3,4	3,1	2,9*
США	2,5	1,6	2,3	2,2	2,4	2,6	2,5
Китай	10,4	9,3	7,8	7,7	7,4	6,8	6,6
ЕС	2,0	1,6	- 0,2	0,0	1,4	1,8	1,9
включая зону евро	1,9	1,5	- 0,3	- 0,4	0,9	1,5	1,7
Япония	4,7	- 0,4	1,8	1,5	0,0	0,6	1,7
Россия	4,5	4,3	3,4	1,3	0,6	- 3,7	-1,3-1,5

*- прогноз Всемирного Банка

Существует несколько сценариев развития российской экономики в 2016 г.: Минэкономразвития предсказывает нулевые темпы роста. Прогнозируют спад в российской экономике: Центробанк на 1,3 – 1,5% при цене нефти в 30 долл. за баррель; агентство Moody's – на 2,5% при цене нефти в 33 долл. [17]; Всемирный банк – на 1,9% при цене нефти 37 долл. за баррель [18]. Российское правительство 1 марта 2016 г. приняло антикризисный план стоимостью 684,8 млрд рублей на поддержку экономики страны.

Существует несколько версий относительно причин автономной рецессии в российской экономике. Так, американский экономист Б. Эйченгрин объясняет это явлением «ловушки среднего дохода» (middle-income trap), под которой понимается такое экономическое положение, когда страна достигнув определенного ВВП на душу населения, остается в своем развитии на одном и том же уровне. По расчетам этого ученого, при достижении ВВП на душу населения в размере 16 740 долларов США в международных ценах 2005 года в экономике страны останавливается экономический рост. ВВП России на душу населения по ППС в 2012 г. составил 17 700 долл. [19]. Выйти из такой ситуации, по мнению Б. Эйченгрин, можно посредством инвестиций в образование для улучшения человеческого капитала и увеличением инноваций и НИОКР для стимулирования роста экспорта. Вместе с тем, заметим, что в настоящее время

Россия занимает 5-е место в мире в плане физического экспорта человеческого капитала [20], который не находит эффективного применения в своей стране. То есть дополнительные инвестиции в человеческий капитал без создания соответствующих условий для его применения в стране не дадут должного эффекта.

Есть точка зрения, что автономная рецессия в России объясняется резким падением цен на нефть и другие сырьевые ресурсы. Эта точка зрения, на наш взгляд, не выдерживает критики, поскольку темпы роста основных показателей российской экономики начали снижаться еще в 2011 г., в период высоких цен на нефть (см. табл. 2). По расчетам С.С. Губанова, среднегодовая эффективность капиталовложений в 2011-2015 гг. (третий этап восстановительного роста) составила 2,7%, что в 14 раз ниже показателя 1999-2008 гг., а ее падение началось еще в 2011 г., когда цены на нефть были высокими и отсутствовали санкции со стороны Запада [21, с. 8].

На наш взгляд, однозначного ответа на вопрос о причинах сначала торможения экономического роста, а затем и автономной рецессии в России на фоне растущей мировой экономики дать нельзя. Нужно выделить *внутренние* (или системные) причины и *внешние* (общемировые), которые можно подразделить на объективные и субъективные.

Основной внутренней системной причиной автономной рецессии российской экономики является ее *экспортно-сырьевая модель развития* (затянувшаяся голландская болезнь), и, как следствие – разрушение обрабатывающих отраслей промышленности и деиндустриализация экономики. Обрабатывающая промышленность России находится в депрессивном состоянии (дает 16% от ВВП), для сравнения – в СССР ее доля составляла 40 – 45% от ВВП страны. Мы поддерживаем мнение экономистов, которые считают, что экспортно-сырьевая модель относится к экономическим системам исторически низшего порядка и стопорит социально-экономическое развитие жесткими системными ограничениями [21]. И пока такая модель сохраняется в экономике России, сложно добиться подъема экономики, даже если цены на нефть на мировом рынке снова возрастут, а США и ЕС отменят все санкции против нашей страны.

При поставках на экспорт сырьевых товаров и импорте высокотехнологичных изделий и услуг происходит обмен невоспроизводимой природной ренты на воспроизводимую интеллектуальную ренту. В России добыча нефти из года в год возрастает: в 2015 г. был установлен рекорд – 534 млн т; в 2016 г. планируется добыть 536–540 млн тонн [22]. Однако доходы от экспорта нефти и газа сокращаются. Это объясняется тем, что сырьевые товары, в том числе нефть и газ, неэластичны по спросу и по показателю общей выручки, а высокотехнологичные товары и услуги имеют гораздо более высокие соответствующие коэффициенты эластич-

ности. То есть доходы от инвестиций в высокотехнологичные сферы экономики будут при одних и тех же объемах капиталовложений выше, чем в сырьевых отраслях. В настоящее время нового машинного оборудования в России производится в 82 раза меньше, чем в Японии, в 30 раз меньше, чем в Германии, и в 31 раз меньше, чем в Китае. Экспорт на 80% состоит из сырьевых товаров, на 4-5% – экспорт машин и оборудования. В то же время 80% станков, машин и оборудования поступают в Россию по импорту, что нарушает порог экономической безопасности в 20%. Экспортно-сырьевая модель подчиняет природно-ресурсный потенциал нашей страны интересам иностранного промышленного капитала. Следствием данной модели экономического развития является подавление импортом отечественных производителей готовой продукции.

Существуют также *внешние причины*, вызвавшие рецессию экономики России, среди которых можно выделить *объективные и субъективные*.

К *субъективным причинам* можно отнести доминирование либеральной модели в мировой экономике, которую в 1990-е гг. насаждали США через международные финансовые институты по всему миру. Российская экономика реформировалась именно в соответствии с этой моделью, которая не принесла процветания ни одной из постсоциалистических стран, ее использовавших. Следствием либеральной реформы стал развал российской обрабатывающей промышленности. Для самих развитых стран использование либеральной модели сопровождалось выносом предприятий промышленности в страны с дешевой рабочей силой, что сделало их экономики уязвимыми и заставило впоследствии перейти к политике неоиндустриализации.

Китай, не следовавший либеральным рекомендациям США, создал стабильный реальный секторы экономики, позволивший ему в 2010 г. обойти Соединенные Штаты по объему промышленного производства, а в 2014 г. – по ВВП по паритету покупательной способности. В настоящее время на международной арене происходит смена лидера мировой экономики: *закат американской экономики и становлением во главе экономики Китая. Центр мировой экономики перемещается постепенно на Восток*. Этим объясняются конвульсивные события в Европейском Союзе; агрессивная политика США на Украине и в других регионах мира.

Негативно на экономике нашей страны сказались и санкции стран Запада, введенные после воссоединения Крыма с Россией в 2014 году.

Существуют и *объективные причины замедления мировой экономики*, которые влияют и на Россию. Мировая экономика находится в стадии перехода к шестому технологическому укладу. В то же время инфраструктура пятого технологического уклада еще не амортизирована полностью, что снижает эффективность экономик стран мира. Кроме того, объем инвестиций в технологии шестого технологического уклада на порядок

больше, чем пятого, и это требует объединения финансовых возможностей нескольких стран. Усиливающаяся турбулентность в мировой экономике свидетельствует о том, что в ней наблюдается переход на новую, более медленную модель экономического роста, в которую все труднее встраиваться экспортно-сырьевым экономикам.

Отрицательная динамика темпов роста экономики в 2015 г. наблюдалась в большинстве нефтедобывающих стран, за исключение Норвегии. Так, например, ВВП Венесуэлы в 2015 г. сократился на 5,7%, инфляция составила почти 181% и стала самой большой в истории страны и в мире за 2015 год [23]. В Бразилии ВВП снизился в 2015 г. на 3% [24]. Резко замедлились темпы роста Саудовской Аравии, Нигерии. Падение цен на нефть в 2015 г., по оценкам МВФ, обернулось для стран Ближнего Востока потерей 390 млрд долл., в 2016 г. недополученная выручка этих государств может составить 150 млрд долларов [25]. Это заставляет зависимые от нефтяного экспорта страны переходить к диверсификации экономики. Так, в 2016 г. правительство Саудовской Аравии, у которой доходы от продажи нефти формируют более 70% бюджета и на которую приходится 84% экспорта страны [26], одобрило амбициозный план структурных реформ «Саудовская концепция развития до 2030 г.» по диверсификации экономики страны и снижению ее зависимости от нефти. Примером успешной диверсификации в этом регионе являются Объединенные Арабские Эмираты, экономика которых в 1970-х гг. на 90% зависела от нефтяных доходов, в 2015 г. – уже на 30%, а к 2030 г. понизится до 10% [25].

Ответом развитых стран на дорогую нефть в XXI в. стал интенсивный поиск ресурсосберегающих технологий, развитие возобновляемых источников энергии и технологическая революция в нефтегазовой сфере. В развитых странах четко обозначилась тенденция ухода в сторону от углеводородной экономики, в связи с чем большую роль призвано сыграть климатическое соглашение, которое заключили 195 стран в декабре 2015 г. в Париже. В этом соглашении был достигнут консенсус по вопросу о необходимости отказаться от использования углеродного сырья.

В среднесрочной перспективе все большее влияние на мировую экономику будет оказывать новая, четвертая промышленная революция, которая характеризуется сочетанием технологий, размывающих границы между физической, цифровой и биологической сферами. В перспективе шире будут использоваться новые формы негосударственной горизонтальной кооперации на микроуровне. В этих условиях ресурсные, вертикально организованные, прогосударственные экономики, к которым можно отнести и российскую, неизбежно будут и дальше отставать в развитии.

Следует заметить, что российская экономика «затухала» даже при стабильной цене нефти 110 долл. за баррель (см. табл. 2). Это свидетель-

ствуется о глубоком кризисе экспортно-сырьевой модели ее развития, которая не соответствует постиндустриальной (информационной) стадии развития мировой экономики. Нужна новая инновационная модель экономического развития [27], предусматривающая восстановление российской обрабатывающей промышленности, диверсификацию экономики, соответствующую научно-техническим реалиям современной эпохи.

Литература:

1. Россия в цифрах. 2014: Крат. стат. сб./Росстат – М., 2014.
2. Дятлов С.А., Селищева Т.А. Оборонно-промышленный комплекс России как основа инновационного развития экономики страны // Вестник Омского университета. Серия: Экономика, 2009. - № 4. – С. 6-20.
3. Военный экспорт России захватывает новые рынки. [Электронный ресурс] // URL: <http://politrussia.com/vooruzhennye-sily/voennyu-eksport-rossii-731/> (дата обращения: 26.04.2016).
4. РФ поставила на экспорт в 2014 году оружия на сумму 15,6 млрд долларов. [Электронный ресурс] // URL: <http://rg.ru/2015/03/27/postavki-anons.html> (дата обращения: 26.04.2016).
5. Кувшинова О. Милитаризация поддержала экономику России // Ведомости. – 2016. – 10 января.
6. Медведев заявил о росте российской интернет – аудитории до 80 млн человек // Ведомости. – 2015. – 16 декабря.
7. Среднегодовая цена нефти Urals выросла в 2011 году в 1,4 раза. [Электронный ресурс] // URL: // <http://ria.ru/economy/20111230/529946831.html> (дата обращения: 23.04. 2016).
8. Среднегодовая цена на нефть в 2013 г может превысить \$100 за баррель – МЭР [Электронный ресурс] // URL: // <http://www.oilru.com/news/354904/> (дата обращения: 23.04.2016).
9. Российская «оборонка» за 2014 год выросла на 15,5 процента. [Электронный ресурс] // URL: // http://vpk.name/news/130742_rossiiskaya_oboronka_za_2014_god_vyirosla_na_155_procenta.html (дата обращения: 26.04.2015).
10. Ханин Г., Фомин Д. Лукавые цифры российской статистики. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.business-gazeta.ru/article/99736/> (дата обращения: 29.06.2014).
11. Цифры. Тенденции. События // Ведомости. – 2016. – 25 марта.
12. Ведомости. – 2016. – 12 января.
13. Доклад об экономике России № 35: долгий путь к восстановлению. Доклад Всемирного банка об экономике России // <http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2016/04/06/russia-economic-report-35> (дата обращения: 17.04.2016).
14. Рост ВВП РФ в 2013 г ниже уровня Японии и США, рост цен на уровне Бразилии. [Электронный ресурс] // URL: <http://1prime.ru/Politics/2014/0221/778629513.html> (дата обращения: 17.03.2014).
15. Обзор мировой экономики – февраль 2016 года. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.ereport.ru/reviews/rev201602.htm> (дата обращения: 28.05.2016).
16. Ведомости. – 2016. – 13 апреля.
17. Ведомости. – 2016. – 27 марта.

18. Кувшинова О. России не стоит надеяться на отмену санкций // Ведомости. – 2016. – 6 апреля.
19. ВВП на душу населения в странах мира на 2012 год. [Электронный ресурс] // URL: <http://mostinfo.su/217-vvp-na-dushu-naseleniya-v-stranah-mira-na-2012-god.html> (дата обращения: 26.04.2016).
20. Бувев М. Россия в эпоху больших данных // Ведомости. – 2016. – 3 апреля.
21. Губанов С. Об экономической модели и долгосрочной стратегии новой индустриализации России // Экономист. – 2016. – № 2.
22. Старинская Г. Россия хочет установить очередной рекорд по добыче нефти // Ведомости. – 2016. – 10 апреля.
23. Мадуро: доходы Венесуэлы в 2015 году сократились на 70%. [Электронный ресурс] // URL: <http://pronedra.ru/globaleconomics/2016/01/28/venesuela-vvp-dohody/> (дата обращения: 26.04.2016).
24. Темпы роста ВВП Бразилии, %. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.ereport.ru/stat.php?count=brazil&razdel=country&table=ggecia> (дата обращения: 18.04.2016).
25. Эппле Н. Принцу придется нелегко // Ведомости. – 2016. – 25 апреля.
26. Оверченко М. Саудовская Аравия заменит инвестиционными доходами лишь половину нефтедолларов // Ведомости. – 2016. – 26 апреля.
27. Селищева Т.А., Селищев А.С. Проблемы формирования модели инновационного экономического роста в России // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2013. – № 3(62). – С. 9-16.

Бездудная Анна Герольдовна
Bezudnaia Anna Geroldovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
д.э.н., профессор, заведующий кафедрой
производственного менеджмента и инноваций

Dr.Econ.Sci., professor, department chair production management and innovations
e-mail: annaspbu@yandex.ru

ИНЖИНИРИНГ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ **ENGINEERING: PROBLEMS AND PROSPECTS**

В статье рассмотрены проблемы, которые связаны с формированием и развитием инфраструктуры инжиниринга в стране, что напрямую связано с формированием инноваций и дальнейшим их продвижением на рынок, т.е. с дальнейшим процессом коммерциализации инноваций. Проведен анализ развития инжиниринга за рубежом, определены направления, на которые надо обратить внимание при формировании инжиниринговых центров и организаций.

The article deals with the problems that are associated with the formation and development of infrastructure of engineering in the country that directly connected with the shaping of innovations and their further promotion on the market, ie with the further process of commercialization of innovation. The analysis of development of engineering

abroad, the directions that need to pay attention to when groups of engineering centers and organizations.

Ключевые слова: инжиниринг, инновации, наука-бизнес, инжиниринговые компании, фундаментальная наука.

Keywords: resources of the enterprise, efficiency of use of resources, budgeting, features of budgeting.

В настоящее время кризисные явления оказали ощутимое влияние на процессы инновационного развития глобальной экономики. Готовность предприятий активно вкладываться в инновационные разработки снизилась. Бизнес стал более осторожным и расчетливым. Однако ускоряющиеся темпы развития науки, заставляют предприятия думать о том, что они смогут предложить экономики страны завтра. Необходимо отметить, что вложение в инновационные разработки, в конечном итоге ведет не только к росту и развитию самого предприятия, но и инновационной экономики в целом. По результатам проведенного исследования Россия находится в положении догоняющего, и чтобы приблизиться к мировым технологическим лидерам необходимо как можно плотно осуществлять взаимосвязь науки и бизнеса. Необходимо создать эффективную и реально действующую инновационную инфраструктуру, которая станет драйвером развития всех отраслей промышленности.

Чтобы поддерживать и развивать эти позитивные тренды в области развития инновационных технологий, необходимо активизировать сотрудничество фундаментальной науки и промышленности, создать условия для становления полноценной прикладной науки, которая, в свою очередь, обеспечит создание новых технологий производства и конкурентоспособных конечных продуктов потребления. Эта взаимосвязь фундаментальной науки и промышленности должна развиваться по 4-м основным направлениям:

- стимулирование роста инвестиций;
- создание современной инжиниринговой отрасли;
- совершенствование нормативной базы;
- развитие кадрового потенциала.

Осуществленный анализ демонстрирует, что в западных странах взаимосвязь науки и производства обеспечивает инжиниринг. В Российской Федерации, на данный момент, он пребывает в зачаточном состоянии, в Соединенных Штатах масштабы рынка промышленного инжиниринга в 21 раз больше. В нашей стране преобладают крупные инжиниринговые компании, из которых две компании (Стройгазмонтаж и Стройгазконсалтинг) занимают практически 40% рынка в денежном выражении. Это объясняется, что значительную часть спроса формируют крупные капиталоемкие государ-

ственные проекты, которые способны реализовать только инжиниринговые компании с большим потенциалом и возможностями. В РФ не менее 70% выручки инжиниринговых компаний приходится на нефтегазовую отрасль. В данном случае, их деятельность связана с низкотехнологичным производством – строительством нефтяных и газопроводов, а также сопутствующей инфраструктуры. Вследствие чего, уровень инновационного развития ТЭК невысок, хотя в него поступают значительные объемы инвестиций. Другие отрасли пользуются услугами инжиниринга в меньшей степени, поэтому остро встает вопрос о темпах их развития [2].

С точки зрения технологий, инжиниринг в нашей стране существенно отстает от современных общемировых трендов. В России под определения инжиниринга вполне может попасть монтаж оборудования и пусконаладка. Одновременно с этим в большинстве развитых стран распространен так называемый «продвинутый» инжиниринг, который охватывает весь процесс проектирования и полностью учитывает жизненный цикл продукции.

Инжиниринг в России на данный момент не имеет потенциала отвечать на научные и технологические вызовы. Большинство инжиниринговых центров не обладают информацией о новейших технологиях, методах строительства и проектирования промышленных объектов. Также проглядывается недостаток знаний и компетенций, необходимых для реализации проектов под ключ. В России имеется дефицит современного лабораторного оборудования, материально-техническая база для НИР и ОКР в большинстве случаев является устаревшей. В качестве исключения можно привести только небольшое количество исследовательских центров в некоторых частных компаниях.

У многих российских компаний-заказчиков также не хватает опыта работы, связанном с проектированием по полному циклу. Ввиду этого компании преследуют сиюминутные выгоды вместо стратегических интересов. В качестве меры по стимулированию развития инжиниринга может быть государственная поддержка технологического перевооружения отраслей, также создание условий для развития современной, многоуровневой инжиниринговой инфраструктуры. Только таким образом появляется возможность завершить переход от традиционной, старой модели к современному комплексному инжинирингу [3].

Ключевые задачи, которые может решить создаваемая инжиниринговая инфраструктура:

- качественный комплексный сервис заказчика, нацеленность на проектирование объектов «под ключ»;
- внедрение новейших знаний и технологий, которые принадлежат различным научно-техническим школам и странам.

Вершину пирамиды инноваций должны занимать крупные инжиниринговые компании, количество которых, должно расти для усиления уровня конкуренции. Их задачами станут реализация и обслуживание масштабных ресурсоемких государственных проектов национальных компаний, а также привлечение в качестве субподрядчиков небольших компаний, высших учебных заведений и инжиниринговых центров.

Министерство промышленности и торговли РФ исследует возможность предоставления налоговых льгот инжиниринговым компаниям и центрам. Параллельно определяется размер государственной финансовой поддержки, которая будет предоставлена инжиниринговым центрам – как вузовским, так и корпоративным.

Также будет произведена инвентаризация и создана открытая база данных, в которой разместят информацию по лабораторному, техническому оборудованию, представленному в вузах и научно-исследовательских институтах. Это даст возможность компаниям-заказчикам формировать полную картину для того, чтобы понять какой подрядчик имеет возможность реализовать их проекты. За последние несколько лет государство финансировало значительное количество совместных проектов бизнеса и вузов. Вузы в таких проектах получают возможность обновить базу исследований и предоставить работу своим научным кадрам, а компании осуществляют НИОКР в интересующих их направлениях. В такие проекты нужно привлекать молодых людей, в том числе студентов и аспирантов, давая им шанс сделать карьеру в научной области и сфере высоких технологий.

Формирование всероссийской сети инжиниринговых центров даст возможность:

- сформировать перечень инновационных предприятий – бизнес-юнитов;
- обеспечить рост инновационной активности в промышленности и внедрить современные технологии в инжиниринговую сеть РФ.
- создать научно-образовательные «технохабы» для подготовки кадров нового поколения, способных решить задачи и проблемы нового тысячелетия.

Сегодня власть, бизнес, университеты и научные институты должны объединить усилия по развитию инжиниринга, который обеспечит рост объемов наукоемкой продукции и высокую локализацию инновационных производств (до 60% добавленной стоимости). Это достигается через технологическое партнёрство с инвесторами, цель которого – восстановление недостающих звеньев инновационной цепочки. ВУЗы, НИИ, инжиниринговые центры призваны восполнить важнейшие элементы технологического процесса – ОКР, прототипирование и мелкосерийное производство востребованного оборудования.

Нужно одновременно удовлетворить внутренние потребности в новейших основных фондах, и эффективно сдерживать напор зарубежных

инжиниринговых компаний, расширяя собственное присутствие на международных рынках.

Подводя итог нужно заметить, что в результате выхода нашей страны на международные инновационные рынки, вырастет спрос на специалистов, компетентных как в технических областях, так и обладающих знаниями в области экономики, способных взаимодействовать с коллегами из разных стран, для чего необходимо знание иностранных языков, культур и традиций. Все эти характеристики необходимы высококвалифицированным кадрам с высоким уровнем оплаты труда. Специалисты являются ключевым связующим звеном между наукой, образованием и промышленностью, а также важнейшим ресурсом для стимулирования развития отечественной инженеринговой сети, которая должна обеспечить опережающие темпы развития экономики страны.

Литература:

1. Осика Л. Современный инженеринг: определение и предметная область. Журнал «ЭнергоРынок» №4 – 2010 год.
2. <http://www.enginclub.ru/page/perspektivy-razvitiya-inzhiniringa-v-rossii>
3. http://assets.fea.ru/uploads/files/2014_0101_SPbPU_high_tech_computer_aided_engineering_technologies_and_markets_overview.pdf

Ветрова Елена Николаевна
Vetrova Elena

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»

докт. экон. наук, профессор

Doctor of Economics, Professor

e-mail: vetrovaelenik@gmail.com; vetrovaelenik@rambler.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК С УЧАСТИЕМ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОГО КОМПЛЕКСА В ЕВРОПЕЙСКОЙ ЧАСТИ РОССИЙСКОЙ АРКТИКИ STATE REGULATION OF TRANSNATIONAL PRODUCTION CHAINS INVOLVING RUSHING COMPANIES OF THE MINERAL RESOURCE DEVELOPMENT IN THE EUROPEAN PART OF THE RUSHION ARCTIC

В статье представлены результаты исследований по проблемам формирования и реализации государственной промышленной политики в Арктическом регионе. Проанализированы недостатки реализуемой на данном этапе государственной поли-

тики по отношению к корпорациям минерально-сырьевого комплекса РФ. Сформулированы концептуальные подходы к изменению государственной политики в Арктике на примере ее Европейской части. Основная идея работы заключается в регулировании технологических цепочек таким образом, чтобы увеличить добавленную стоимость, создаваемую российскими компаниями, участвующими в освоении Арктики. При этом, решается еще одна проблема – развитие обрабатывающей промышленности в южных регионах СЗФО. Кроме того, обоснована необходимость гармонизации целей государственного регулирования технологических цепочек и целей компаний по критерию повышения народно-хозяйственной эффективности.

The article presents the results of studies on the formation of state industrial policy in the Arctic region. Analyzed the shortcomings implemented at this stage of public policy with respect to corporations but mineral-resource complex of the Russian Federation. Formulated conceptual approaches to change state policy in the Arctic as an example of its European part. The basic idea is to regulate the production chains so as to increase the added value created by Russian companies involved in the development of the Arctic. At the same time, solve another problem – the development of the manufacturing industry in the southern regions of the Northwestern Federal District. In addition, the necessity of harmonizing the purposes of state regulation of production chains and objectives companies locator increase national economic efficiency.

Ключевые слова: государственное регулирование, Арктика, технологические цепочки, промышленность, минерально-сырьевые ресурсы, цели, гармонизация.

Key words: government regulation, Arctic, workflows, industry, mineral resources, objectives, harmonization.

В последние годы сформировалось представление о российской Арктике как о национальной кладовой минерально-сырьевых ресурсов, среди которых, преобладают углеводороды. В связи с этим вполне логично задаться вопросом, какова современная парадигма освоения и использования российских арктических ресурсов, соответствует ли она новым геополитическим и российским внутрихозяйственным условиям, насколько она эффективна.

Приходится констатировать, что реализуемая сегодня государственная политика в российской Арктике носит ярко выраженную ресурсно-экспортную ориентацию природных ресурсов и продуктов их начальных переделов, что свойственно, экономике сырьевого типа и не соответствует представлениям об экономике развитой страны. На российских арктических территориях берут начало транснациональные ресурсно-производственные технологические цепочки, охватывающие, по существу, весь технологический цикл от добычи, освоения и использования углеводородов, причем российское участие с позиции, формируемой в их пределах добавленной стоимости, незначительно.

Сложилось положение, когда крупнейшие российские добывающие корпорации, выступающие звеньями отмеченных транснациональ-

ных технологических цепочек, в целом успешно, до последнего времени, наполняли доходную часть государственного бюджета. В свою очередь, федеральный центр такое положение, по-видимому, вполне устраивало, несмотря на значительные народнохозяйственные ущербы, связанные с потерей стратегически важных невозполнимых углеводородных ресурсов, собственником которых являются все граждане России, потери бюджетов всех уровней от недополученной добавленной стоимости и т.п.

По существу, решая важную задачу наполнения государственного бюджета, нерационально используется национальное достояние. Поэтому, необходимо усилить государственное регулирование процессами организации и развития отмеченных технологических цепочек, поставив во главу угла не интересы отдельных корпораций, а общенациональные интересы, поскольку недра, в соответствии с действующим законодательством, принадлежат всему населению страны. А это означает, что не следует заменять оценку результатов функционирования сложившихся и намечаемых к реализации сырьевых технологических цепочек с российским участием с позиции крупнейших национальных добывающих корпораций. Представляется, что в этом случае следует использовать методологию оценки народнохозяйственной эффективности функционирования технологических цепочек, предполагающую сопоставление всех получаемых эффектов, в том числе, конечно, и косвенных, с обусловившими их затратами.

Критический анализ государственной программы развития Арктики позволил выделить следующие проблемы:

Во-первых, целостная система государственного регулирования Арктической территорией, а значит ее объект и субъект не вполне очевидны.

Во-вторых, незаслуженно мало внимания, уделяется такой важной проблеме как эффективное использование российских арктических ресурсов в качестве исходного сырья для развития страны, ее регионов, главным образом, расположенных в более южных районах, где имеющих лучшие условия для жизнедеятельности и развития обрабатывающей промышленности. В частности, идея обеспечения глубокой переработки российских арктических углеводородных ресурсов заложена в предлагаемом к реализации национальном проекте – «Российский Северо-Запад – экономически самодостаточный макрорегион» [3].

Кроме того, что не менее важно, такие предприятия могут выступить в качестве драйверов (полюсов) экономического развития регионов – места их дислокации, реально запустить процессы структурной перестройки их экономики [6].

Думается, что путём проведения государственной экономической политики, включающей, в частности, систему мер по ограничению квот на вывоз и стимулирование глубокой переработки добываемых в Арктике ресурсов преимущественно в российских регионах, может быть активизирована деятельность отечественных перерабатывающих промышленных предприятий и региональных администраций по формированию стратегий создания полностью (или преимущественно) с российским участием технологических цепочек глубокой переработки арктических углеводородных ресурсов.

Рассмотрим теперь вопросы об объекте и субъекте рассматриваемой государственной экономической политики. Мы полагаем, что объектом такой политики выступают транснациональные технологические цепочки предприятий минерально-сырьевого сектора с российским участием. Доля добавленной стоимости, создаваемой в рамках таких цепочки, которую получает участвующие в ней предприятия, зависит от звена, в котором задействованы производительные силы того или иного государства, но ещё более – от соотношения политических сил и противодействия экономических интересов на мировом рынке [2].

В результате отдельные страны получают дополнительные преимущества при распределении добавленной стоимости, создаваемой в рамках транснациональных технологических цепочек, за счёт дискриминации других стран, пренебрежения их национальными интересами.

Предлагается рассмотреть следующие варианты решения проблемы построения структуры управления федерального уровня, на которую возлагается, в том числе, и ответственность за решение проблемы организации и функционирования транснациональных цепочек с российским участием.

Во-первых, в рамках создаваемой комиссии по делам Арктики выделить центры ответственности по отдельным направлениям, в состав которых войдут представители созданных (наше предложение) окружных департаментов Минэкономразвития РФ, возглавляемых руководителями на уровне заместителя федерального министра. Это означает, что комиссия будет работать в Москве и/или Санкт-Петербурге, что на наш взгляд, не решает вопрос кардинально: объекты регулирования остаются также далеко от предполагаемого субъекта государственной экономической политики в рассматриваемой сфере.

Во-вторых, поскольку в настоящей работе мы рассматриваем варианты определения основного субъекта государственной экономической политики применительно к Европейской части Арктической зоны России, откуда и берут начало рассматриваемые технологические цепочки, представляется более привлекательным приблизить органы экономического

регулирующего непосредственно к Арктической зоне, определив местом их дислокации г. Архангельск или г. Мурманск. В пользу такого предложения говорит тот факт, что, например, в Архангельске функционирует Северный (Арктический) федеральный университет, призванный не только готовить кадры для работы в условиях Арктики, но и выступить координационным центром всех научных и проектных работ по арктической тематике, что дополнительно способствовало бы укреплению связи науки, бизнеса и образования [1].

На рис. представлена концептуальная структура системы государственного регулирования с субъектом (на федеральном, региональном и местном уровнях), центром в г. Архангельске или Мурманске, и объектом, деятельность которого может проходить в различных субъектах РФ и других государствах и фактически на местном уровне управления.

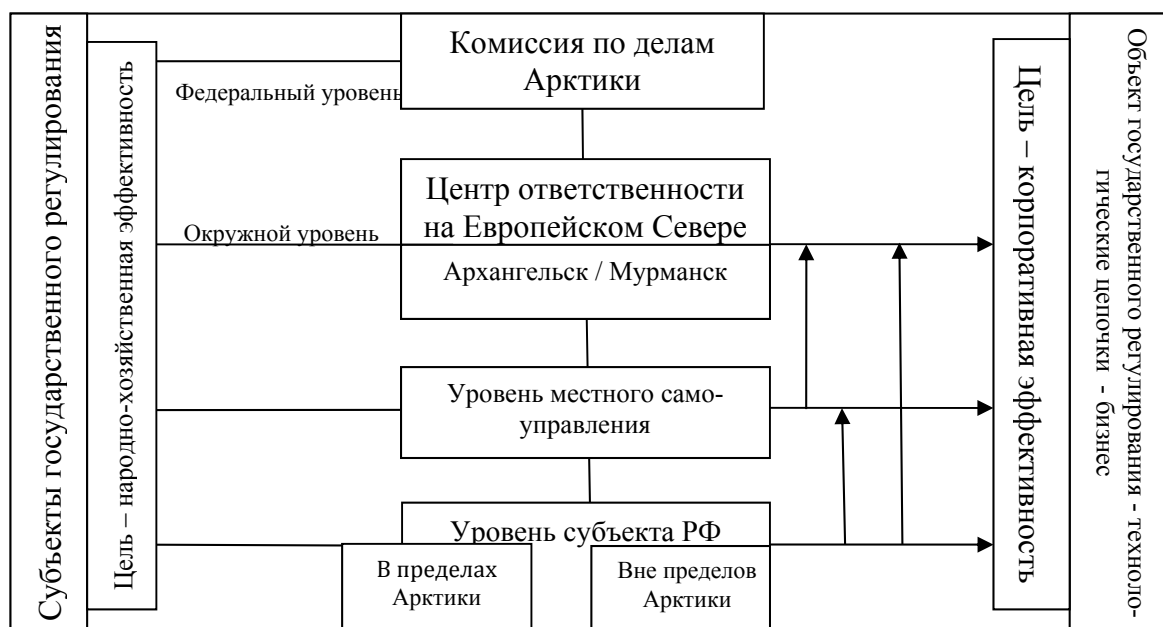


Рис. 1. Концепция системы государственного регулирования технологических цепочек на Европейском Севере Арктического региона.

Для нормального функционирования такой системы требуется гармонизация интересов субъектов и объектов государственного регулирования, которые отражены в схеме в виде целей. Эти цели, в большинстве случаев, противоречивы, поскольку отражают интересы и намерения различных властных и бизнес-структур (государства, субъекта федерации, органов местного самоуправления, предприятий). Если определить гармонизацию целей как достижение взаимного согласия всех субъектов и объектов государственного регулирования на основе учета их взаимных интересов и намерений, при котором цели понятны и приняты всеми субъектами и объектами, не вызывают противодействия, воспринимаются ими

как собственные и все действия направлены на реализацию общих целей, то, в этом случае, гармонизация целей позволяет добиться функционального равновесия интересов субъектов и объектов, обеспечить ту степень их сбалансированности между собой, которая в конечном итоге позволяет функционировать и развиваться в заданных направлениях. Этим гарантируется устойчивый статус всех субъектов и объектов, преодолеваются возможные противоречия в их действиях.

Достижимое в результате гармонизации сближение интересов и позиций ведет к снятию напряженности, позволяет устранить противоречия и обеспечить реализацию главной цели государственной политики – повышение народно-хозяйственной эффективности деятельности технологических цепочек. Таким образом, достигнутый уровень гармонизации намерений и интересов субъектов и объектов государственной политики является главным критерием выстраивания ее приоритетов при регулировании технологических цепочек в Арктических проектах.

Литература:

1. Ветрова Е.Н., Рохчин В.Е., Лапочкина В. Концептуальный подход к решению проблем государственного регулирования транснациональных технологических цепочек с российским участием в Европейской части российской Арктики // Материалы всероссийской конференции с международным участием «Комплексные научные исследования и сотрудничество в Арктике: взаимодействие вузов с академическими и отраслевыми научными организациями». Архангельск. – 26-27 февраля 2015 г.
2. Гаранина О.Л., Максимцев И.А. Российско-европейские экономические отношения: стратегическое партнерство и энергетические противоречия. – СПб.: изд-во СПбГПУ. – 2012. – 230 с.
3. Карлик А.Е., Рохчин В.Е., Полтавец А.В. Развитие северо-западных промышленных регионов России на основе государственного регулирования углубленной переработки ресурсов российской Арктики // Экономические науки. – 2013. – №12 (109). – С. 7-12.
4. Пономаренко Т.В., Ларичкин Ф.Д. Модель стратегического управления конкурентоспособностью интегрированной компании // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – Вологда, 2011. – №6. – С. 131-139.
5. Примаков Е.М. Современная Россия и либерализм. URL: <http://www.rg.ru/2012/12/17/primakov.html> (дата обращения: 17.04.2014).
6. Рохчин В.Е., Ротенберг Р.Б. О запуске процессов реальной структурной перестройки и развития промышленных регионов в пределах Северо-Западного федерального округа // Экономика и управление, 2014. – №5 (103).

Добросердова Ирина Игоревна
Dobroserdova Irina Igorevna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
профессор кафедры КФ и ОБ,
руководитель академического отделения Института магистратуры
Professor of corporate finances
e-mail: dobroserdova@mail.ru

ВЫКУП АКЦИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ СТОИМОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

REDEMPTION OF SHARES AS A FACTOR OF INCREASING THE COST OF RUSSIAN COMPANIES

Позитивное и негативное влияние на стоимость российских компаний проведения обратного выкупа акций рассматривается в контексте современных мировых тенденций.

Positive and negative impact on the value of Russian companies conducting buybacks considered in context of modern global trends.

Ключевые слова: обратный выкуп, дивидендная доходность, свободный денежный поток.

Key words: buyback, dividend yield, free cash flow.

Современные подходы к оценке эффективности деятельности компаний основываются на требованиях инвесторов к повышению отдачи от своих вложений, которые выражаются в том, как рынок оценивает будущие возможности по получению денежных потоков владельцами акций, облигаций. Разработчики этой теории исходили из предпосылки, что ни один из существующих критериев – прибыль, рентабельность, объем производства и другие, не может служить обобщающим мерилем эффективности принимаемых решений. Максимизация ценности (стоимости) компании служит обобщающим критерием принятия решений в теоретических разработках авторов концепций корпоративных финансов, но в практической деятельности более обоснованными являются критерии, базирующиеся на концепции максимизации стоимости собственного капитала, или максимизации рыночной цены обыкновенной акции. Такой подход предполагает выбор в качестве основного критерия оценки эффективности рост капитализации компании, отражающий интересы держателей обыкновенных акций. При этом в качестве дополнительных показателей, характеризующих возможности владельцев обыкновенных акций получить доход как от роста курсовой стоимости акций, так и от получения дивидендов, принято принимать прибыль на

акцию, коэффициент Тобина, (либо P/BV , соотношение рыночной и балансовой цены активов компании), показатель p/e , рентабельность собственного капитала, дивидендную доходность. Для понимания ситуации инвесторы публичных компаний могут обращаться к открытым данным фондовых рынков, например, в сопоставимом виде вышеназванные показатели представлены на сайте РБК по компаниям в разрезе отраслей. Анализ финансовых показателей позволяет в достаточной степени обоснованно прогнозировать ожидаемые доходы собственников компании, учитывать влияние финансовых решений в области дивидендной политики, а также прогнозировать тенденции в операционной деятельности с учетом конкурентной позиции компании.

В связи с общепринятой практикой изучения динамики финансовых показателей решения, принимаемые финансовым руководством компании, как правило, оцениваются по уровню риска получения прогнозируемых доходов; по степени влиянию структуры источников средств на показатели EPS и рентабельности собственного капитала. Увеличение прибыли на акцию достигается путем повышения эффективности операционной деятельности, ростом доходов и прибыли компании. Чаще всего рынок положительно реагирует на рост прибыли, увеличивая спрос на акции, тем самым повышая капитализацию компании. Но рост прибыли на акцию может быть обеспечен также за счет финансовой деятельности компании в случае положительного эффекта финансового рычага при использовании заемных средств, а также при выкупе собственных акций, результатом которого является уменьшение количества обыкновенных акций в обороте. Решения в области структуры капитала приводят к увеличению доходов собственников, сохраняя их доли в собственном капитале компании, тем самым обеспечивая дополнительный спрос на акции и соответствующий рост их стоимости. Важным аргументом в пользу выкупа является то, что в результате в структуре источников финансирования происходит сокращение доли собственного капитала с соответствующим снижением средневзвешенной стоимости капитала. Как известно, при оценке эффективности инвестиционных проектов уменьшение ставки дисконтирования расширяет спектр инвестиционных возможностей компании.

К выкупу акций прибегают в условиях недооцененности акций, когда руководство не имеет более привлекательных направлений для инвестирования. В ряде случаев выкуп акций происходит без их погашения, а за счет перераспределения между другими акционерами путем продажи на рынке. Следует отметить и хрестоматийный пример выкупа акций как альтернативы выплате дивидендов. Обоснованием такого решения является разовое увеличение денежных средств компании, которое вызывает у различных групп акционеров стремление получить повышенные дивиден-

ды. Для компании, которая не уверена в своей возможности стабильно увеличивать дивиденды, выкуп акций способен помочь решить проблему нелояльных акционеров, уменьшив их долю в капитале компании, а также стимулировать рост стоимости акций в случае, если цена выкупа будет компенсировать дивидендные выплаты.

Причиной выкупа акций могут быть агентские конфликты, например, среди мажоритарных акционеров по получению блокирующего либо контрольного пакета акций, а также между мажоритарными и миноритарными акционерами при прогнозируемом значительном увеличении прибыли, которую мажоритарные акционеры стремятся оставить в своем пользовании без соответствующего распределения среди миноритариев. В этой ситуации ФЗ «Об акционерных обществах» предусматривает возможность владельцем 95% акций выкупать оставшиеся 5% у миноритариев принудительно.

Какие бы мотивы не лежали в основе решения по выкупу акций, рынок, как правило, реагирует положительно, т.к. для финансирования сделки компании требуется иметь хорошие финансовые показатели, а именно, свободные денежные средства, прибыль и цену выкупа, превышающую рыночную. Акционеры в таком случае получают существенный выигрыш, если акции компании значительно недооценены рынком, т.е. коэффициент P/E скорее всего будет ниже среднеотраслевых показателей.

Но в то же время аналитики отмечают и стремление менеджмента некоторых компаний с помощью обратного выкупа искусственно воздействовать на показатель EPS и цену акции, поскольку бонусные программы руководства часто находятся в зависимости от роста рыночной стоимости акций. Также возникает определенный слой инвесторов, зарабатывающих с помощью обратного выкупа на спекулятивных операциях, пользуясь тем, что цена выкупа выше рыночной, что позволяет им на полученные от продажи акций средства закупать большее количество акций. К проблемам, обусловленным проведением сделок по обратному выкупу, относятся риски их финансирования. В последние годы на развитых финансовых рынках сложилась довольно четкая тенденция к привлечению на эти цели заемных средств, что увеличивает риски всей финансовой системы. Более того, сами американские банки стали активными участниками стратегии роста выплат акционерам как за счет выкупа акций, так и дивидендных выплат, увеличив объемы денежных средств, направляемых в 2015 году на эти цели по сравнению с 2014 годом на 27% [1]. При этом лидерами этого процесса оказались американские компании промышленного сектора, которые продемонстрировали темпы роста 46%. Обращает на себя внимание тот факт, что к концу 2015 года денежные потоки американских корпораций, направляемые на выкуп акций и выплату дивидендов, до-

стигли половины всех генерируемых бизнесом потоков, что соответствует аналогичным показателям предкризисного 2007 года. При этом отмечается снижение доли денежных средств, обеспечивающих инвестиционную деятельность компаний. Сложившаяся ситуация чревата рисками для американской экономики, что заставляет пересматривать устойчивые представления ученых и практиков о позитивном характере сделок по обратному выкупу.

Среди основных негативных последствий следует выделить:

- а) снижение акций в обращении и ухудшение их ликвидности;
- б) в долгосрочном периоде выкупы снижают финансовую устойчивость и маневренность компаний;
- в) выкуп акций снижает в перспективе возможности по инновационному развитию, а в текущем периоде могут быть симптомом проблем с выбором привлекательных инвестиционных проектов, разработкой научно-исследовательской стратегии крупных компаний.

Преобладание негативных тенденций на рынке обратных выкупов заставило аналитиков крупнейших инвестиционных компаний США говорить о том, что спрос на акции продиктован исключительно краткосрочными интересами акционеров в ущерб долгосрочному развитию компаний. Следствием этого процесса, а также необходимости изменения денежно-кредитной политики ФРС, явилось появление в марте 2016 года требования о введении на американских рынках периода запрета на проведение сделок обратного выкупа [2].

Насколько инструмент обратного выкупа актуален для российских компаний свидетельствует обсуждаемый в печати проект директивы совету директоров ПАО «Газпрома», в соответствии с которой компания должна выкупить 2,7% своих акций у *Внешэкономбанка*. Цель выкупа – попытка сбалансировать денежные потоки инвесторов в условиях возможного снижения коэффициента дивидендных выплат, который в настоящий момент составляет 50%. Предполагается, что выкупленные акции будут впоследствии размещены на Сингапурской бирже.

Задачами сохранения денежных потоков акционеров и повышения капитализации компании объясняется проведенный в конце 2015 года обратный выкуп акций у миноритариев компании «ГМК «Норильский никель» с последующим их погашением.

В январе 2016 года был объявлен обратный выкуп акций компании «Полюс золото», который должен быть профинансирован банковскими кредитами. Выкупаемые у миноритарных акционеров ценные бумаги должны быть своевременно погашены. Рост прибыли компании в условиях растущих цен на золото позволяет предположить, что мотивом сделок может служить заинтересованность мажоритарных акционеров в измене-

нии порядка распределения будущих прибылей в свою пользу. Намерения других российских производителей («Уралкалий», «Черкизово») провести обратный выкуп акций с целью повысить капитализацию своих компаний при отсутствии свободных денежных средств в условиях активной инвестиционной деятельности вряд ли будут реализованы в ближайшее время.

Небольшой объем сделок по обратному выкупу российских компаний, а также характер их мотивов, позволяет сделать вывод о том, что в условиях недооцененности акций большинства российских компаний, низких показателей P/B использование этого механизма может иметь положительные последствия для капитализации российского рынка акций.

Литература:

1. <http://provalue.club/interesting/obratnyj--vykup-akcij.html>
2. <http://www.zerohedge.com/news/2016-03-19/buyback-blackout-period-starts-monday-institutions-selling-stocks>

Сулейманкадиева Алжанат Эльдеркадиевна
Suleymankadieva Alzhanat El'derkadieva

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

д.э.н., руководитель академического отделения «Менеджмент»

Института магистратуры СПбГЭУ, профессор специализированной кафедры
ПАО «Газпром»

PhD, professor of specialized department PJSC «Gazprom»

**КОНЦЕПЦИЯ КОМБИНИРОВАННОЙ СТРУКТУРЫ
УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ В УСЛОВИЯХ НЕПРЕРЫВНЫХ
ИЗМЕНЕНИЙ (ТРАНСФОРМАЦИЙ)
THE CONCEPT OF THE COMBINED STRUCTURE OF COMPANY
MANAGEMENT IN THE CONTINUOUS CHANGE CONDITIONS
(TRANSFORMATIONS)**

В статье рассматривается проблема управления изменениями на основе концепции футурологии и комбинированной структуры управления компанией в условиях непрерывных изменений (трансформаций).

The problems of management changes on the base concepts of futurology and the combined structure of company management in the continuous change conditions (transformations).

Ключевые слова: комбинированная структура управления, изменения, трансформации и футурология.

Key words: combined structure of management, changes, transformations and futurology.

Нет ничего более постоянного, чем перемены

Аврелий Августин

В безумье есть система

У. Шекспир, Гамлет

Современное общество живет в эпоху, когда активно в его жизнь врываются различные изменения, к которым оно пытается быстро приспособиться. Но, тем не менее, оно отстает от них, не успевая осмыслить, понять их суть, а следовательно, найти рациональный путь адаптации к ним.

Так, современная жизнь общества характеризуется следующими чертами, среди которых можно выделить: постсоциалистическую структурную трансформацию экономики России со всеми вытекающими последствиями; гуманизацию и миниатюризацию техники, разработку и всестороннее распространение высокотехнологичных и эффективных инноваций, которые стремительно меняют положение человека в производстве; экологизацию технологий, обязывающую человечество осуществить переход к ресурсосберегающему типу воспроизводства; всеобщую глобализацию мирового хозяйства, устанавливающую универсальные стандарты поведения его участников на мировой экономической арене, включая кодекс социального поведения компаний и корпораций; развитие информационно-коммуникационных связей, как между компаниями и корпорациями, так и между странами, которые способствуют стиранию различий в уровне производительности труда между развитыми и развивающимися государствами; ускорение всеобщей когнитивизации общества и усиление влияния экономики знаний на устойчивый экономический рост мировых держав и т.д. [5].

Отметим, что в современном глобальном мире происходят не только позитивные изменения, но и серьезные негативные последствия, ведущие к различным трансформационным процессам, как к положительным, так и отрицательным, которые, как правило, не предсказуемы изначально. В качестве примера, можно привести, современный политический кризис, в результате которого Россия оказалась в условиях политических санкций западных стран, хотя о полной экономической и политической изоляции не может идти речи по многим причинам. Но этот факт негативного влияния внешней среды на экономическое развитие России, скорее надо рассматривать как благоприятный фактор для подъема отечественной экономики, ее ведущих отраслей, решения задач импортозамещения, что в конечном счете, должно привести к обеспечению независимости российской экономики от внешнего мира. Однозначно, эти изменения, происходящие в глобальном мире приведут к новой уже трансформированной модели отечественной экономики. С другой стороны, отметим, что подобные изменения происходили и будут происходить всегда, но спецификой современных изменений является то, что:

во-первых, скорость и интенсивность их протекания имеют ускоренные темпы, которые не позволяют современным компаниям использовать накопленный опыт принятия решений, копировать и оценивать его. В данной ситуации оказывается, что метод аналогий не приемлем, так как изменения, современного глобального мира требуют от лиц, принимающих управленческие решения, новых моделей поведения и стилей руководства, которые сложно подобрать и еще сложнее им следовать в условиях ограниченных временных рамок. Так, Дж. Коттер в своей работе [2, с. 16-17] приводит множество примеров того, как использование хорошо зарекомендовавших себя в прошлом сценариев стратегического обновления многими компаниями, которые, увидев необходимость перемен, последовали им, потерпели неудачу.

По мнению Петера Флойда (Peter Floyd), изменения в «старом мире»¹ были относительно медленными, и плановики могли с точностью предсказать и прогнозировать тенденции и тренды на следующие несколько лет [4]. Компании имели возможность внести незначительные корректировки в процессе деятельности. Но в современном мире изменения происходят настолько быстро и интенсивно, что траектория их развития развивается по экспоненте. На рис. 1 точка пересечения показывает этот процесс перехода компании из старого мира в новый.

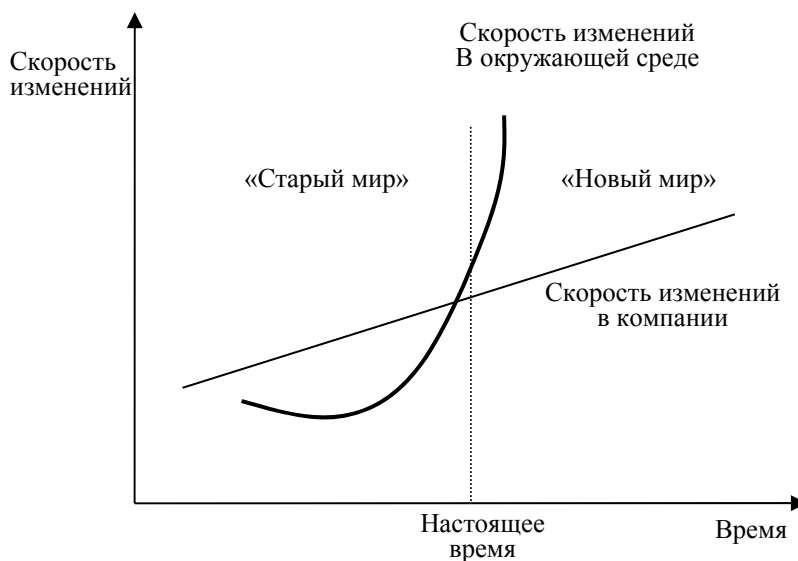


Рис. 1. Переход из старого мира в новый [4].

Сложность ориентации компаний в непрерывно меняющейся среде обусловливается еще и тем, что нарастает напряженное противоречие

¹Понятие «старый мир» понимается как окружающая среда компаний, функционировавших в прошлых десятилетиях, то есть это мир, когда внешняя среда была прогнозируемой и менялась с меньшей скоростью, чем современная [4].

между необходимостью принятия стратегических решений, направленных на получение и/или поддержание конкурентных преимуществ, с одной стороны, и неотложностью сиюминутных, краткосрочных дел и операционного управления, с другой;

во-вторых, частота, скорость и интенсивность (глубина) изменений, протекающих в современном обществе, обуславливают необходимость развития теории футурологии. По мнению Дж. Баркера, можно выделить два основных направления развития данной теории: а) предметное и б) методологическое [1, с. 24]. Более подробно содержание этих направлений можно показать на рис. 2.



Рис. 2. Модель теории исследования будущего (футурологии)² [1; 2; 3].

² Модель теории исследования будущего (футурологии) составлена автором на основе анализа работ [1; 2; 3].

Ранее было отмечено, что еще 20-30 лет назад компании эффективно функционировали без существенного переосмысления своего стратегического развития, так как не возникало проблемы активного приспособления к новым условиям среды. В настоящее время компания, которая не реализует принципы управления стратегическими изменениями, сильно рискует своей независимостью и существованием в ближайшем будущем. Известно, что на самом начальном этапе жизненного цикла организации (ЖЦО) компания выглядит как солнечная система, в центре которой находится ее основатель, а в роли спутников выступает группа сотрудников, заряженная энергией и воодушевленная идеей создания и развития бизнеса. Такая компания характеризуется как очень гибкая и адаптивная, в которой все сотрудники разделяют единое видение, цели и задачи бизнеса. Но по мере роста бизнеса компания проходит несколько этапов своего развития, в результате которого структура солнечной системы превращается в иерархическую структуру управления, выстроенную по функциональным принципам управления. Она включает такие структурные (по сути функциональные) подразделения, как производство, экономика, финансы, учет, страхование, маркетинг, сбыт, управление персоналом и т.д. Такая структура имеет свое главное преимущество, связанное с четким распределением прав и ответственности, но вместе с тем имеет ряд недостатков, связанных, прежде всего, с тем, что:

а) структура представляется жесткой и неподвижной, не адаптивной и целесообразной только для принятия управленческих решений в стандартных условиях. Она не позволяет находить и анализировать деятельность в условиях динамичной экономической среды и не дает возможности обосновывать целесообразность организационных изменений³;

б) в условиях ускорения изменений иерархическая структура сопровождается потерей информации, идущей в компании «сверху-вниз» и/или «снизу-вверх», следовательно, такая ситуация ведет к торможению принятия управленческого решения и несвоевременной реализации стратегического проекта.

Поэтому для построения структуры с четкой иерархией системы управления, но гибкой в условиях изменяющейся среды, целесообразно предложить комбинированную систему, включающую в себя принципы как иерархической, так и проектной (сетевой) структур управления компанией. Модель комбинированной структуры управления (КСУ) компанией выглядит следующим образом (рис. 3).

³ Следует отметить, что понятие «организационные изменения» в данном контексте понимается как изменения, реализуемые в организации, но не как мероприятия организационного характера.

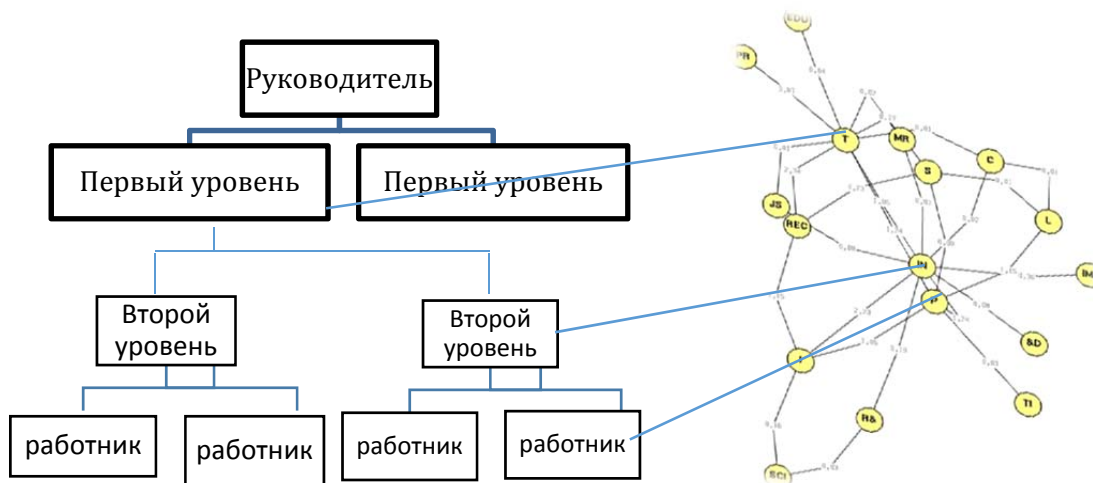


Рис. 3. Комбинированная структура управления (КСУ) компанией.

Отметим, что основными чертами КСУ являются: наличие множества Известно, что многие руководители интуитивно строят такую смешанную систему управления, но при этом не осознают тип структуры, тем более не пытаются показать ее схематическое изображение. Поэтому сложно представить особенности комбинированной системы управления в реальной деятельности.

проводников перемен различного происхождения вместо нескольких обычных назначенцев в этой роли; установка на «стремлюсь», а не на «вынужден»; обращение к разуму и чувствам, а не только к разуму; более значимое положение роли лидерства в системе вместо управления; неразрывное партнерство иерархической и сетевой структур, вместо усовершенствованной иерархической структуры.

В заключение отметим, что сетевая структура в рамках КСУ способна реализовать быстрые изменения в компании согласно поэтапной модели «8 шагов» и многократно усиливать их комплексный эффект, который можно показать в следующем виде: 1) создать ощущение неотложности перемер; 2) собрать команду реформаторов; 3) сформировать стратегическое видение и проекты; 4) привлечь армию добровольцев; 5) устранять барьеры; 6) находить победы и достижения; 7) поддерживать темп; 8) закреплять стратегические изменения в культуре, что является важным преимуществом КСУ. Изменения в организационной культуре компании, на наш взгляд, является важным моментом, так как именно культура способна, как закреплять, так и изменять и потом закреплять ментальную модель лиц, принимающих управленческие решения, а следовательно, философии, видения и миссии компании.

Литература:

1. Баркер Дж. Опережающее мышление: как увидеть новый тренд раньше других / Джоэл Баркер; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 188 с.
2. Коттер Дж. Ускорение перемен. Как придать вашей организации стратегическую гибкость для успеха в быстро меняющемся мире: пер. с англ./ Джон П. Коттер. – М.: Издательство «Олимп-Бизнес», 2015. – 256 с.
3. Массело О. Бизнес и трансерфинг. Нейро-квантовый метод успеха / Оливье Массело: пер. с англ. М.С. Мкртычевой, предисл. В. Зеланда. – М.: Эксмо, 2015. – 320 с.
4. Сулейманкадиева А.Э. Трансформационный менеджмент. Учебное пособие для магистрантов направления менеджмент. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 76 с.
5. Сулейманкадиева А.Э. Управление непрерывным образованием в условиях экономики знаний. Автореферат дисс. на соиск. уч.степ...доктора экон. наук. 08.00.05 / Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. СПб., 2012. – 42 с.

Хорева Любовь Викторовна
Khoreva Lubov Viktorovna

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

Программа: «Сервисная экономика: международные рынки услуг»
Master program «Service economy: International service markets»
e-mail: luhor@inbox.ru

СЕРВИСНАЯ ЭКОНОМИКА: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПОДГОТОВКА КАДРОВ SERVICE ECONOMY: TRENDS OF DEVELOPMENT AND TRAINING OF SPECIALISTS

В данной статье рассматриваются проблемы, возникающие в условиях развития сервисной экономики в подготовке кадров для данной сферы на базе системы профессиональных стандартов.

We discuss the problems of staff training in the sphere of service economics under development. The problems reported are partly due to the system of professional standards that regulates the development.

Ключевые слова: сервисная экономика, услуги, профессиональные стандарты.
Key words: service economy, professional standards, training.

Сегодня существует большое количество концепций развития общественных и экономических систем, каждая из которых делает упор на тот или иной признак происходящих процессов. Одной из наиболее фундаментальных теорий считается концепция постиндустриального общества

[1], которая описывает переориентацию производственных и потребительских практик с материальных благ на производство и потребление услуг, спектр которых постоянно расширяется, а человек стремится уже к потреблению не просто услуг, а услуг с высоким потенциалом впечатлений. Иначе говоря, современная экономика характеризуется как сервисная (service economy) [2]. Доля доходов от сферы услуг в ВВП многих стран, а также в структуре занятости населения имеет тенденцию к постоянному росту. Эти процессы стали очевидными уже в 1960-70 гг., когда доля сервиса в ВВП развитых стран превысила пятидесятипроцентный рубеж. Сегодня же эта доля по оценкам Всемирного банка превышает в среднем 70%, хотя и различается по группам стран. На занятость сфера услуг также оказывает заметное влияние, удельный вес занятых в отраслях мировой экономики также колеблется в среднем на уровне 60-70% (если учитывать все виды и сектора услуг).

В самом общем смысле сервисную экономику можно охарактеризовать как экономику, в которой происходит трансформация базовой функции с производства овециествленных товаров на производство и предоставление услуг. При этом происходит рост рынка услуг, определяемый по увеличению доли сервисных отраслей в структуре экономики, росту количества и повышению качества рабочей силы, занятой в сервисных отраслях [3]. Разнообразие секторов услуг определяет и разнообразие занятости в этих секторах, что в свою очередь, актуализирует потребность в подготовке кадров для данной сферы деятельности.

И здесь мы сталкиваемся с рядом вопросов, требующих разрешения как в текущем моменте, так и в стратегической перспективе развития рынка труда. Вопрос стоит о формах и механизмах взаимодействия рынка труда и системы образования, находящейся в процессе трансформации.

Первое, на что хотелось бы обратить внимание в данном аспекте, это квалификационная структура кадров, востребованных сервисными предприятиями сегодня. Отрасли услуг являются трудоемкой сферой деятельности, то есть многие виды услуг предусматривают либо непосредственное взаимодействие потребителя и производителя услуги, либо тщательную предварительную подготовку условий для потребления услуги. При этом в большинстве случаев подобная деятельность требует ручного труда, который, в свою очередь, не всегда является высококвалифицированным, и естественно рынок труда требуют специалистов «не столько образованных», сколько «профессионального подготовленных». В чем нам видится различие данных понятий. Если в первом случае образованный специалист – это специалист, обладающий не только определенным набором знаний, умений, компетенций, но и готовый и способный самостоятельно думать и принимать решения (предполагается нали-

чие высшего образования). То во втором случае во главу угла ставится приобретение заданного набора профессиональных умений, и здесь уже достаточно подготовки на уровне начального или среднего профессионального образования. Что само по себе важно и необходимо, однако реализация только подобных задач – задач сугубо профессиональной подготовки, но не образования, в конечном итоге может привести к понижению общего уровня образованности общества (сегодня наша страна в Рейтинг стран мира по уровню образования находится на 36 месте [4]), и к снижению социальной стабильности.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [5], отмечено, что возрастание роли человеческого капитала является одним из основных факторов экономического развития. И рассмотрение человеческого капитала не сводится к формированию у работника некоторого набора умений, и даже шире – компетенций. Развитие человеческого капитала предполагает подготовку образованных, а не только профессионально готовых к выполнению заданного набора функций специалистов. Однако сегодня общество столкнулось с ситуацией, когда текущая потребность рынка труда в специалистах заданного уровня и профиля подготовки становится решающей в стратегии развития системы образования и ее роли в формировании человеческого капитала страны. Реализация данного подхода осуществляется сегодня через рассмотрение профессиональных стандартов как приоритетного документа при формировании образовательных программ. Укажем, что использование профессиональных стандартов как одного из ориентиров развития высшего и среднего профессионального образования, безусловно, целесообразно. Однако мы считаем наивным рассматривать профессиональные стандарты в качестве основного ориентира в процессе гармонизации системы образования и рынка труда. Это в значительной степени относится и к сфере сервиса и подготовки специалистов для этой сферы.

Так, в 2016 г. приказом Минтруда РФ была закреплена Актуализированная версия Справочника профессий [6], в котором в разделе 17 «Сервис, оказание услуг населению» приведен перечень профессий, с точки зрения Министерства востребованных на рынке труда. В Справочнике обозначен уровень профессиональной подготовки, который необходим для предоставления соответствующих услуг в заданном поле профессиональной деятельности. Даже беглый анализ приведенного перечня профессий показывает далеко неполный охват всех видов деятельности, которые требует современная сервисная экономика. За рамками остались многие профессии и виды деятельности в сфере услуг.

Появление новых видов услуг на рынке происходит значительно быстрее, чем закрепление профессий и видов деятельности в специальных справочниках и профессиональных стандартах. Ориентированные на данные виды деятельности профессиональные стандарты, описывают многие профессии в сфере сервиса как относящиеся к 3-5 уровням квалификации, то есть требующие только среднего профессионального образования (а в ряде случаев – начального). Как дополнительное условие может быть получено дополнительного образования, как некоторая квази-возможность закрепления опыта профессиональной деятельности через соответствующий сертификат. Деятельность же по организации и управлению процесса предоставления многих услуг на 6-8 уровнях квалификации ни в Справочнике актуальных профессий, ни в реестре профессиональных стандартов для сервисных отраслей не обозначены.

Следующий аспект развития системы подготовки кадров для сервисной экономики в контексте профессиональных стандартов – это их полнота. На сегодняшний день в стране действует около 800 профессиональных стандартов, и поставлена задача разработать примерно столько же к концу 2016 г. С другой стороны – подготовка специалистов в системе высшего образования в настоящее время жестко переориентирована на создание новой системы образовательных стандартов, построенных на базе профессиональных. Возникает вопрос – описывают ли профессиональные стандарты все виды деятельности в сфере сервиса или нет? Как много времени может потребоваться для закрепления в профессиональных стандартах постоянного расширяющегося перечня услуг?

Следующий вопрос, который возникает на фоне анализа происходящих изменений, можно сформулировать следующим образом: если система образования следует сугубо за профессиональными стандартами и закрепленными в нормативных документах видами профессиональной деятельности и трудовыми функциями, востребованными в настоящее время, то будут ли специалисты, подготовленные в ответ на текущий запрос работодателя, востребованы на рынке труда через 4 года, получив диплом бакалавра или через 6 лет, получив диплом магистра? Как известно сегодня уже формируется список «профессий-пенсионеров», которые фактически «доживают» свой век в экономике. Не должна ли система образования все же работать на более широком поле, чем обозначат работодатель сегодня, то есть с учетом реально меняющегося поля деятельности в сфере услуг. Не целесообразнее ли работать на опережение и развитие, в том числе, в подготовке специалистов высшей квалификации, способных и готовых к созданию прорывных технологий в различных направлениях науку и практической деятельности не только сегодня, но завтра? Работа только в рамках удовлетворения текущих потребностей рынка труда (при этом не до конца осо-

знанных ассоциациями работодателей, а в ряде отраслей сферы услуг, в условиях отсутствия институционализации профессиональных сообществ работодателей) через очень короткое время сведет систему высшего образования к «штамповке» весьма усредненного специалиста, если не сказать «дилетанта с дипломом бакалавра» [7].

Существующие вопросы не снижают потребности в сотрудничестве и взаимодействии рынка труда и рынка образовательных услуг, безусловно, необходимо сотрудничество работодателей и образовательного сообщества, но это взаимодействие должно давать позитивный результат для экономики и общества в целом. Мы согласны с необходимостью учета при создании образовательных стандартов требований профессиональных стандартов, однако подготовка в высшей школе не может ограничиваться исключительно формированием компетенций по закрепленным стандартом видам деятельности и трудовым функциям. Она должна обеспечивать человеку возможность саморазвития и самосовершенствования (укажем, что данная компетенция пока еще осталась в современных образовательных стандартах, однако, не исключено, что может исчезнуть в следующем поколении ФГОС ВО). Мы считаем, что для более осмысленного и реалистичного использования профессиональных стандартов важно не только работать над определением и систематизацией перспективных профессий (что само по себе важно и своевременное), но и учитывать реальные тенденции, которые происходят в различных отраслях, в том числе сферы услуг.

Литература:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 2004.
2. Gershuny J., Miles I. The New Service Economy. The Transformation of Employment in Industrial Societies. N.Y.: Praeger, 1983.
3. Макаров А.В. Теоретические аспекты развития сервисной экономики // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2005. – № 12. – С. 47-54.
4. Рейтинг стран мира по уровню образования. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info>
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «Об утверждении Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
6. Актуализированная версия Справочника профессий приказ Минтруда России от 10.02.2016 г. №46. URL: <http://www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/orders/474>
7. Карпова Г.А., Хорева Л.В. Классификация видов деятельности и подготовка кадров в сфере сервиса и туризма // Актуальные проблемы развития индустрии гостеприимства. Материалы XII Международной научно-практической конференции. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016.

Klementovich Y.
St. Petersburg State University of Economics
PhD, science supervisor of International Business MP
Trifonova N.
St. Petersburg State University of Economics
PhD, academic director of International Business MP
e-mail: nvtrifon@mail.ru

SOCIAL POLICY IN THE GLOBAL ENERGY COMPANIES

Based on case study «improving the efficiency of interaction between trade unions and key groups of workers within the implementation of social programs by PJSC «Gazprom»: new challenges and communications model» in Russia, the article identifies the main social activities of global energy companies.

Key words: energy sector, social policy, global energy companies.

In recent years the companies determined as global are supposed to operate in a number of countries and regions; in direct influence of geopolitical factors on the implementation of strategic decisions; in transformation into a leading employer in the home country, as well as in numerous countries of international presence, on enterprises of which there are thousands, or even millions of employees. Domestic global companies, unlike with foreign transnational companies, initially delocalized their own production in the way of research and the further implementation of the most profitable terms of market and resource operation. So that these companies get the significant advantages due to low social standards in the CIS countries, provision, low prices on natural resources and a high professional and educational level of the population, combined with the traditional social unpretentiousness.

The determination of Energy Company provides the high level of state influence and attention to the political factor in countries of presence despite the strong position of global company. Consequently, the consideration this type of companies should be taken into account a certain influence of state "voice" in social dialogue and in the formation of the overall configuration of social partnership [1].

Operating of the company as a leading employer is largely depends on the results of interaction with trade unions. However, in recent decades, the interaction of global energy companies with trade unions is scrutinized due to lack of a single model and uneasy nature of the mentioned relationships and interactions:

- For instance, the global financial crisis that formed a problem of social stratification, has brought additional tension and conflict in the relationship between employees and employers. The capacity of functioning institutions in corporate social partnership and coordinating interests of employees and em-

ployers are in doubt. If the existing model of social partnership in leading global companies has failed to protect the employee in crisis circumstances, therefore, it requires modernization.

- in the global companies the matter-of-course distance between management team and employees provides additional constraints on the implementation social responsibility objectives. Management team in situation of country or regional expansion and ongoing projects demand becomes less mobile in the way of support for urgent social dialogue, adapted to national labor traditions and legal frames in the country or region of presence

- the global companies can disrupt the collective agreement system, including national collective or industry rate agreements so they are interested in the developing new forms of social partnership and social dialogue in the regions and countries of operations;

- Furthermore, the past twenty years witnessed easing of regulations of international legal requirements for the transnational functioning of the global companies [2].

From this perspective, the interaction between trade union and global company is mentioned now as the most challenged with attention to importance of trade union as a part of industry dynamics and cross-country social institutionalization.

The key research question⁴ (Q1): what are the crucial points of functional significance in the social dialogue of trade unions with global energy companies as the organizations owning the instruments and mechanisms for successful performance of social policy on a global scale?

Research objective: defining the growing importance of trade union as the significant part in decision of social challenges by comparative analysis of best practices in social sphere management in the global energy companies

The list of research objects: ENI, EON, ExxonMobile, Shell, Statoil, Total, Engie (GDF Suez).

Main tasks:

- description of implementation social policy in the activities considered energy companies with an emphasis on trade unions;

- Classification the patterns of trade unions interaction and social dialogue in the international energy sector.

⁴ The research 115110610167 was performed under the contract number HS / 150001-H for scientific and research work from 25.03.2015, the Institute of professional education Higher Economic School of St Petersburg State Economic University (HES SPbSEU) in the period from March 2015 to November 2015 conducted a study on «improving the efficiency of interaction between trade unions and key groups of workers within the implementation of social programs by PJSC «Gazprom»: new challenges and communications model».

Selected criteria of the research:

- time limit (period of the research – 2005-2015)
- industry limit (global energy sector)
- companies' limit (9 companies of the global energy sector) – the

sample of companies is representative as determined the key traits of universal set (leading global energy companies)

Judging from the completed comparative analysis of the nature and specifics of social dialogue in global energy companies, implemented by trade unions, sectorial and cross-cultural professional associations, it is allowed to state that professional associations in the energy sector:

- are turned into a single organizational form of interaction between professional, groups, social groups, administration and state institutions, that is capable of reducing the negative impact of the global crisis;
- are transformed into corporate, industry and international social institute responsible for providing the entire spectrum of the growing social demand on the part of professional groups and associations of employees and even employers;
- perform as a single form of social integration in the frames of global energy company operating in the new regional and national environment;
- are the main driver of economic integration in the European Union;
- are identified as the most influential legal and normative force in the regional and global scale;
- perform as the most important environment forming factor in developing social sphere, converting and transforming the legal frames, managing political environment and directing the economic development;
- form and develop the values of the professional community, corporate and country patriotism, industry partnerships.

On the base of the completed analysis there was performed classification of social partnership's forms and trade union's activities in the framework of global company (table 1).

Table 1 – Classification of social partnership's forms and trade union's activities in the framework of global company.

<i>Trade union's activity</i> in the framework of global company		
Functional capacity (FC)		
Functional (F)	Minimum (FC _{min}): Representative Protecting human rights Social	Maximum (FC _{max}): Representative Protecting human rights Social, Normative Organizational Controlling

	Functionally-role orientation (F-R)				
	Participant in social dialogue (F-R:DP)	Participant in social dialogue (F-R:TP)	Coordinator of social dialogue (F-R:C)	Integrator of international cooperation (F-R:I)	
Industrial value-based (V-B)	The model of global social monologue (V-B: McD)		The model of global social partnership (V-B: Vlc)		
<i>Social partnership</i> in the framework of global company					
National or country tradition (NC)	Russia (NC-R)	Europe (NC-E)		Japan (NC-J)	USA (NC-USA)
		Germany (NC-G)	France (NC-F)		
Pattern of legal and collective agreement process (L-C)	Conciliative model (L-C:C)	Pluralist model (L-C:PI)		Paternalistic model (L-C:Pt)	Multilevel model (L-C:M)
The degree of employee's participation in the enterprise management and the degree of representation their interests in the partnership system (EP-R)	"Pure" representation (EP-R:C)	"Mixed" model (EP-R:M)		Representative model (EP-R:R)	

References:

1. Актуальные и проблемные вопросы государственной политики в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности: учебно-методический комплекс-1 / М-во образования и науки Рос. Федерации, Высш. экон. шк.; [сост.: Я.Я. Клементовичус, Н.В. Трифонова]. – Санкт-Петербург: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 45 с.
2. Трифонова Н.В. Управление человеческими ресурсами в нефтегазовой сфере: сборник кейсов / Н.В. Трифонова, И.Л. Боровская, Н.С. Сараханова ; М-во образования и науки Рос. Федерации, С.-Петерб. гос. экон. ун-т, Высш. экон. шк. – Санкт-Петербург: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 63 с.

Amosov Aleksandr
Амосов Александр Евгеньевич
St. Petersburg State University of Economics
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
Master program «Master of international Business Administration»
Программа «Международное бизнес-администрирование»
e-mail: a.e.amosov@gmail.com

DIFFERENCE IN PERCEPTION OF GERMAN PREMIUM AUTOMOBILE BRANDS: A GLOBAL IMAGE VS. A LOCAL MIND КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ВОСПРИЯТИИ НЕМЕЦКИХ ПРЕМИАЛЬНЫХ АВТОБРЕНДОВ

Usually the main competitive advantage of a company in premium segment is its brand. An essence that is hard to measure and even harder to manage. In this article the author will describe his methodology of brand perception diagnostics through personification and the application of this method on German premium automobile companies on both domestic and foreign markets.

Основным конкурентным преимуществом компаний премиального сегмента зачастую является их бренд. Сущность, которую сложно даже измерить, а уж тем более управлять ею. В данной статье будет освещена авторская методика диагностики восприятия бренда через его персонификацию и приведены результаты эмпирического исследования различия образов немецких премиальных автомобильных брендов на рынках России и Германии.

Key words: brand, perception, personification, cross-cultural studies, automotive industry.

Ключевые слова: бренд, восприятие, персонификация, кросс-культурные исследования, автомобильный рынок.

It is no doubt that we live in a world of brands. There is no Multinational Corporation, or even truly successful local company without a noticeable brand. What are those brands? A company's product is not a brand. Moreover, it is not a logo, a trademark, or some other legally protected item. The real brands exist only within one's mind.

According to James R. Gregory, a 'brand' is not a thing, a product, a company or an organization. A brand does not exist in the physical world – it is a mental construct. A brand can best be described as the sum total of all human experiences, perceptions and feelings about a particular thing, product or organization. Brands exist in the consciousness – of individuals and of the public [3].

This is a point, where this paper becomes significantly necessary. How to measure something, that does not exist in the real world? How to know, in what way do customers see your company, and, even harder, your competitors? Are there any ways to influence on brand perception when the brand personality is already formed?

The goal of this paper was to measure empirically brand personality of three competing premium international automotive brands – Audi, BMW and Mercedes-Benz, on two different markets, Russian and German one, and to define if the marketing policies they use can influence on a consumer's brand perception.

As the process of perception of a brand always starts with self-perception [4], a method of personification was selected. This will allow to form a contingent brand image that can be accessed, managed and edited. Brand personality is one of the common approaches of measuring brand image and attitude to the brand.

During the methodology development process, a number of studies were analyzed. After that, a methodology of Geuens [2] that proposed a brand personality scale of five dimensions: responsibility, activity, aggressiveness, simplicity and emotionality was chosen as a basic one. Those 5 dimensions were split to 12 sub-dimensions and used as a core of a questionnaire. Moreover, 3 questions were added: brand's gender, age and a Hollywood star, that can be associated with it. A "Hollywood star" question was added as the most international indicator of a formed and sustainable brand image.

The sample of a questionnaire study included 100 respondents, equally distributed by the nation of origin. The chosen sampling method was a convenience sampling, as it is the most common method in brand personality studies [1].

The research was conducted in October 2015 and allowed to form up the images of the brands both in Germany and in Russia. After that, small sample target interviews were made to answer the second research question: if the brand image can be changed by advertisement.

The respondents were interviewed on-line; the interview was divided into three main parts:

Firstly, the respondents were asked to describe the brand image using a set of physical characteristics, social characteristics and personality methodology from the questionnaire.

Secondly, they observed a set of commercials of a brand for about 10 minutes. The commercials were mixed, both international and commercials of their domestic market were used.

After that, the respondents were asked to pass through stage 1 questions once again. There was also an additional question, if they have seen in any commercial the person, that they believe to be quite alike with their image of a brand.

During the research the author has identified the personality of each chosen brand – Audi, BMW and Mercedes-Benz. It has become clear that the image of these brands on the native and foreign market is not equal. It can be seen

from the dimensions evaluated by the respondents and association with particular persona of the brand.

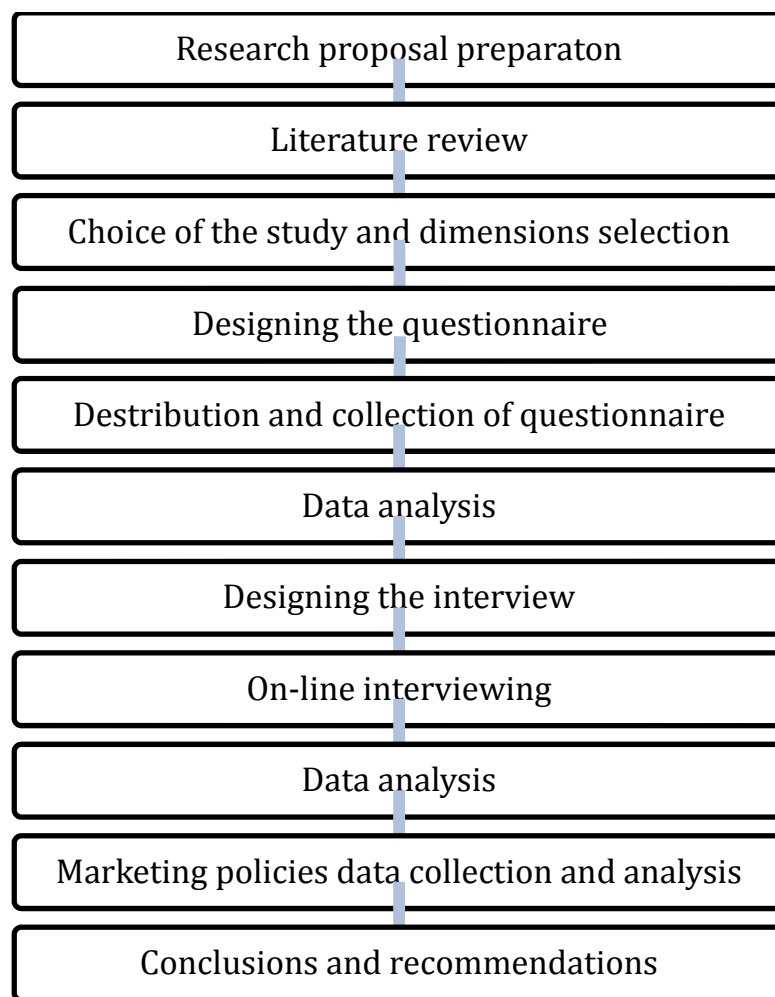


Figure 1. Structure of the study.

Table 1 – Results of the questionnaire.

Brands	Dimensions						
	Responsibility	Activity	Agressiveness	Simplicity	Emotionality	Age	Masculinity
Audi Germany	3,35	3,86	3,26	3,08	2,32	31,98	84%
Audi Russia	3,34	3,94	3,10	2,51	2,77	32,90	52%
BMW Germany	2,99	3,59	3,77	3,11	2,08	33,44	90%
BMW Russia	3,46	4,17	3,96	2,45	2,30	35,26	90%
MB Germany	3,59	3,29	2,87	3,21	2,96	48,78	92%
MB Russia	3,74	3,82	3,41	2,49	3,12	42,24	72%

The top associated persons with each brand were:

Mercedes-Benz – George Clooney (both in Germany and in Russia)

BMW – Vin Diesel in Germany and Jason Statham in Russia (we can definitely say that the image is quite the same and the particular choice is different just because of national preferences)

Audi – Justin Timberlake in Germany and Robert Downey Jr. in Russia (both were involved in Audi commercials or product placement. Still, the image of a brand is quite unstable, especially in Russia. Dispersion of answers is high, there is almost no stable trend).

Moreover, as a result of a study author has discovered that Mercedes-Benz has almost created a new brand image in Russia: an image of a young successful lady. This image is very popular in MB's advertising and has finally began to fight with traditional "business style old man" image. In Germany, due to the heritage of the brand, this process is happening too slow, but in the emerging market the new marketing campaign works.

References:

1. Das G., K Guin K., & Datta B. (2012). Developing Brand Personality Scales: A Literature Review. *The IUP Journal of Brand Management*, 9(2), 44-63.
2. Geuens M., Weijters B. and Wulf K.D. (2009). A New Measure of Brand Personality. *International Journal of Research in Marketing*, Vol. 26, No. 2, pp. 97-107.
3. Gregory J.R. (1997). *Leveraging the Corporate Brand*, New York: McGraw-Hill, USA.
4. Onkvisit S. and Shaw J. (1987). Self-concept and image congruence: some research and managerial implications. *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 4, Winter, pp. 13-23.

Burkova Yulia Aleksandrovna

Буркова Юлия Александровна

St. Petersburg State University of Economics

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Master program «Marketing»

Программа «Маркетинг»

e-mail: bjulechkaa@rambler.ru

FACTORS OF CUSTOMER LOYALTY ON THE MARKET OF SECURITY SYSTEMS

ФАКТОРЫ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ

This article presents a study of the factors which contribute to creating customer loyalty. The object of study is a set of companies - consumers of security systems. The subject of research is a group of factors influencing the customer loyalty on the market of security systems. The result of the analysis is creation of the model of customer loyalty on the security systems market.

В данной статье представлено исследование факторов, которые способствуют формированию лояльности клиентов. Объектом исследования является совокупность

компаний - потребителей систем безопасности. Предметом исследования являются факторы, влияющие на решение при выборе поставщика системы безопасности. Результатом анализа является создание модели лояльности покупателей на рынке систем безопасности

Key words: customer loyalty, SEM-analysis, the main motives for the purchase, the market of security systems.

Ключевые слова: лояльность покупателей, SEM-анализ, основные мотивы для совершения покупки, рынок систем безопасности.

Introduction. Customer loyalty has a significant positive impact on profitability on the B2B market. The market of security systems as a market of technology has a great trend to fast changes. So, close and strong relationships between suppliers and their customers in this market are getting very important to gain a competitive advantage in the market and to achieve business goal. Also, building customer loyalty is getting critical to success in the current Russian economic realities.

For creating customer loyalty, it is very important to know the key motives for purchase of equipment. In this regard, the author conducted a study to the most significant factors for making repeat purchase.

The purpose of this study is to identify factors that have positive influence on the formation of customer loyalty on the market of security systems.

The object of the study is a set of companies - consumers of security systems.

The subject of the study is group of factors influencing the customer loyalty on the market of security systems.

Based on the literature review was created the author's definition of customer loyalty, which providing both behavioral aspects (purchase intentions) and attitudinal loyalty in order to fully explains the concept of customer loyalty: «**customer loyalty** is voluntary and long-term commitment based both on rational and emotional values, which is manifested in the regularity of purchases and providing recommendations of cooperation with this company for its partners».

Method of data collection. Qualitative and quantitative methods are used as methods of the study. On the preliminary stage of the study was defined the list of customer loyalty factors on the market of security systems based on literature review, interview with the chief of sales department and expert survey to identify the most important factors from the list.

Conceptual Model and Research Hypothesis. The conceptual model is developed as shown in Figure 1. All of the paths are hypothesized to be positive.

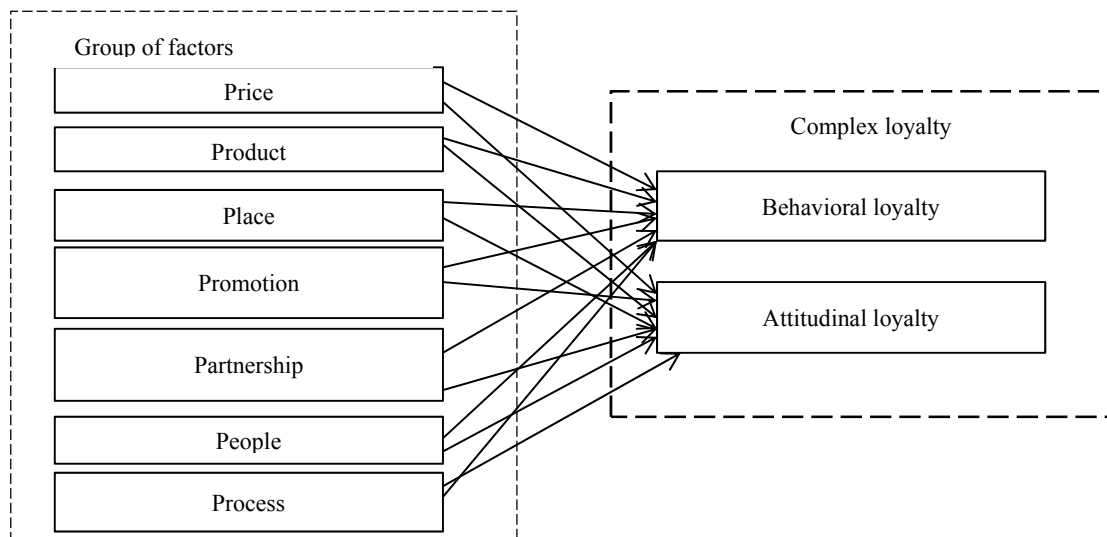


Figure 1. Conceptual model of the study.

Based on marketing mix conception we explore the contribution of seven groups of factors to measure of customer loyalty.

According to conceptual model 14 hypotheses was formulated.

H1a Price group of factors influences behavioral loyalty positively.

H2a Product group of factors influences behavioral loyalty positively.

H3a. Place group of factors influences behavioral loyalty positively.

H4a. Promotion group of factors influences behavioral loyalty positively.

H5a. Partnership group of factors influences behavioral loyalty positively.

H6a. People group of factors influences behavioral loyalty positively.

H7a. Process group of factors influences behavioral loyalty positively.

H1b. Price group of factors influences affective loyalty positively.

H2b. Product group of factors influences affective loyalty positively.

H3b. Place group of factors influences affective loyalty positively.

H4b. Promotion group of factors influences affective loyalty positively.

H5b. Partnership group of factors influences affective loyalty positively.

H6b. People group of factors influences affective loyalty positively.

H7b. Process group of factors influences affective loyalty positively.

To test the hypotheses was created a survey consisting of two parts. The first part is general information about the respondents. The second part is 20 questions, which test the factors of loyalty in the context of the market of security systems and 4 questions, identifying loyalty. The main criterion for selecting respondents was the experience of equipment procurement on the security market, the regularity of the procurement.

Method of analysis. Collected data is analyzed by Structural Equation Modeling (SEM). Structural Equation Modeling used to investigate relations because the variables are not directly able to observe and they are latent variables. SEM is a multivariate statistical analysis approach used to explain rela-

relationship between latent variables by means of correlation between observed variables [1, p. 222].

Path diagram of our measurement model consists of 9 latent variables and 24 observed variables loaded to these latent variables. Price, product, place, promotion, partnership, people, process, affective loyalty, behavioral loyalty are latent variables. Two observed variables (Price1, Price2) loaded to *Price*, three observed variables (Prod1, Prod2, Prod3) loaded to *Product*, two observed variables (Pl1, Pl2) loaded to *Place*, two observed variables (Process1, Process2) loaded to *Process*, three observed variables (People1, People2, People3) loaded to *People*, three observed variables (Part1, Part2, Part3) loaded to *Partnership*, five observed variables (Prom1, Prom2, Prom3, Prom4, Prom5) loaded to *Partnership*, two observed variables (AL1, AL2) loaded to *Affective loyalty*, two observed variables (BL1, BL2) loaded to *Behavioral loyalty* (Figure 2).

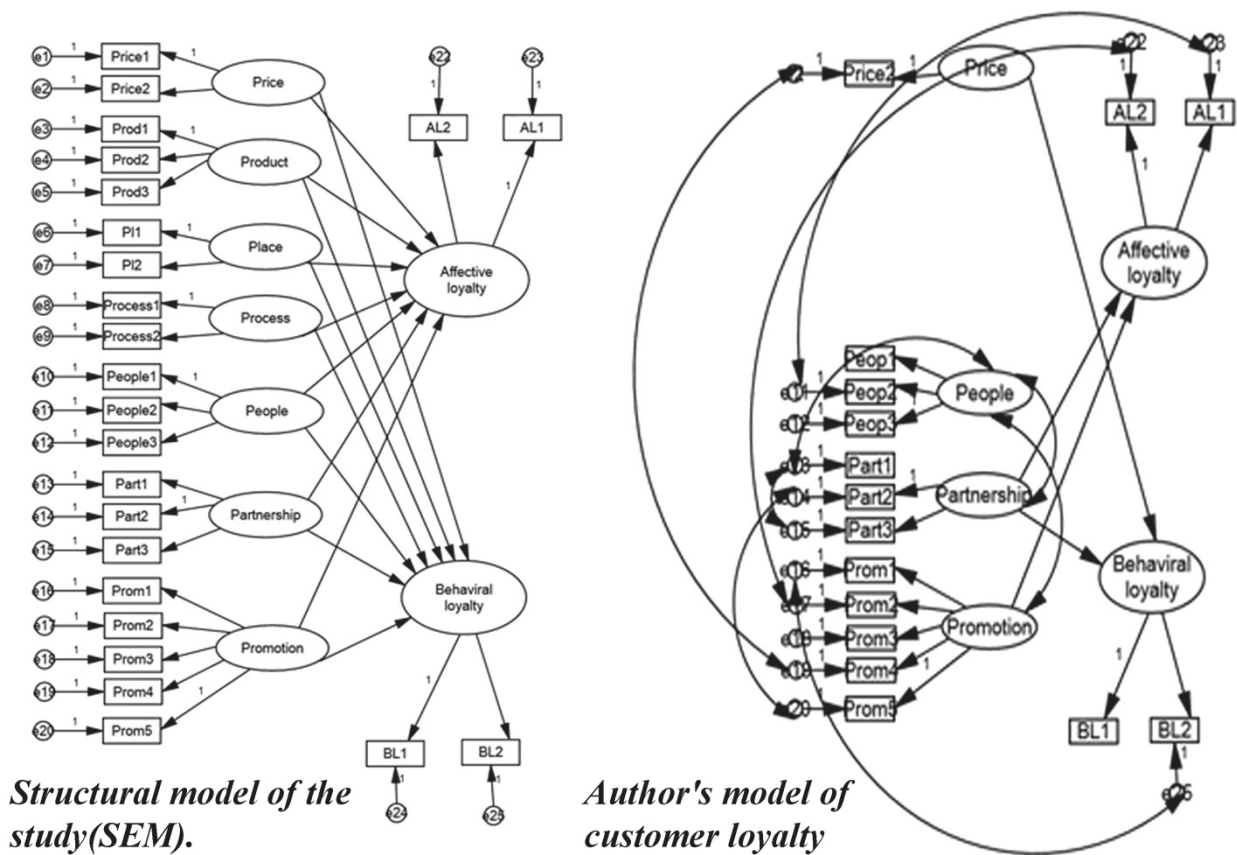


Figure 2. Structural model of the study and author's model of customer loyalty.

Findings. The result of the analysis is creation of the model of customer loyalty on the security systems market (Figure 2).

Produced goodness of fit statistics show that provided author's model is supported by the data. Author's model has good agreement: normed Chi-Square (χ^2/df) is found as 0,581; goodness-of-fit index (GFI) is found as 0,950; root-

mean-square error of approximation (RMSEA) is found as 0,032 less 0,050. So, author's model of customer loyalty is a good consistency model.

According to author's model 4 hypotheses was supported: H1a, H5a, H4b, H5b. Partnership group of factors influences complex loyalty on the market of security systems. Promotion group of factors influences affective loyalty positively Price group of factors influences behavioral loyalty positively

Conclusion. There are several conclusions can be drawn. Firstly, should be partnership approach with effective CRM-system; trust in consumer relationships with managers, friendly attitude. Secondly, promotional programs based on equipment which is exposed to testing procedures, a well-designed, accessible web-site that contains videos, tips on installation, installation advice and good interesting training seminars. It is important to create positive image of supplier at security system market. Thirdly, should be differential price policy for each segment of the market.

References:

1. Gülşen Akman, Bahadır Yörür. Effects of Business to Business Relations on Customer Satisfaction and Loyalty in the Context of a Developing Country // American Journal of Industrial and Business Management – 2012 – №2 – p. 217-229.
2. Наследов А. IBM SPSS Statistics 20 и AMOS, профессиональный статистический анализ данных – 2013.

Georgieva Yanislava Ivanova
University of Economics - Varna
Bachelor program «Business information systems»
e-mail: yanislava.g.93@gmail.com

DEVELOPMENT OF A WEB-BASED SYSTEM FOR MANAGING THE ACTIVITIES OF THE UNIVERSITY LIBRARY

Living in a world in which information technologies play a significant role in our good level of awareness, we used to get the information we need by Internet. One important factor for the survival of libraries is the introduction of a quality offering of products and services competitive with other industries. As a rule, if a library is present in the network, it becomes international and its resources can be accessed from all over the world. The thing that does not change in the virtual and the real world is the need for a library.

Key words: library, library activities, university library.

1. Development of the library activities in Bulgaria

Historically it can be viewed development of library activities after the liberation of Bulgaria in 1887. After the liberation views on library activities in the country were different. For 10 years the community centers increased by

only twenty. Prevailing were rural schools whose library fund contained a hundred books.

Change in librarianship in the country occurred after World War II, when entering into force of new laws related to the new political system. The model we developed libraries, is subordinate to the Soviet model, striving toward centralization of management and unity. After 1944, Bulgaria has 5 national, 3 universal, 4 urban libraries and 3,000 community centers. The total number of literary specimens then was 3.5 million tons, and readers - about one hundred thousand.

Today libraries can be classified as community centers providing information. Because of this, it is necessary libraries to obtain and store information sources and provide services efficiently. It is connected with everything that surrounds it and can not exist outside their "golden mean."

Larger libraries are often divided into different departments that care about:

- Support subscriptions to readers, loan, return and arrangement of shelves;
- cataloging and study of new materials;
- answering inquiries from readers;
- Application of materials and maintenance budget for materials.

2. Main activities and objectives of the university libraries

Academic library can be defined as an information center that promotes the development of research activities. This requires its transformation into a base for training that accessing modern sources of information. Business processes for library and information services, can generally be considered as an interaction between reader, book and library. Through the library the reader reaches the desired book. It is the link between them.

University libraries have to form a fund of information sources, build by the profile of the university and to provide this information to the public. There are 27 universities in Bulgaria in 1989 that have libraries, serving the educational and research process. They take part in the founding of a national library fund and present information services to its users. In this fund are available about six million volumes and the total number of users is about a hundred thousand.

The main task of the university library is to ensure the formation, storage and provision for the use of school, fundamental, scientific and other literature, and ability to access information materials and resources, according to the academic profile of the particular university.

Recently it became imperative to undertake integration of information technologies and services in every area of education - training, administration of academy institutes, research activities and more. The preconditions that enable distribution of library information are quick and easy access to it and pursuit

of group communication at any time. To achieve a global level in using of information resources and computer telecommunications on university libraries, it is necessary to introduce changes concerning not only the strategy of information policy, but the main activities of the universities.

3. Information technologies, applicable to the provision of library activities at the universities

Like all business processes in an organization, business processes related to library and information services also need to adapt to the modern information environment.

The large amount of information available on the net, giving rise to speculation about its use. Therefore, with the increase of information on the Internet, university libraries are starting to look for a way to offer their library items online. Through the Internet are now available numerous libraries - free of charge and at any time of day. On first place in this innovative approach it is placed the need of creating a web site of the library, and taking the role of "information portal". In a websites like this readers are looking for thematic handbooks, address books, some news, free email and more. Of particular importance for the library websites of universities are information resources like Online Public Access Catalog (OPAC), and other databases.

At present, university libraries intensive use electronic reserve collections (E-Reserves). They present a selection of teaching materials on academic teachers who are not available in the university library's fund - books, electronic materials, CDs, photocopies of periodicals and more. Using these spare collections, the assimilation of materials becomes efficient and their renewal becomes extremely easy. Regarding the organization of bibliographic resources, we talk about secondary sources of information that are appropriate for the organization in databases accessible by themes. This class include library catalogs, databases and bibliographies, sources of government information.

This leads to the idea of creating a virtual library at universities, including the establishing of special electronic catalogs qualify the real availability in the library fund. They are specialized library software that offers a new online working environment for treatment and cataloging of library documents. Readers prefer them because they are easy to use and their interface makes them more accessible. Electronic catalogs may include data book and non-book copies, periodicals and electronic media publications.

Besides the need of creating an electronic catalog, new information and communication technologies require the introduction of LAN and "electronic" information system for servicing readers in university libraries. LAN is created after installing on server. After inculcating any new technology, it is necessary restructuring and upgrading of the server. Automated registration of readers and borrowing library items is adapted to the catalog of books and non-book media.

Information for readers and borrowed literature is separated into a single database that is accessible from any workstation in the library.

Generally databases are "repositories of structured data whose content is freely available." Here are some examples of databases of few universities in the United States:

- Census Data - University of Michigan;
- IuBIO - University of Indiana;
- Dartmouth Dante Project - Dartmouth College.

4. Technologies required for the development of a web-based system for managing the activities of the university library

To develop a web-based system for university library is necessary to define requirements in terms of the tools used to program its security.

The basic software which is necessary for the operation of any computer system, requires an operating system - a set of programs that manage the operation of all components of the computer system and provide the link between the user and the computer hardware. Nowadays there are four most common operating systems - OS X, Linux, Microsoft Windows, Google Chrome OS.

Another component that is required for the operation of the current design, includes a database management system. As we know it, the data have extremely important role for the effective functioning of any organization or company. Their proper management requires a control to keep them in a form suitable for use. Management of databases is a technology that uses relational, network or hierarchical data models, based on managed data. To implement web-based system for university library was chosen one of the most popular relational database management system - Microsoft SQL Server. This system uses standard language SQL, through which manipulate and retrieve data from relational databases.

Programming languages that will be used in the development of web-based system for university library are PHP and HTML. PHP is a scripting language with a syntax based on C and Perl. Used primarily in development of web environments, it is one of the most popular programming languages on the Internet and its popularity is growing continuously.

For description and design of web pages can be used the basic markup language HTML. The current version that will be used is 5.0. The HTML code is written by using a text editor, saved in text files and hosted on servers connected to the Internet. The main advantage of HTML is the fact that documents formed in this way can be viewed on different devices, not only on a computer screen. The document can be properly formed on the monitor of a PC, tablet or smartphone. For text editor is selected Sublime Text. It is a software application-programming interface (API), written in Python.

References:

1. Базили, Карла, Корrado Петенати. Виртуалната библиотека, Достъпът до информационните ресурси на компютърните мрежи // Фондация «Отворено общество», 1994 г.
2. ИК «Шанс». Учебно помагало «Оператор на компютър». София, 2015 г.
3. <https://bg.wikipedia.org/wiki/Библиотека>

Golubkova Natalia Alexandrovna

St. Petersburg State University of Economics

PhD program in economics

e-mail: nataliagolubkova@mail.ru

Visenescu Ramona

Bucharest University of Economic Studies

Master program «Diplomacy in the international economy»

e-mail: ramona.visenescu@gmail.com

Sarahanova Natalia Sergeevna

St. Petersburg State University of Economics

Associate professor, Department of international management

e-mail: n.sarahanova@mail.ru

ENERGY RELATIONS BETWEEN RUSSIA AND ROMANIA: ISSUES OF SUSTAINABILITY

Based on case study of two multinational oil and gas companies Gazprom and Lukoil operating in Romania, the article identifies the main activities these companies implement on social responsibility.

Key words: energy sector, oil and gas companies, corporate social responsibility.

The oil and gas industry has been among the leading industries in championing corporate social responsibility [3, p. 581]. The advancement in corporate social responsibility as a phenomenon may be explained by impact and volume of the companies. This is partly due to the specific features of the oil and gas sector of economy and the negative effect of these companies' operations such as oil spills. The impact of energy-related pollution on air quality and environment in general has become a matter of rising social and political concern in many countries. In addition to this it can be partly explained by the fact that these negative effects are highly visible and can result in protests of local communities and bigger civil society groups. Gas and oil companies are getting more and more under the media tracing pressure. That is why oil and gas industry is to be one of the most vulnerable sectors of economy.

Although there are still a number of approaches but no agreed definition of corporate social responsibility, now it is concerned as a component of business strategy and a concept that has emerged as an approach for addressing environmental, social and economic impact of business on a voluntary basis. These social, environmental and economic concerns are integrated in their business operations and interactions with different groups of stakeholders [5].

The outlook of corporate social responsibility reports and reports of sustainable development of the world's biggest oil and gas companies according to The Platts Top 250 Global Energy Company Rankings [5] shows that the their corporate social responsibility involves a wide range of activities such as:

- environment-oriented initiatives including environment protection and minimization of their negative impact on environment;
- social programs which are aimed at local communities and the society in general which means working in partnership with indigenous people;
- restoring and improving the infrastructure in the areas where oil and gas companies operate;
- community investments including charity and sponsorship.

Among Russian oils and gas companies operating in Romanian Gazprom and LukOil are the biggest ones. The overview of their corporate social responsibility activities proves that today the task of being and behaving "responsibly" for oil and gas companies is becoming more and more complicated due to the multiplicity of environments in which they operate. The society, NGOs and governments keep up the pressure on oil and gas sector to respond to the increasing expectations. Corporate social responsibility turns out to be the way to fulfill these evolving expectations.

Romania's energy sector is constantly developing, because of its high amount of oil and natural gas reserves, one of the biggest in Europe, having a complex system of refining and transporting. But its old reserves are steadily declining and Romania needs to invest in new technologies in order to efficiently extract the present reserves or to find new sources. Due to the fact that unconventional gas exploration was cancelled in Romania, the conventional resources remain the main focus of development.

Romania's main sustainability challenges are: in the economic sphere – to find new oil and natural gas reserves, to increase the usage of renewable energy sources and to efficiently exploit the old reserves; in the environmental sphere – to make sure that all economic activities related to oil and natural gas are meeting high environmental standards; in the social responsibility sphere – to develop policies that protect the lives of exploitation area.

LukOil Romania is one of the largest oil companies in Romania and it owns one of the biggest oil refinery in the city of Ploiesti, Petrotel LukOil Refinery. LukOil entered the Romanian market in 1998, when the refinery was privatized and since then had invested over 400 million USD in the refurbish-

ment of the refinery. LukOil, as a major player in the Romanian market it is actively involved in projects of sustainability.

In the economic sphere, it had invested in finding new oil and gas reserves, especially in the Black Sea Area. So, in 2011, together with American and Romanian companies, LukOil had been granted the rights and obligations to exercise operations in two oil perimeters in the Black Sea, EX29 East Rhapsody and EX30 Trident. In 2015, the three companies had discovered in the EX30 perimeter 32 billion cubic meters of gas, over three times more than Romania's annual consumption and the second largest discovery in Romania's Black Sea section [2].

Also, LukOil had invested in the renewable energies in Romania. Its main focus has been in the wind and solar energies. Along with the Italian company ERG Renew, LukOil created the LUKERG Renew consortium. The consortium acquired two wind farms, one in the area of Galati, with a total capacity of 70 MW for 109.2 million euros and another wind farm in Tulcea County, with a total capacity of 84 MW. Lukerg expects to invest about 135 million euros in this project. Both projects are located in south-east of Romania, area being considered as one of the most attractive for wind farm in Eastern Europe [4]. Regarding solar energy, LukOil entered the market for production of electricity from photovoltaic sources in 2014, after the National Regulatory Authority for Energy (ANRE) granted Lukoil the construction permit of a photovoltaic park near the Petrotel - Lukoil refinery in Ploiesti. Representatives of Lukoil advanced the possibility that the photovoltaic parks could have an installed capacity of up to 12 MW [6].

As for environment protection, immediately after privatization, Lukoil had implemented a large program of refurbishment of the refinery not only to make it economically viable, but also to reach environmental standards – LukOil was the first company in Romania to clean five sludge collectors for oil storage and the non-hazardous and hazardous waste generated by its work activities is separately collected and handed in for recycling, capitalization or elimination to firms authorized by law. So far, LukOil spent more than 8 million USD for environmental protection. Also, the quality of its products is monitored in three territorial laboratories for physical-chemical petroleum products – in the cities of Ramnicu Valcea, Cluj and Bucharest.

Social responsibility is another part where the company is active. In Romania, LukOil has been involved mainly in campaigns with the scope of increasing environmental awareness and in 2013 its campaign was named one of the best Social Responsibility Campaigns at the Romanian CSR Awards. It is also involved in educational, cultural and health programs, according to the company's values and had heavily invested in projects regarding the city of Ploiesti, where its main economic activity is taking place.

The second Russian energy company present in Romania is NIS Gazprom Neft. This is actually a Serbian Firm (NIS – Nafta Industrija Srbije), but Gazprom Neft owns 56.15% of the share capital, while the Serbian state owns 29.88%. It entered the Romanian market in 2012 and it is present mainly with fuel distribution stations, which are labeled under “Gazprom”.

Regarding economic sustainability, NIS Gazprom had also leased four oil areas in the west part of Romania. In the Jimbolia perimeter it already found oil reserves estimated at around 1,72 million barrels. Also, there is the possibility for the parent company, Gazprom Neft to invest in Black Sea areas, because they have a more advanced technology [1].

Furthermore, NIS Gazprom plans to bring refined petroleum products from processing plants in Serbia, which would make the petrol and diesel stations of Gazprom the cheapest on the market. Now, they are buying fuel from OMV and other companies in the market to sell them in their own gas stations. It also wants to acquire 10% of the fuel distribution market that would include the building of new stations or to buy old ones from competitive companies.

References:

1. AGERPRES, Interview with Vadim Smirnov, general director of NIS Petrol Romania, Sefulpentru România al NIS Petrol: Gazprom n-a venit în România să sîrisipească banii, 12.11.2013 [Electronic resource]: <http://www.agerpres.ro/economie/2013/11/12/interviu-seful-pentru-romania-al-nis-petrol-gazprom-n-a-venit-in-romania-sa-si-risipeasca-banii-12-03-53>.
2. Cernat F. Lukoil si Romgaz vor continua lucrările de explorare în perimetrul Trident din Marea Neagra, 14.04.2016 [Electronic resource]: <http://www.agerpres.ro/economie/2016/04/14/lukoil-si-romgaz-vor-continua-lucrarile-de-explorare-in-perimetrul-trident-din-marea-neagra-19-03-34>.
3. Frynas J.G. The False Developmental Promise of Corporate Social Responsibility: Evidence from Multinational Oil Companies. *International Affairs*. Vol. 81, No. 3. 2005. P. 581-598.
4. Lever L. Report: Romania still ranks highly as a renewable energy investment hotspot, 26.02.2013 [Electronic resource]: <http://www.romania-insider.com/report-romania-still-ranks-highly-as-a-renewable-energy-investment-hotspot/76201/>.
5. Pivovarov S.E., Tarasevich L.S., Rakhmatov M.A. *International management /4th edition “Higher Education Textbook” series.*- Saint-Petersburg: Piter, 2011.- 640 p.
6. The Platts Top 250 Global Energy Company Rankings 2015 [Electronic resource]: <https://top250.platts.com/Top250Rankings/2015/Region/IntegratedOil-andGas>.
7. Tudorache B. Lukoil invests in its first solar park in Romania, 03.01.2014 [Electronic resource]: <http://www.energynomics.ro/en/lukoil-invests-in-its-first-solar-park-in-romania/>.

INTERNET OF THINGS – THE NEW SECURITY CHALLENGES

In the paper the concept «Internet of Things» is revealed. According to experts, by 2020 the IoT will consist of over 50 billion connected devices. This will most definitely result in fundamental changes in every area of the human life. This also poses great security challenges and risks related to the integrity and the privacy of the data. In order for this concept to be successful and implemented worldwide, a special attention must be paid to enhanced technologies and features that would ensure the security of the devices and the links between them.

Key words: Internet of Things (IoT), smart devices, security challenges, security threats.

1. Introduction

The end of the XX century and the beginning of the XXI century are marked with many fundamental changes – the rapid development of the information technologies, the invention of the World Wide Web, the transition to knowledge-based economies and the globalization of the world. According to the statistics, the growth of usage of the Internet from 2000 to 2015 is 832.5% [1]. The next big thing in the field of the ICT is indeed the Internet of Things and it can even be called the next digital revolution. The aim of this report is to cover the concept Internet of Things and to illustrate the main security challenges that stand before it.

2. The concept “Internet of Things“

There are different interpretations of the term “Internet of Things”. In short, this is a network which connects objects from the real world with objects from the virtual one. According to Rob Van Kranenburg – the “father” of this concept – all of the analog and digital worlds can be combined into a single interconnected system [2]. The IoT is not only many devices and sensors connected together via wired or wireless networks and connected to the Internet, but a close integration between the real and the digital world where a communication between people and devices is done. Internet of Things consists of four components – people, processes, information and objects. It is essential to mention that Internet of Things and Internet of Everything are actually the same things.

According to Cisco, by 2020 there will be 50 billion connected devices to the Internet (fig. 1). In the same time half of the population would have access to the World Wide Web. Said in other words, in the next years the number of devices connected to the Internet will be more than the people in

the global network. According to Cisco, the true power of the IoT lies not in the communication between the people and the things, but instead in the opportunities that are made possible thanks to that communication. IoT will help optimize existing processes, it will help enhance productivity, create new business models, and generate new revenue streams. It will help change the way we live, act and think.

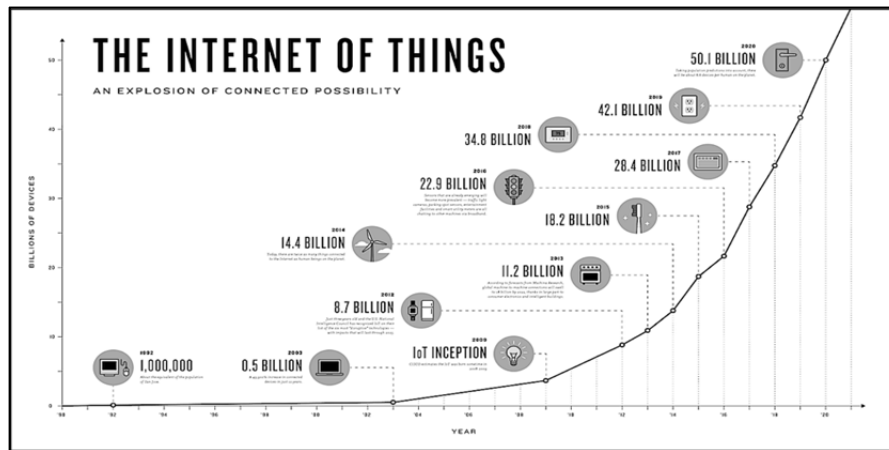


Fig. 1. The increasing use of devices connected to the Internet from the early 90's to 2020.

This IoT would allow everyday used objects from our live, such as smartphones, cars, household items and even purses and clothes, to be connected together via special chips. According to the European commission, the average number of devices connected to the Internet, owned by one person, in 2012 is two, while it is expected this number to be 5 in 2017. However, by 2013 99% of all real objects are not connected to the Internet. Their possible integration is the main key to the development of the Internet of Things.

Although some of that concept may sound surrealistic, there are already examples of objects integrated with such sensors. The manufacturer of music systems Sonos has recently updated the software of its speakers to adjust to the acoustic of the room. Another example is the manufacturer of tennis rackets Babolat which products have integrated sensors that send data to a mobile application which gives advices to the people how they can improve their gaming.

There are now terms like “smart home” and “smart city”. Both of them are related to the Internet of things. A smart home or building is a home or building that is equipped with special structured wiring to enable occupants to remotely control or program an array of automated home electronic devices by entering a single command. A smart city is a concept in which different information and communication technologies are integrated together in order to manage the public assets, such as information systems, schools, libraries, public transport, hospitals, street lighting, waste management, and others.

According to Cisco, the IoT will accumulate market worth \$19 trillions in the next ten years worldwide [3]. This number is calculated after conducting a survey with 7500 business and IT managers from 12 different countries. The results show that the organizations which use the connectivity between the devices, the data, the users and the processes as a key advantage will generate bigger revenues in the following years. If these 19 trillion dollars are compared to the profits, that would mean potential doubling of the earnings of all the companies in the world.

3. Security challenges and threats

Along with the huge opportunities that IoT can offer, there are also many security challenges that arise along with that concept. According to a study conducted by HP, 70% of all IoT devices have at least 1 security flaw and the average number per device is 25. There are already some examples of attacks aimed towards devices and object that will be a part of the future IoT structure: in 2012 a hacker was able to shout abuse at a two-year old child by exploiting a vulnerability in a camera advertised as an ideal “baby monitor”; in the beginning of 2014 the first-wide scale hack involving television spams was registered – 750 000 spams were sent; in 2015 the company Chrysler recalled 1.4 million hackable cars [4].

IoT devices and objects are small and have limited CPU power. Therefore, it may not be possible to install antivirus software on such devices which makes them vulnerable against potential attacks.

There are three key security challenges for the Internet of Things [5]:

- *a trillion points of vulnerabilities* - every single device and sensor in the IoT represents a potential risk. The data transmitted between them is confidential. There is the need of enhanced security features that could assure the integrity and could preserve the confidentiality of the data being sent. Researchers at the French technology institute Eurecom downloaded 32,000 firmware images from potential IoT device manufacturers. 38 vulnerabilities were discovered across 123 products. The weak sides included poor encryption and back doors that could lead to unauthorized access. Furthermore, one weak link could open the access to hundreds and thousands of devices that are connected together;

- *trust and data integrity* – ten years ago the users could go to a store and buy antivirus software and install it. In nowadays we can simply download an antivirus, firewall or other software that can protect our device. The case is very different with the IoT objects – that security doesn’t exist in many of the devices that will suddenly become connected to the Internet. This poses great security risks and threats for potential attacks. Security must be built into the design of these devices and systems in order to be created trust in the integrity and the security of the data being sent. Recently, researchers were able to demonstrate how a smart meter, used for reporting energy in Spain, can be hacked in order

to report false data. This is just one example how the integrity of the sent and the received data can be altered;

- *data collection, protection and privacy* - the main purpose of IoT is to make the life of the people easier and to increase the productivity of the employees and the businesses by helping them make smart decisions thanks to the data being collected, sent and received. If there are no effective security features implemented in the devices and the data is somehow compromised, this will undermine the trust in the IoT concept. People would expect high security and if this is not realized, they might refuse to use such devices.

Typical example of a possible attack towards IoT devices are the so-called ransomware attacks. There are two main types: locker ransomware (fig. 2) and crypto-ransomware. The first one locks the access of the user to the operating system of the device, while leaving the files intact. The second one encrypts the information on the hard drive and all the connected devices. The common between the two types of ransomware is that they require the user to pay a ransom in order to gain access to the operating system or to decrypt the files. In the past, locker ransomware attacks weren't really successful because the user could still access the OS in safe mode and remove the malware. With the limited CPU power and the limited access to the software of the smart devices, locker ransomware attacks could potentially evolve and target such kind of IoT devices. In order to gain back the access to the system, the user will have no other choice, but to pay the ransom.

With IoT viruses and attacks will become even more aggressive and may emerge into new forms of blackmailing and extortion schemes (e.g. ransomware for smart cars or smart homes), data theft, physical injury and possible death. For instance, if a person is driving a smart car and a hacker is able to gain control over the vehicle, it could lead to catastrophic consequences.



Fig. 2. Example of a locker ransomware

And what happens if the attacks are aimed towards critical national infrastructure objects (CNI)? With smart homes, smart cars and smart cities every object is connected together. The separation between the consumer world and the critical national infrastructure vanishes. So, the attackers can exploit vulnerabilities in household objects in order to gain access to the CNI. Trust is indeed the fundament of the IoT. In order for the world to place its trust in this concept, features that ensure high security and privacy of the data must be implemented.

4. Conclusion

Internet of Things is indeed the next digital revolution, the next step of the evolution of the Internet, and it is definitely the future of the ICT world. It also poses many possible security challenges and threats. When designing the devices and the links between them, a special attention must be paid to the security in order for this concept to be implemented and globally used.

References:

1. World Internet Users Statistics and 2015 World Population Stats // available: <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>, 18.04.2016.
2. Utting, C. [Microsoft TechNet Blog] The Implications and Potential of the Internet of Things // available: <https://blogs.technet.microsoft.com/uktechnet/2014/10/28/the-implications-and-potential-of-the-internet-of-things/>, 18.04.2016.
3. Kharif, O. [Bloomberg] Cisco CEO Pegs Internet of Things as \$19 Trillion Market // available: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-01-08/cisco-ceo-pegs-internet-of-things-as-19-trillion-market>, 18.04.2016.
4. Ren, L. IoT Security: Problems, Challenges and Solutions // available: http://www.slideshare.net/liwei_ren/iot-security-problems-challenges-and-solutions, 18.04.2016.
5. Samani, R. [Intel] 3 key security challenges for the Internet of Things // available: <http://www.securingtomorrow.com/blog/knowledge/3-key-security-challenges-internet-things/>, 18.04.2016.

Ivanova Petya Ivalinova

University of Economics - Varna

Bachelor program «Business Information systems»

e-mail: petya.ivalinova@gmail.com

INFORMATION TECHNOLOGY IN THE BANKING SECTOR: OPPORTUNITIES, THREATS AND STRATEGIES

The target of this report is to present how the information technologies are integrated into the Bulgarian banking sector and what opportunities are offered by financial institutions as variety of devices and services for greater convenience of the customer. Different security measures are applied in order to protect the data of the customers. Also, the banks are using strategies that are orientated to the customers and the integration of the information technologies.

Key words: opportunities, threats, strategies, bank.

1. Introduction

For information society like ours the quick access to information is very important. We access this information in convenient form, such as sites, photos, voices, data and others with the help of the information technologies. The digital transformation changed our life, work and thinking. Every minute, everywhere, consumers are online with their smartphones, tablets, laptops, netbooks and the organizations have to follow this trend. The problem is that a lot of organizations are not ready. For banks is inevitable the changing of their business structure. They have to orientate towards digitalization. This is the reason a lot of banks invest many resources in information technologies. Therefore, they are the biggest consumer of information technologies.

2. Information technology in the banking sector: Bulgarian banks – Opportunities

Banks only have a short period to adjust to this new reality - the online world. This is a big challenge for the Bulgarian banks and opportunity to be strong competitors. Financial institutions orientate their policy toward the clients, because when consumers feel special, they are more inclined to use more services offered by the banks. If consumers use more information services, this will result bigger profits for the banks. Revenues and profits will migrate toward the banks that successfully use digital technologies to automate processes, create new products, improve regulatory compliance, and transform the experience of their customers.

The main purpose of the bank is to make profit, so if the bank has more clients, this would generate a bigger profit. In scientific research on E-consultancy, 33% of the representatives of financial institutions said that consumer's experience is an important priority for their organization in 2015. In comparison, this number for other sectors is 22 [1, p. 5]. Bulgarian banks are orientated toward technologies decision. In 2016 a lot of financial institutions in Bulgaria offer two kind of services: online banking and electronic money. Clients with the appropriate devices and connection to the Internet can access the banking services very fast and also can control their finance everywhere and at any time. These services increase clients interest, because a consumer can make virtual transaction, payment and money transfer without the need to go to the bank. Online banking saves time also for the bank employees and money for the bank.

Another technology is the contactless payment. At the end of 2013 in Bulgaria some banks began to offers card for contactless payments. Devices for card payments in supermarkets, pharmacies and other are replaced with devices for contactless payment. With these technology clients don't lose time which is one of the key resources in the XXI century. If the sum of the payment is below a certain amount of money, there is no need to enter a PIN code.

Director of "Payment cards and e-banking" Pencho Savov says "The idea of contactless payments is to speed up the process of paying and also to facilitate both the consumers and the merchants" [2, p. 5].

Another innovative product is the display card. It entered the Bulgarian market in 2014. Display card has a digital LCD screen, which is located on one side of the card, has a touch keyboard which have 13 buttons and a built-in battery which generates dynamic passwords. Display card have two available functionalities: for payments of cash and payments on the Internet. The security level is high. The card generates valid codes and that are valid only for specified amount of time.

These are some of the technologies which were recently implemented by the Bulgarian financial institutions. The banks are doing progress every year. Bulgarian banks follow the standards of banks in other countries and try to achieve the quality that they offer.

3. Information technology in the banking sector: Bulgarian banks – Threats

3.1 Threats

The Financial institutions apply many security measures but sometimes user's device doesn't have a good protection and it is vulnerable to different kinds of attacks. Hackers can enter the computer of the user without his knowledge. For instance, the "ransomware" attack is very dangerous because it encrypts all of the data in the users' computer. The decryption can be done with the decryption key that only the hackers have. They can give it in exchange of paying a ransom.

Another threat for clients of online banking is Phishing. The Phishing is the attempt to acquire sensitive information such as usernames, passwords, and credit card details (and sometimes, indirectly, money). One example for this is if client tries to enter the web site of his bank, but without his knowledge is redirected to a fake web site in which he enters his username and password. In such a way hackers can retrieve the username and the password and can steal certain amount of money from his real account. The clients have to be sure that they are entering the correct site. This is widespread way for hackers to retrieve important user information. Hackers create sites or messages which "pretend" to be well-intentioned, by inviting users to enter important personal information.

There are many threats against which financial institutions have to take action. They need to protect themselves and the users of their electronic services.

3.2 Security measures

Information technologies give us many opportunities but also poses many security threats. Threat is a possible danger that might exploit a vulnerability in order to breach the bank security and to cause a possible harm.

The financial institutions have policies and security measures for protection. Clients are protected with **SSL (Secure Socket Layer)** certificate when they enter confidential data in bank web sites and other information services. SSL Certificates are small data files that digitally bind a cryptographic key to an organization's details. When installed on a web server, it activates the padlock and the https protocol (over port 443) and allows secure connections from a web server to a browser. Typically, SSL is used to secure credit card transactions, data transfer and logins, and more recently is becoming the norm when securing browsing of social media sites.

For greater security, there are so-called Token devices. They are intended for access and identification in system of electronic banking. The device can work without the need to physically connect with the computer and no additional software is required. The generated password from the Token is used only once and it is active for a short period of time. The next time when the user enters the system, the Token device generate a new password. But some banks don't offer Token devices. Instead these financial institutions rely on strong user passwords. Requirements for strong password are: big and small letters, at least one special symbol and numbers. This is a discomfort for the users, because they have to remember different complex passwords. The risk exist that a client may refuse to switch to online banking, because he has to execute many additional actions, but the reason for this is the security.

4. Information technology in the banking sector: Bulgarian banks – Strategies

With the rapid development of technology, financial institutions should orientate their strategies towards integration of technologies in their business. In order to be competitive, banks should use the opportunities that they new information technologies offer. Financial institutions should invest in technologies and software solutions, and new equipment, which are aimed in modernizing and simplifying the IT environment for a successful digital transformation of the financial institutions. Everything is made for clients, because they are the main source of profits for the banks. If the banks have a lot of clients, it will also have bigger profits. "A big part of the IT budgets are used for new decisions. A lot of organizations from the financial sector have support from the business to develop new online products, mobile applications and for building portals that give clients more freedom and access to a bigger amount of information".

References:

1. Банките в сферата на цифровия бизнес – предизвикателства и нови възможности, 23.11.2015 // http://cio.bg/7566_bankite_v_erata_na_cifroviya_biznes_predizvikelstva_i_novi_vazmozhnosti
2. Безконтактните плащания – предшественик на голямата промяна, 21.03.2014 // http://cio.bg/6198_bezkontaktnite_plashtaniya_predvestnik_na_golyamata_promyana

3. Как иновациите променят дейността на банките // http://cio.bg/4546_kak_inovaciite_promenyat_dejnostta_na_bankite

4. Strategic choices for banks in the digital age // <http://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/strategic-choices-for-banks-in-the-digital-age>

Lan Fangzhou

St. Petersburg State University of Economics

Master program «International business»

e-mail: lfzguy427@hotmail.com

Shvetsova Olga Andreevna

St. Petersburg State University of Economics

Associate professor, Department of international management

e-mail: Shv_olga@rambler.ru

WORLD IN HANDS – THE CHANCE FOR CHINESE SMART PHONE MANUFACTURES

Based on market research of Chinese companies operating in Russia, the article identifies the main promotion activities of these companies implement on active sales and innovations.

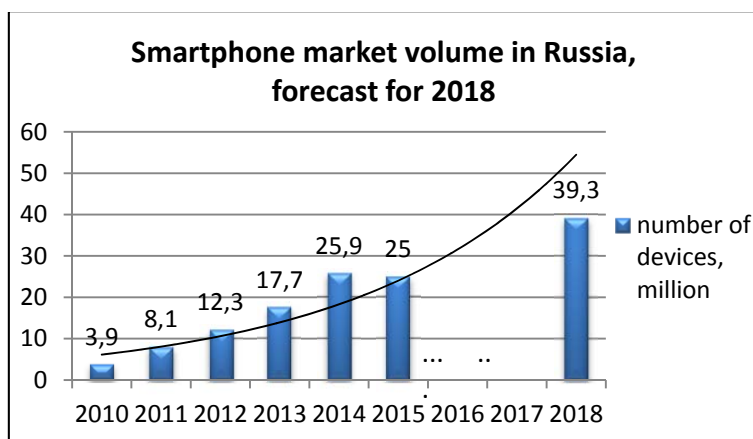
Key words: market research, Chinese smart phone manufactures innovations.

In 2015, the global market volume (in pcs) of smart phone is about 1.5 billion, the volume of Chinese market about 450 million, accounting for about 30%. As can be seen, in China the sales of smart phone is growing gradually slowly. And in some emerging markets like India, Latin America, Russia, the growth is very fast.

When the competition in the domestic mobile phone market into a price war in the Red Sea In 2015, the manufacturers will have to invest in overseas markets currently. As in overseas markets all brands will face more complex environment, the overseas market has become an important factor of winning the competition in the next stage. In overseas markets, manufacturers which started tackling internationalization long before, began to reveal the advantages.

Russia's population ranks ninth in the world of digital, mobile phone penetration rate of up to 170%, but the economy continued to grow in recent years by European and American sanctions, more consumers consider price as a priority, so that the low-cost smart phone demand continues to expand [1]. In 2015 Russia smart phone average selling price of less than \$ 124. Regional-based brands Fly and Explay grow very fast. In addition, a series of high CP ratio Chinese brands smart phone have also snatch this enormous business opportuni-

ties, such as Lenovo, Huawei and TCL, etc., in recent years, they actively expand the Russian market, and strive to enhance brand awareness (Picture 1).



Picture 1. Smart phone market volume in Russia 2010-2018.

The forecast for 2018 year, the total smart phone market volume in Russia will be 39.3 million units. Russia is one of the most potential overseas markets for Chinese manufacturers. In this case, how to realize the expansion in Russia became a main topic [2].

Learning lessons from customers, including how best to communicate with customers in order to understand their needs and demands, how to create value for customers by producing products that appeal to different customer segments, how to develop productive long-term relationships with customers, and how to control and manage intangible assets like brand and reputation.

Learning lessons from cooperation with local companies, for example by undertaking joint ventures in R&D, or developing collaborative branding or marketing initiatives [1].

Learning lessons from the conditions in host economies, for example the importance of respecting local business culture, complying with local regulatory frameworks, and of participating in corporate social responsibility activity.

Some examples of the lessons that Chinese companies have learned from expanding into Europe are:

Knowledge management and the importance of having standardized document-filing protocols in order to facilitate rapid and widespread disseminate of knowledge across the organization.

How a technological solution developed to address a problem in one market can be re-purposed for different uses in other markets [2].

How understanding customer preferences, by collecting and analyzing sales data or undertaking research into customer preferences, can inform the development of desirable consumer products.

Innovation for low end and local market:

The low-end market is also the biggest market in absolute size in Russia. The low-end market, however, requires a low-price technology. Bird, for

example, grew based on its 11 pagers business that thrived in the rural regions of western China, which the multinationals neglected. Bird saw this type of region as niche market in which it could enter the market more easily [3]. This was also the case for Huawei, whose initial approach was to capture rural markets first and city markets later so that they can get rid of tough competition from multinationals in city. Compared to multinationals with technology advantages, local companies in developing countries have the advantage of local market knowledge. For example, multinationals did not timely offer the clam shell design with the Asian customers prefer, and Chinese makers quickly captured that market; now, this design accounts for 80% of the Chinese domestic market. The fast growing and leading firms in China are usually very young, like Huawei, ZTE and Lenovo. Since their birth, they have been able to survive only by understanding and responding to market needs; technology development has not been the critical factor. A market-oriented innovation strategy is their natural mode. Huawei, ZTE, Lenovo, etc, all take the unexploited rural market as their first customer for innovative products. ZTE introduced PHS, a low price and local mobile phone invented in Japan, in China. Following their strategy, they lead the market in PHS technology, network accessing equipment and etc. all those products are not technological intensive products, but with good market size.

Open innovation and local alliance

It is not easy for late-comer companies to spend huge money on R&D as Microsoft and IBM do. So, companies in the developing country have to use open innovation strategy in a fast and efficient way than that in developed country.

So in Russia, the Chinese companies can open innovation with local leaders of technology, also build the alliance with local ISPs, and expand the business through the channel of local top ISPs.

Now as the market of smart phone is no longer a basic market only with the request of hardware. More and more people are looking for the good software (app), service, or even a good environment [3]. Now the smart phone becomes one element of the smart life. The smart life combines the home electronic, security sensors, networking devices and so on. So the future of smart phone business will be more and more complicated.

Currently, it's a good time for manufacturers to take the share of market, and get the base of users ready. Next battle will be not on the hardware.

References:

1. Jiang, Xiaojuan (editor), Restructuring of technology resources and upgrading industrial technological competitiveness in a globalization era (In Chinese). Chinese Press of Social Science, 2014, Beijing.
2. Hutieva E.S. Process of globalization: influence on social progress [book] / Saint-Petersburg, High economic school Edition, 2014. – 78 p.

3. Pivovarov S.E., Tarasevich L.S., Rakhmatov M.A. International management /4th edition “Higher Education Textbook” series. – Saint-Petersburg: Piter, 2011. – 640 p.

Ostrovskiy Denis Alexeyevich

St. Petersburg State University of Economics

Master program «International business»

e-mail: denis.ostrovsky@outlook.com

Kochetkov Sergey Vyacheslavovich

St. Petersburg State University of Economics

Professor, Department of international management,

Dr. of Economic Sciences

Master Program «International Business»

METHODS OF INTERNATIONAL COMPANY'S INVESTMENT MECHANISM FORMATION

Current article is dedicated to the problem of an international company's investment process (ICIM) in a sphere of real investments. The purpose of the article is a description of author's vision on methods of an international company's investment mechanism formation. Author also proposes own description and structure of the ICIM.

Key words: real investment, investments, an international company's investment mechanism.

In the modern economic reality international companies are eager to enhance their competitive positions at the international or even global market. This may be obtained by qualitative or quantitative improvement of the external and internal environment. A technique of international company's investment mechanism formation, the one described by the author in current article, presents a qualitative improvement of internal environment. An explanation of such statement lies in the author's conception of an investment mechanism described as a part of the internal environment that implies a formal organizational process creation.

The purpose of current article is a representation of author's point of view on a conception of international company's investment mechanism and its structure as so as author's formation technique description.

Research materials and results. In accordance to author's research technique, the references were reviewed but none had a certain conception of an investment mechanism. Although, descriptions similar to author's are proposed by a number of authors [3], mainly a description of a “investment and financial mechanism”, which one, although, does not correspond with author's conception of an investment mechanism.

On the basis of the authors research technique, the conception of an investment mechanism is synthesized from the concept of an “investment” [1] and the concept of a “mechanism” [2]. As a result the author proposes following description: “the international company’s investment mechanism is an ordered organizational system aimed at a satisfaction of company’s demand in fixed assets by investing cash or other similar assets”.

In accordance with the given description, the author proposes the international company’s investment mechanism structure shown at Figure 1.

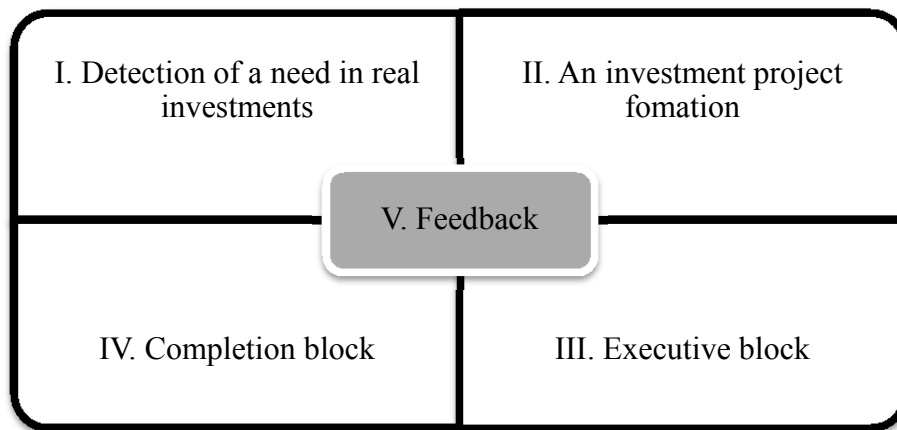


Figure 1. The author’s vision of an investment mechanism structure.

A short description of the structure is disclosed below:

1. The first block includes investment need detection and its quantitative and qualitative estimation.
2. The investment project formation block includes stages of a wide range of alternatives formation and potential projects estimation and formation.
3. The executive block consists of the optimal project approval and execution, likewise correction and operational control over the project execution.
4. The completion block is presented by the stages of project completion and work done assessment by the fact of completion.
5. The feedback block. On the contrary to the other four blocks, it is not executed strictly after the previous one but takes its place on every stage of the investment mechanism functioning. The current block helps in betterment of the ICIM functioning by means of providing the information on divergences with expected values and factors that affected them [3].

In accordance with the foregoing statements, the author proposes a set of methods for the purpose of international company’s investment mechanism formation.

The proposed actions, the ones that can be combined into author’s supposed method of the international company’s investment mechanism formation, listed as follows (the method is called a “supposed” one because the author

does not exclude the existence of another point of view about the ICIM formation. Although, the author's interpretation is as follows):

1. Documentation of the ICIM stages' procedures functioning. This method is a need to form a "frame" of the mechanism since it is oriented on the sequence of the mechanism functioning stages establishment.

2. Developing standards of the adjustment of ICIM stages functioning betwixt the headquarters and divisions or branches, which are responsible for certain real investment. Wherein a case of real investment proceeded by the headquarters should to be considered as a special case of the foregoing statement.

3. On the assumption of two foregoing points it is necessary to document the norms developed in the point 2. Such actions, as well as the one of the point 1, will contribute to the strengthen of the ICIM "frame".

4. A development of alternatives and projects evaluation standards at the stage of their evaluation. Such actions are aimed at the formation of the ICIM internal structure because are aimed on the formation of a single stage. In order to improve the quality of such action, stated in the point 6 of current list methods are assumed.

5. A development of assessment indexes of project execution. Here it is necessary to differ the feedback on the project execution stage and on the "after completion" stage. The "after completion" stage is determined into the period of time from the completion of all project proceedings till the factual financial break-even of the project.

6. Database management on completed projects, wherein ones, which are realized by companies of the same economic sector in order to minimize the time of alternatives estimation an potential projects formation stages period.

7. Undoubtedly, it is necessary to determine and document the responsible persons and divisions involved into ICIM functioning.

8. To bind standards of a company's need in fixed assets and investments in innovations. Such actions can help the management to determine whenever it is necessary to start the solutions development and realization. Undoubtedly, each company has to set these indexes in accordance with its size, market position, its fixed assets condition and technological advantages over competitors [4].

Conclusions and suggestions.

The following is to be referred to conclusions:

1. The author suggests the own vision of the international company's investment mechanism conception.

2. The structure based on the definition of the ICIM is proposed

3. The author's method of the ICIM formation is proposed.

The below are author's suggestions on the subsequent researches on the problem of the international company's investment mechanism:

1. In accordance to author's hypothesis, a block of project formation includes a mechanism of an optimal ratio of equity and debt amount calculation.
2. In the future it is supposed to research the problem of the ICIM efficiency.

References:

1. Didier Julia. Philosophical vocabulary. Translated from French. – Moscow. International Relationships, 2000. – 544 p.
2. Karasyov V.A., Suetin A.N. Improving the Investment Companies Financial Mechanism under Uncertainty // Economics and Entrepreneurship – 2013. – №11 – 4. – Pages 719-723.
3. Pivovarov S.E., Tarasevich L.S., Rakhmatov M.A. International management / 4th edition «Higher Education Textbook» series. – Saint-Petersburg: Piter, 2011. – 640 p.
4. Russian Federation Federal Law №39FZ «On investment activity in the Russian Federation in the form of capital investments», 1999 // Legal Reference System «ConsultantPlus».

Piskareva Anna Pavlovna

Пискарева Анна Павловна

St. Petersburg State University of Economics

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Master program «MiBA ToM»

Программа «MiBA ToM»

e-mail: piskareva.ann@yandex.ru

EMPLOYER BRAND: INSTRUMENTS AND TRENDS БРЕНД РАБОТОДАТЕЛЯ: ИНСТРУМЕНТЫ И ТРЕНДЫ

Instruments of the internal and external HR-branding are analyzed and a comprehensive tool is developed which unites instruments and aims of Employer Branding. The paper includes current trends of the Employer Brand development. A conclusion about the necessity of HR-brand promotion was made.

В статье проанализированы инструменты внешнего и внутреннего HR-брендинга, разработана единая схема, объединяющая имеющиеся инструменты и их цели. Приведены актуальные тренды в области развития бренда работодателя, а также сделан вывод о необходимости развития HR-бренда.

Key words: HR-brand, Employer Brand.

Ключевые слова: HR-бренд, бренд работодателя.

Currently, human resources market is developing in a new direction of closer relations. Targets, tools, goals have changed. For now it's important to consider HR-function not as a function that controls the operation of an organization's personnel, but as a function that controls the perception of the compa-

ny's brand in the minds of potential employees and personnel. The era of Employer Branding has begun.

The first definition of the term "Employer Brand" (or "HR-brand") was published in the journal "Brand Management" by Simon Barrow and Tim Ambler. In their article, this term was defined as "the package of functional, economic and psychological benefits provided by employment and identified with the company-employer" [4].

According to O. Brukovskaya, marketing and PR group Director of "Head-Hunter" companies "...if we consider HR as a recruiting process, then it is difficult to translate into Russian language the concept of "HR-brand" or "Employer Branding". According to the most rational definition, HR-branding is the work with the company's reputation as an employer. The problematic field of HR-branding is at the intersection of marketing as positioning and recruitment process, i.e. HR-branding is marketing on the labor market. The situation when employee chooses the future place of work is similar to the customer choice between multiple items with identical properties and quality. It is a well known that brand perception influences on the level of subjective evaluation, on the likes and preferences of everyone" [2].

Following modern trends, companies promote their Employer Brand, showing their benefits for employees versus competitors. Companies need new ideas and they are willing to pay a lot for those who are able to bring it to them.

Also, apart from the fact that companies need to attract the best employees, they still need to retain personnel in the company and enable them to actualize themselves in the way the company needs it.

Therefore, HR-branding can be divided into two types - internal and external. The development of Employer Brand within the company, maintaining employee motivation and loyalty to the company are carried out through the instruments of the internal HR-branding. Accordingly, tools of the external Employer Branding are responsible for the promotion of Employer Brand, company recognition among competitors, and the company's high ratings in the HR market. Complete and comprehensive classification of instruments, combining the available tools of Employer Branding is compiled by the author based on available literature, primarily the work of T.U. Arkova [1] (Figure 1).

Tools of the internal HR-branding should include maintaining and strengthening loyalty and motivation of the company's employees, conducting internal PR-events, team buildings, corporate conferences and seminars. All these measures lead to an increase in the interest of employees, strengthening the desire to work for the benefit of the company and develop it by themselves.

The combination of all internal instruments helps company to strengthen its position of socially responsible and reliable employer who cares about its employees. Internal PR-events, new employees support, training programs and coaching, tutoring (language courses, sports activities, professional training), conducting team games among employees etc. - all these measures prove positively the company's brand in personnel's mind.

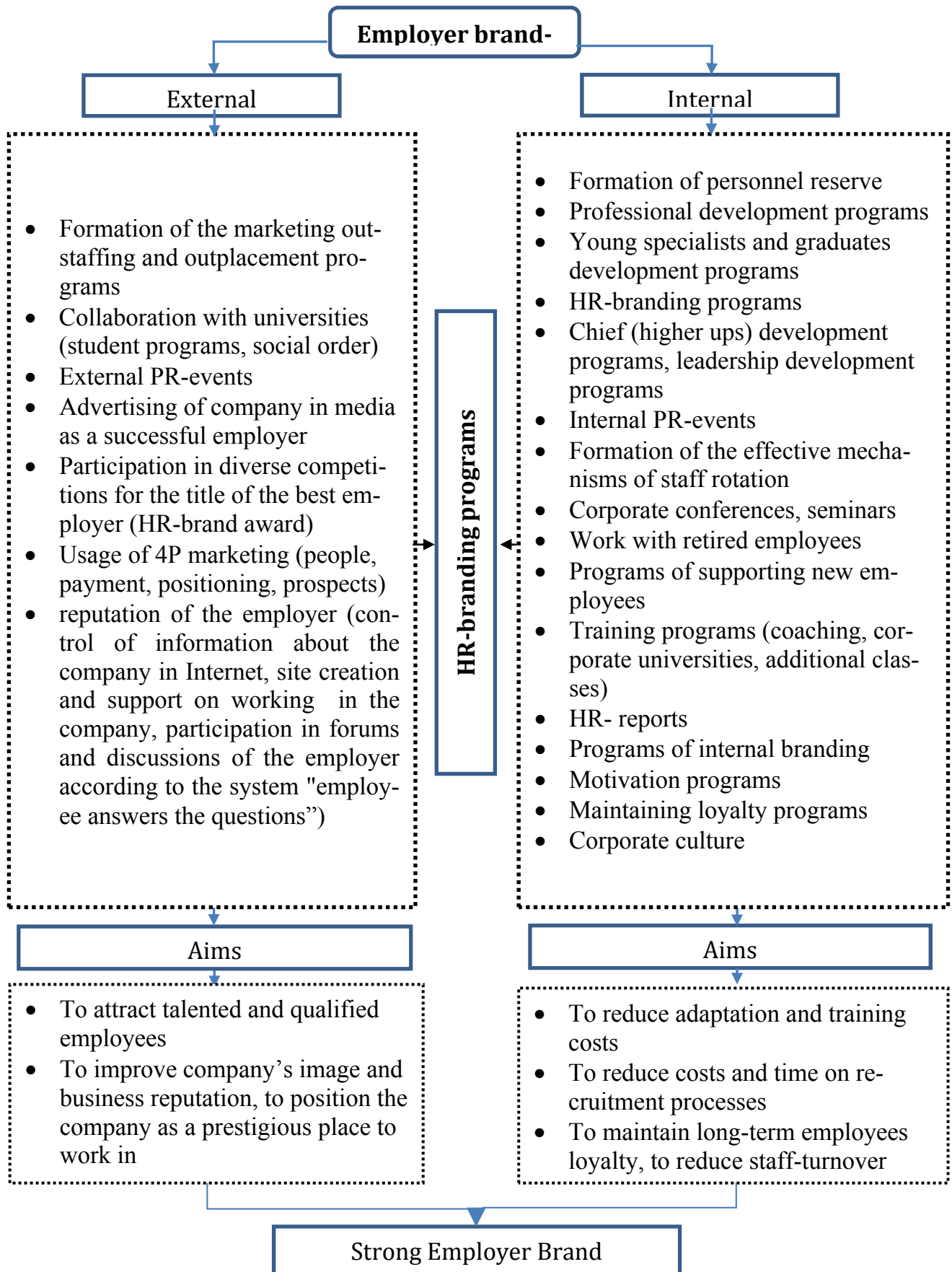


Fig. 1. HR – branding instruments.
Source: author's own construction based on [1]

Tools of external HR-branding are primarily within the recruiting program - recruitment, outstaffing, and outplacement. All of these programs should be implemented in practice of companies for their successful positioning on the HR market. It should help to increase the company's credibility in the eyes of workers as a socially responsible employer.

An important instrument of external HR-branding is the interaction with universities. Students are the target group and potential employees in future. Therefore, to increase loyalty to Employer Brand companies should start with this audience.

Conducting mining activities in top universities, sponsoring student events, conferences, participating in career forums, case-championships etc. will help the company to gain the interest and loyalty of students.

Also, in recent years, experts in Employer Branding often use the concept of HR marketing mix or 4P - people, payment, positioning, and prospects. This model helps to focus on key HR-branding features, to see the strengths and weaknesses of the company, to modify a particular policy on the HR market. Different personnel evaluation and assessment methods described in [3] create a solid information base to target 4P instruments to right employees.

Developing strong Employer Brand finally we get decreasing cost on recruiting processes, higher personnel motivation and loyalty. Also, there is a halo-effect from strong Employer Brand to the perceived image of the company brand and customer brand, which are related and influence on each other. Potential employee is also a customer and that's why companies should be very careful with such relations, because they are not only about recruitment.

According to the research results, carried out by SHL Company, almost half (49%) of the adult population in the UK have acquired a negative attitude to the organization after failing an employment in it [5]. More than a quarter of respondents will no longer use company's goods because they did not receive any feedback after sending resume or responding to a vacancy. Negative attitude to the organization is formed particularly in the case when the company does not respond the candidate after the interview.

The surveys also point out a growing role of social networks and blogs in the process of spreading negative information about the company: every tenth person expressed his dissatisfaction with the company in the blog or website theme. Companies which pay more attention to their HR-brand got a new opportunity to strengthen relationship with potential customers: for example, 30% of respondents say that despite the fact that they have not received a job offer the company made a positive impression on them. Improving feedback-system may ultimately cost less than the loss of profit because of disgruntled and resentful people (candidates). For a relatively small investment, companies can keep their customers and positive HR-brand.

Companies realize how Employer Branding is important to focus on. According to annual Employer Branding Global Trends Study Report, they start to increase investments into Employer Branding. After the crisis of 2009 and sharp decline in budget volumes, currently companies ramp up their investments in Employer Branding (fig.2). More than 35% of respondents answered that they have a clear strategy of how they will develop and sustain their Employer Brand.

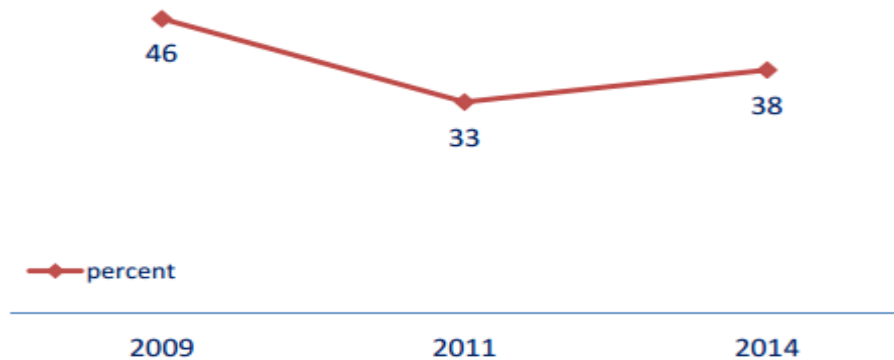


Fig. 2. Percentage of companies which invest in their Employer Brand, 5 years trend.
Source: Employer Branding Global Trends Study Report

In future researches we aim to understand which of HR-instruments are most helpful based on the field survey of the most successful international companies. The uniqueness of future researches is in investigation from both sides - from the side of the company and its Employer Brand, and from the side of potential employees and their perceived image of the Employer Brand.

Thus, HR-branding is one of the fastest growing directions of business and research. Promotion of Employer Brand is carried out through implementation of external and internal tools of HR-branding. More and more companies include these tools in their marketing budget, promoting and developing their HR-brand.

References:

1. Арькова Т.Ю. Сущность HR-брендинга как механизма позиционирования организации на рынке труда // Известия ВГУ. – 2011. – № 3. – Стр. 125.
2. Бруковская О., Осовицкая Н. Как построить HR-бренд вашей компании. 53 способа повысить привлекательность компании-работодателя. – СПб.: Питер, 2010.
3. Соловьева Ю.Н. Управление маркетинговой компетентностью: учебник для магистратуры. – СПб.: Астерион, 2015.
4. Barrow S., Mosley R. The Employer Brand: Bringing the Best of Brand Management to People at Work. - Chichester: John Wiley & Sons, 2005.
5. SHL survey [Electronic source]: <http://www.shl.com/AboutSHL/PressReleases>

**Авдеенко Екатерина Сергеевна,
Аренков Филипп Игоревич
Avdeenko Ekaterina Sergeevna,
Arenkov Philip Igorevich**

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: 9325714@gmail.com

ОЦЕНКА ВОЛАТИЛЬНОСТИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ STOCK MARKET VOLATILITY ASSESSMENT

Оценка волатильности, как показателя изменчивости рынка, важна при анализе текущей ситуации и прогнозировании дальнейшего развития. Индекс VIX – финансовый инструмент, созданный на основе волатильности, отображает ожидания относительно будущего движения индекса S&P 500.

Evaluation of volatility as an indicator of market volatility, is important in the analysis of the current situation and forecasting future development of economy. VIX – a financial instrument that is based on volatility reflects expectations about the future movement of S & P 500 index.

*Ключевые слова: волатильность, фондовый рынок, индекс волатильности VIX.
Key words: volatility, stock market, volatility index VIX.*

В условиях постоянно изменяющегося фондового рынка, как российского, так и мирового, оценка волатильности приобретает большое значение при анализе текущей ситуации и прогнозировании дальнейшей динамики рынка или отдельных активов.

Волатильность представляет собой статистический показатель, характеризующий тенденцию изменчивости цены. Волатильность является важнейшим финансовым показателем в управлении финансовыми рисками, где представляет собой меру риска использования финансового инструмента за заданный промежуток времени. На ее основе создаются самостоятельные финансовые инструменты, используемые трейдерами. Одним из таких инструментов является индекс волатильности VIX, разработанный Чикагской биржей опционов (CBOE).

Индекс волатильности VIX – это оценка предположений инвесторов по поводу волатильности или размаха движения фондового рынка. Образно индекс волатильности VIX можно представить в виде страховки – чем сильнее страх трейдеров, тем дороже они готовы платить за страховку (а значит VIX будет дорожать). Если участники рынка практически не испытывают страха по поводу будущего движения цен, то индикатор будет дешеветь. Именно поэтому индекс VIX называют индексом «страха».

Величина VIX соответствует ожидаемому движению индекса S&P 500 за предстоящие 30 дней, и представляет собой сто стандартных отклонений фьючерса на S&P. Показатель рассчитывает Чикагская торговая опционная биржа CBOE на основе данных по 8 контрактам S&P500, при его расчете используется формула Блэка-Шоулза.

У VIX — обратная зависимость от фондовых рынков. Индекс волатильности будет расти в цене, когда фондовый рынок (прежде всего индекс S&P) будет падать. Индекс волатильности VIX почти зеркально отражает S&P500 — максимальные пики S&P500 совпадают с минимальными пиками VIX и наоборот (рис.1) [1].

- Когда значение VIX поднимается выше 40-45, то это говорит о том, что уровень страха на рынке растет, а инвесторы бегут от риска.
- Если же значение находится вблизи 20 или ниже, то это показатель спокойных торгов и низкого риска.
- Однако если VIX упал слишком низко, это опасно, поскольку все ожидают продолжения роста. В такие моменты стоит подумать над тем, чтобы начать фиксировать прибыль.

В истории расчета индекса VIX было шесть периодов, когда он был выше 40 пунктов. В 1997, 1998 и 2001 годах индекс находился на пиковых значениях, а 24 октября 2008 года он достиг максимального значения с момента своего расчета — 89,53 пункта.

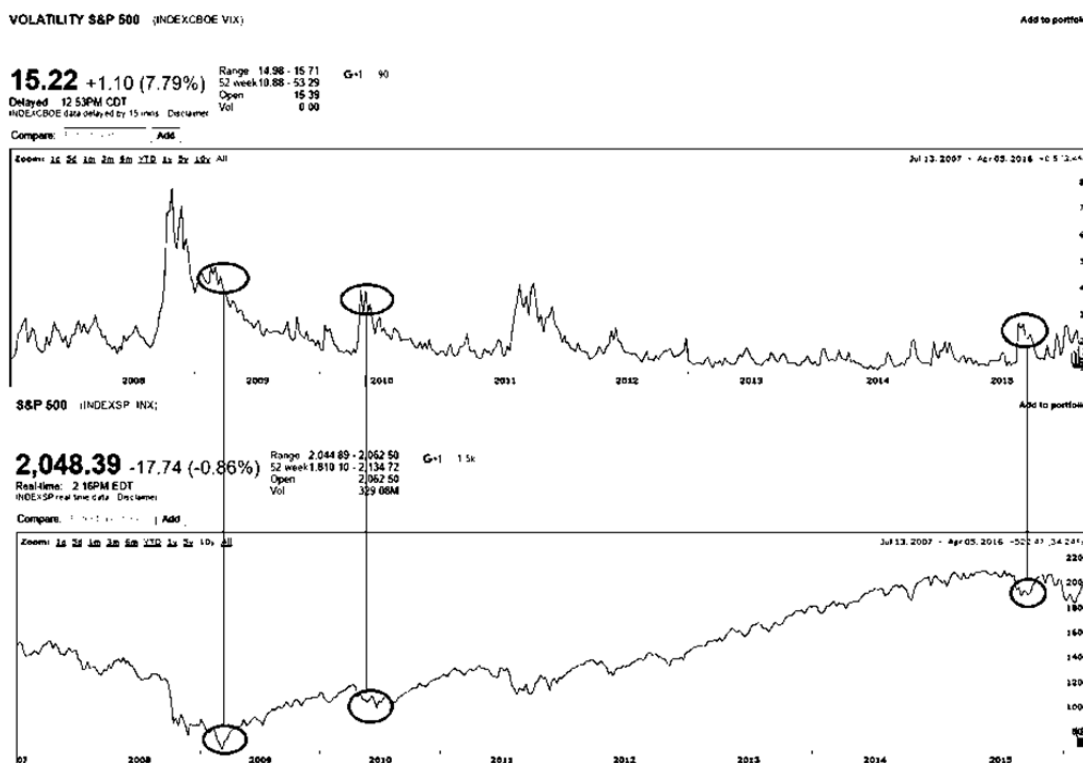


Рис. 1. Соотношение индекса VIX и S&P 500.

До кризиса 2008-2009 годов верхний порог индекса не превышал отметку в 35 п., во время кризиса максимальное значение было 81 п., что говорит о крайней степени паники на рынке. И когда все утряслось, страхи инвесторов начали снижаться – порог вырос и установился на уровне 40-50 пунктов – именно эти значения аналитики используют в настоящее время при анализе индекса.

Интересной особенностью анализа индекса VIX является сопоставление пиков роста индекса и важных мировых финансовых новостей. Наиболее сильное влияние новостей на индекс просматривается в период достижения VIX исторического максимума в октябре 2008 года.

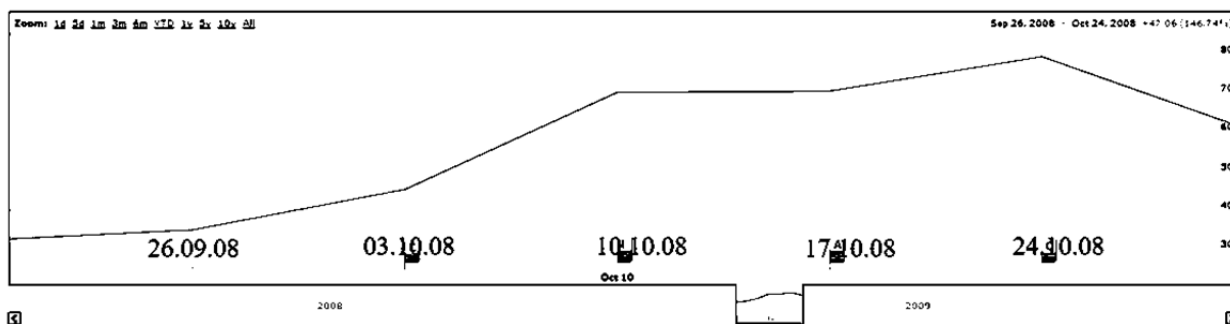


Рис. 2. График индекса VIX. Октябрь 2008 года.

Источник: <http://www.cboe.com>

- 26.09.2008 – значение VIX составило 34,74 пункта
- 03.10.2008 – FTSE потерял 24 миллиарда фунтов перед закрытием. VIX равен 45,14
- 10.10.2008 – Индекс Доу Джонс показал самое большое падение за 20 лет. VIX равен 69,95
- 17.10.2008 – NASDAQ и S&P 500 продемонстрировали пятилетние минимумы. Значение VIX на закрытие торгов составило 70,33 пункта
- 24.10.2008 – Значение VIX достигло своего максимума 81 пункт в течение торгов. При закрытии значение составило 79,13 пунктов.

Очевидно, что индекс волатильности значительно более полезен, чем может показаться из финансовых новостей. Это не просто измерение волатильности или страха. Это движущийся прогноз. Вот почему аналитики фондового рынка так боятся растущего VIX. В реальности рынок может так серьезно не колебаться, но уверенность дрогнула, тем самым давая раннее предупреждение о возможной катастрофе.

Литература:

1. Сайт Чикагской биржи опционов CBOE. www.cboe.com

**Агкацева Луиза Вячеславовна,
Бдайцьева Лора Жураповна
Agkatseva Luiza Vyacheslavovna,
Bdaitseva Laura Zhurapovna**

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: luizagkatseva@gmail.com,
lbz43@mail.ru

ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА КОСВЕННЫХ ЗАТРАТ НА ОБЪЕМ ПРОДАЖ THE INFLUENCE OF THE INDIRECT COSTS ORGANIZATION ON THE VOLUME OF SALES

В статье предлагается способ установления конкурентоспособных цен, служащих толчком к увеличению объемов продаж, посредством управления косвенными затратами. Для обеспечения более качественного учета этих затрат предлагается применение ABC метода учета затрат и рассмотрен условный пример мебельного производства в соответствии с разработанным алгоритмом.

The article provides a method of establishing competitive prices, which will increase sales through the indirect costs management. In order to ensure better accounting of these costs of the usage of ABC-costing will be provided and a conditional example of furniture production will be considered in accordance with the developed algorithm.

Ключевые слова: косвенные затраты, метод учета затрат, ABC-костинг, себестоимость.

Keywords: indirect costs, costing methodology, ABC-costing, cost price.

Большинство отечественных организаций ставят своей стратегической целью максимизацию прибыли. Несомненно, для её достижения необходимо либо увеличить объем продаж, либо сокращать затраты. Ф. Котлер, всемирно известный специалист в области маркетинга, придерживается мнения, что одной из величайших потребностей в наши дни является изобретение бизнес-модели, которая бы позволила назначать цены значительно ниже, чем у конкурентов, и, тем не менее, получать прибыль [1, с. 29].

Обеспечение конкурентоспособных цен на производимую продукцию стало ключевой задачей для российских организаций, переживших резкое изменение макроэкономических факторов в 2014-2015 гг. Число потенциальных клиентов с низким доходом огромно и продолжает расти, поэтому установление более низких цен за счет эффективного использования всех видов ресурсов организации, поспособствует привлечению клиентов.

Мы предлагаем вариант установления конкурентоспособных цен, служащих толчком к увеличению объемов продаж, посредством управления косвенными затратами. Доля данного вида затрат в структуре себестоимости в современных условиях растет за счёт автоматизации производства и роста стоимости ресурсов, не связанных напрямую с производственной деятельностью.

Для обеспечения более качественного и точного учета косвенных затрат мы предлагаем применение организациями ABC метода учета затрат (Activity Based Costing). Необходимо отметить, что он является методом учета всех затрат, а не только косвенных.

Основная идея ABC состоит в том, что не продукция генерирует расходы, а действия, осуществляемые в ходе производства и доведения этой продукции до потребителей. На протяжении создания и жизненного цикла продукции проводятся мероприятия, связанные с разработкой и внедрением новых технологий, обучением персонала, снабжением, продвижением и т.д., что подразумевает затраты. Таким образом, правильнее бы было отслеживать и анализировать не стоимость продукции, а факторы, влияющие на стоимость производства и хозяйственную деятельность в целом. Факторы, имеющие причинно-следственную связь с затратами разработчики ABC метода назвали детерминантами стоимости (cost drivers).

Если рассмотреть деятельность, осуществляемую в рамках любого бизнеса, то можно заметить, что одни процессы имеют непосредственное отношение к конкретной продукции, другие – к группе продуктов, третьи – к развитию отдельного направления, а четвертые – в целом к управлению деятельностью. Таким образом, можно сделать вывод, что в каждой организации есть разветвленная сеть видов деятельности, которые генерируют затраты. Чтобы проследить связь «внедрение ABC → управление косвенными затратами → установление конкурентоспособных цен → увеличение объемов продаж», рассмотрим условный пример мебельного производства в соответствии со следующим алгоритмом.

1. Определение видов деятельности. Необходимо изучить деятельность бизнеса выделить оптимальное количество видов деятельности. Для мебельной фабрики мы выделили следующие: прием заказа, выполнение эскиза, снабжение, раскрой сухих пиломатериалов, механическая обработка, обработка на основном оборудовании, сборка деталей в конечный продукт, упаковка, реализация, работа с претензиями и общее руководство процессом.

2. Идентификация косвенных затрат. Применительно к нашему примеру можно выделить такие распределяемые по деятельности и продуктам

затраты, как общепроизводственные, общехозяйственные, транспортные и маркетинговые.

3. Выявление взаимосвязей между видами деятельности и косвенными затратами и установление коэффициентов распределения затрат по видам деятельности. Для определения взаимосвязи между видами деятельности и косвенными затратами представим их взаимосвязь в виде матрицы в таблице 1.

Таблица 1 – Матрица взаимосвязи видов деятельности и затрат.

	Общепроизводственные затраты	Общехозяйственные затраты	Транспортные затраты	Маркетинговые затраты
Прием заказа		+		
Выполнение эскиза		+		+
Снабжение		+	+	
Раскрой сухих пиломатериалов	+			
Механическая обработка	+			
Обработка на основном оборудовании	+			
Сборка деталей в конечный продукт	+			
Упаковка	+			
Реализация		+	+	+
Работа с претензиями		+	+	
Общее руководство бизнесом		+	+	

Помимо выявления связей, необходимо установить степень этой зависимости. Для того чтобы определить эту степень можно обработать данные за предыдущие периоды.

Например, мы владеем информацией о том, что 60% маркетинговых затрат мебельной фабрики связаны с реализацией продукции, а 40% - с выполнением эскизов для новых моделей мебели. Результаты распределения маркетинговых затрат в сумме 1000 рублей будут следующие: $1000 * 0,6 = 600$ рублей – расходы на реализацию мебели и $1000 * 0,4 = 400$ рублей – расходы на выполнение эскизов.

4. Определение собственного носителя затрат для каждого вида деятельности. Мы определили носители затрат для видов деятельности из нашего примера в таблице 2.

Таблица 2 –Собственные носители затрат по видам деятельности.

Вид деятельности	Носитель затрат
Прием заказа	Количество оформленных заказов
Выполнение эскиза	Количество сделанных эскизов
Снабжение	Количество поставок
Раскрой сухих пиломатериалов	Количество раскроев
Механическая обработка	Количество механических обработок
Обработка на основном оборудовании	Количество обработок на основном оборудовании
Сборка деталей в конечный продукт	Количество конечных продуктов
Упаковка	Количество упакованных изделий
Реализация	Количество реализованных изделий
Работа с претензиями	Количество обработанных претензий
Общее руководство бизнесом	Количество удачно принятых решений

5. Оценка стоимости единицы каждого носителя затрат. Сумма косвенных затрат по каждой операции делится на количественное значение соответствующего носителя затрат. Например, за период было реализовано 50 предметов мебели. Тогда 600 рублей маркетинговых затрат на реализацию продукции мы делим на 5 реализованных изделий и получаем 120 рублей затрат на реализацию одного изделия.

6. Распределение косвенных затрат на единицу продукции. Данный процесс происходит умножением стоимости единицы носителя затрат на их количество по тем видам деятельности, выполнение которых необходимо для производства определенного изделия.

7. Определение себестоимости единицы продукции, путем сложения всех затрат.

8. Управление косвенными затратами в составе себестоимости отдельного вида продукции на основе данных полученных в системе ABC-костинг. Необходимо отметить, что результаты перехода на эту систему учёта затрат вряд ли будут заметны сразу, так как для анализа статей затрат необходимо сформировать отработанную статистическую базу. Однако после получения достаточного количества данных управленческая информация о формировании себестоимости для ряда организаций будет более релевантной, чем сведения, полученные с применением традиционных методов учета затрат.

9. Установление конкурентоспособных цен, открывающих доступ к применению более широкого круга маркетинговых ходов и, как следствие, увеличение продаж. Метод ABC обеспечит рост оборота организа-

ции за счет более точного и достоверного расчета цены, чем у конкурента, использующего традиционные методы. Этот метод открывает для организаций доступ к применению маркетинговых ходов для увеличения объема продаж, которые было бы проблематично применять при использовании традиционных методов расчета учета затрат и калькулирования себестоимости. Рассмотрим некоторые из этих маркетинговых ходов:

- снижение цены путем введения дополнительных бесплатных услуг. Введение дополнительного сервиса «за ту же цену» будет эффективно, если об этой акции как можно позже узнает конкурент;

- снижение затрат позволит уделять больше внимания дизайну, который важен для обеспечения продвижения продукта на рынке;

- управление косвенными затратами позволит организациям предоставлять скидки в зависимости от типа клиента. Сегментирование рынка потенциальных покупателей на крупных дилеров и конечных потребителей даст возможность индивидуализировать направленность скидок;

- демпинг. В результате, после устранения конкурента или привлечения новых клиентов происходит увеличение продаж.

При внедрении ABC-метода учета затрат и калькулирования себестоимости организация может столкнуться с рядом препятствий.

Во-первых, необходимо отметить высокую стоимость внедрения, так как этот метод может использоваться только в организациях с высоким уровнем автоматизации рабочих мест. Обусловлено это тем, что при его применении в организации должны быть выделены все виды деятельности, а их количество зависит от сложности технологического процесса. Поэтому в организациях должно быть, как минимум, автоматизировано складское хозяйство.

Во-вторых, организация столкнется со сложностью в определении видов деятельности, по которым необходимо вести учёт и относящихся к ним кост-драйверов, а также построением взаимосвязей различных видов деятельности и носителей затрат.

Предлагаемый порядок учета косвенных затрат позволит более грамотно организовать анализ статей косвенных затрат, максимально повысить оперативность, стимулировать снижение затрат через их эффективное управление и непосредственно повлияет на маркетинговую политику фирмы, поскольку использование этого современного метода учета затрат ведет к росту объема продаж.

Литература:

1. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я [Текст] / Ф. Котлер; Пер. с англ. – 5-е изд. – М.: Альпина паблишер, – 2013. – 211 с.

Александров Станислав Алексеевич
Aleksandrov Stanislav Alekseevich
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Стратегическое корпоративное управление»
Master program «Strategic corporate management»
e-mail: stanislav.aleksandrow@gmail.com

ТЕНДЕНЦИИ В ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

TRENDS IN INFORMATION AND COMMUNICATION SYSTEMS IN RUSSIA AND ABROAD

В статье рассматриваются современные тенденции развития информационных технологий и их роль для организации. Приведены примеры использования инноваций в российских компаниях на сегодняшний день в сравнении с зарубежными.

This article discusses modern trends of development of information technologies and their role in the organization. Examples of innovation in Russian companies to date, compared with overseas.

Ключевые слова: информационные технологии, эффективность управления, информационные системы, бизнес-интеллект, искусственный интеллект.

Key words: information technology, management efficiency, information systems, business intelligence, artificial intelligence.

На сегодняшний день информационные технологий это уже неотъемлемый инструмент для организаций любых размеров, который способствует повышению эффективности функционирования, инвестиционной привлекательности предприятия, оптимизирует принятие управленческих решений и способствует его развитию.

Рассмотрим основные три инновационных направления, помогающие организациям сделать шаг вперёд в своем развитии:

- услуги интеграторов
- автоматизация
- искусственный интеллект

Как и на западе становится актуальным новое направление услуг интеграторов – бизнес-интеграция. Если в традиционной интеграции основной целью выступало создание работающей ИТ-инфраструктуры, то для бизнес-интегратора это фокус на решение существующих бизнес-задач для основного развития бизнеса. В новом подходе оценкой выполнения работ будут являться экономические показатели, в отличие от системной интеграции, где результат основывается больше на технической оценке.

Существующие возможности автоматизации уже вышли за рамки привычных для нас областей применения. Технологии дают возможность

реализовать любую идею, решить любую задачу и расширить рамки нашего представления об управлении и организации бизнеса. Яркие примеры этому – сеть ресторанов Timbre и технические решения Siemens. В Сингапуре сеть ресторанов Timbre для решения проблем, связанных с нехваткой персонала, увеличения скорости и качества обслуживания внедрила использование беспилотных устройств для доставки посетителям заказанной еды. Компания Siemens сумела автоматизировать с помощью своих разработок один из заводов клиентов до такой степени, что он может работать даже без поддержки людей в течении нескольких недель.

Сегодня на первый план выходит новая наука, которая занимается искусственным интеллектом (ИИ). Предметом её исследования являются следующие шесть задач: доказательство теорем, моделирование игр, распознавание образов, инженерия знаний, экспертные системы и робототехника. Развитие данных направлений уже внесло не малый вклад в нашу историю и результаты трудов нашли свое применение на практике сегодня. Например, компания Skype реализовала в своём продукте технологию с помощью которой теперь можно автоматически переводить речь на разные языки в режиме разговора. Это даёт возможность компаниям с меньшими усилиями и затратами расширять свои международные отношения, вести международный бизнес. В российском банке ВТБ24 новая услуга робота-консультанта, теперь эффективно обслуживает физических и юридических лиц, обращающихся за поддержкой на сайт банка.

Наибольшее развитие получили системы бизнес-интеллекта или интеллектуального анализа данных – Business Intelligence (BI). Это программное решение задачей которого является помощь в управление организацией за счёт использования уже существующих, накопленных данных. BI является на сегодня вершиной существующих инструментов анализа в управлении бизнесом.

Первой волной заказчиков системы BI в России были финансисты. Постепенно стали проявлять интерес к данной технологии и крупные производители. В Европе данной системой уже активно пользуются государственные структуры и медицинские учреждения. Из-за высокой стоимости решения BI, ожидать его в малом бизнесе пока не стоит.

Лидирующие производители систем BI согласно опубликованному анализу Gartner за 2016 год – Tableau, Qlik, Microsoft.

Проникновение информационных технологий в малый бизнес в западной Европе достигает на сегодня уже 80-90%. К сожалению, в России предубеждения о недоступности и сложности информационно-коммуникационных решений для небольших организаций ещё крепки. Но ситуация выравнивается и всё больше наших компаний начинают рассматривать информационные технологии, как инструмент для увеличения эффективности своего бизнеса.

С учётом сложившейся экономической ситуации, в российских компаниях можно ожидать замедление темпа внедрения информационных систем из-за высокого курса доллара, но востребованность в технологиях для развития компаний будет постоянно расти и этот стратегический инструмент будет всё время совершенствоваться и предлагать новые возможности для эффективного развития.

Литература:

1. Рудская Е.Н., Десятниченко Л.В. Искусственный интеллект для бизнеса: трансформация эффективных запросов в реальные продажи // Молодой ученый. – 2015. – №8. – С. 621-631.
2. Абдикеев Н.М., Киселев А.Д., Абдикеев Н.М. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса. – 2015.
3. Ewa Ziemia. Information Technology for Management. – 2015.
4. Jorg H. Mayer, Reiner Quick. Business Intelligence for New-Generation Managers. – 2015.

Алфименко Светлана Сергеевна
Alfimenko Svetlana Sergeevna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Магистерская программа «Государственные и муниципальные финансы»
Master program «State and municipal finance»
e-mail: salfimenko@yandex.ru

ПУТИ УСТРАНЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ МЕЖДУ СТРАТЕГИЧЕСКИМ ПЛАНИРОВАНИЕМ И БЮДЖЕТНЫМ ПРОЦЕССОМ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

В статье рассмотрены некоторые недостатки традиционного метода бюджетирования и условия отхода от него. Перечислены основные препятствия на пути реального формирования бюджета Санкт-Петербурга по программно-целевому принципу, их причины и способы преодоления. Проанализировав существующую структуру бюджета Санкт-Петербурга и взаимодействие органов власти по разработке и внесению изменений в государственные программы, автор делает предположения и даёт некоторые рекомендации относительно направлений дальнейшего совершенствования процесса программного бюджетирования в Санкт-Петербурге.

The article is devoted to developing recommendations for successful transition from a traditional way of budgeting, which based on a cost method, to a program-oriented budgeting, when resources are allocating according to priorities of federal and regional state programs. Brief description of main disadvantages of recent budget process in St. Petersburg is given, and recommendations for improvement are done.

Ключевые слова: программный бюджет, государственные программы, бюджетирование по программно-целевому принципу, бюджетный процесс, контрольные цифры.

Key words: program budget, state programs, program-oriented budgeting, budget process, budget estimates.

В соответствии с Программой повышения эффективности управления общественными финансами на период до 2018 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 30.12.2013 № 2593-р (далее – Программа № 2593-р) [1], в бюджетном секторе экономики Российской Федерации активно внедряется программное бюджетирование с целью повышения эффективности государственного и муниципального управления. Этот процесс требует модернизации подходов к формированию бюджета, повышения профессионализма и внедрения новых компетенций органов власти в сфере осуществления финансовой деятельности [2, с. 312].

В разных субъектах Российской Федерации наблюдаются различные системные проблемы, затрудняющие переход к программному бюджетированию, что является следствием недостаточного методологического обеспечения государственных программ на федеральном уровне. Регионы самостоятельно определяют степень участия контрольно-счетных органов в оценке качества разработки и эффективности реализации государственных программ в рамках работы по общему повышению эффективности бюджетных расходов, так как в федеральном законодательстве четко не определено, каким образом должна оцениваться собственно эффективность реализации государственных программ. В частности, в Санкт-Петербурге, где бюджет формируется на основе государственных программ Санкт-Петербурга с 2015 года, Контрольно-счетная палата Санкт-Петербурга – орган, ответственный за проведение финансово-экономической экспертизы государственных программ – инициировала соглашение с Комитетом по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга об организации взаимодействия в сфере регулирования государственных программ. В результате проведенной в 2014 году экспертизы проектов государственных программ специалистами Контрольно-счетной палаты были отмечены несовершенство стратегических документов Санкт-Петербурга, их несогласованность с бюджетной политикой и оторванность от экономических реалий, а также недостаточный уровень квалификации органов государственной власти в области стратегического планирования [3].

Для перехода на программно-целевое бюджетирование необходим выход за рамки старых, привычных методов традиционного формирования бюджета, при котором сумма ведомственных бюджетов образует полный бюджет правительства. В основе стратегического планирования, со-

гласно федеральному закону от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ «О государственном стратегическом планировании», лежат целеполагание, прогнозирование, планирование и программирование социально-экономического развития страны. В то время как бюджетный процесс – это строго регламентированная деятельность по решению непосредственных и насущных задач участников бюджетного процесса, заключающаяся в составлении, рассмотрении, исполнении бюджетов, а также в контроле за их исполнением. Основное его назначение – это по сути определение и мобилизация бюджетных доходов и распределение средств между конкретными получателями на конкретный финансовый год. При этом трудно контролировать итоговые величины, распределение бюджетных средств между секторами, видится только краткосрочная перспектива. Кроме того, традиционному методу бюджетирования, как правило, сопутствуют такие негативные процессы, как аппаратная борьба между ведомствами и необеспеченные мандаты).

В настоящее время Комитет финансов Санкт-Петербурга – орган, ответственный за составление проекта бюджета Санкт-Петербурга и представление его для внесения в Законодательное Собрание Санкт-Петербурга – начинает формирование проекта бюджета с рассылки информационного письма с методическими указаниями главным распорядителям бюджетных средств Санкт-Петербурга по формированию заявок к проекту бюджета Санкт-Петербурга и планированию бюджетных ассигнований. Одновременно главным распорядителям спускаются так называемые контрольные цифры по кодам целевых статей, формирующие объемы бюджетных ассигнований на следующий финансовый год. В соответствии с распоряжением Комитета финансов Санкт-Петербурга от 28.02.2002 № 17-р «Об утверждении Положения о порядке разработки перспективного финансового плана Санкт-Петербурга и контрольных цифр по проекту бюджета Санкт-Петербурга», контрольные цифры определяются на основе распределения бюджетных ассигнований текущего года по целевым статьям между главными распорядителями бюджетных средств [4]. Следует отметить, что вышеуказанный документ, формально соответствуя требованиям бюджетного законодательства, не претерпевал никаких изменений с 2002 года, следовательно, он не может учитывать рекомендации Программы № 2593-р. В частности, планирование расходов по принципу «от достигнутого» игнорирует макроэкономические прогнозы и допущения относительно экономического роста, безработицы, инфляции и других величин.

Формирование бюджета по программно-целевому принципу предполагает наличие механизмов учета информации относительно эффективности реализуемых программ в бюджетном цикле [5, С. 8-9]. Необходимым условием является установление распорядителям бюджетных средств обя-

зательных целевых показателей выполнения государственных программ, от успешности достижения которых в текущем финансовом году напрямую будет зависеть объем их финансирования в следующем. Качество планирования влияет на правильное установление желаемого результата реализации государственной программы. В первую очередь он должен характеризовать целевое состояние сферы экономики и социальной жизни. Во вторую – не должен быть комфортным для исполнителя, ведущим к реализации в лучшем случае лишь инерционного сценария в данной сфере социально-экономического развития.

Другим серьезным препятствием на пути внедрения программного бюджетирования является значительная доля непрограммных направлений в общем объеме финансирования исполнительных органов государственной власти (ИОГВ). Так, в бюджете Санкт-Петербурга на 2016 г. более 28 млрд рублей распределено по непрограммным целевым статьям.

В целях повышения эффективности использования бюджетных средств и достижения наилучших результатов государственного управления представляется целесообразным принятие следующих мер, позволяющих поэтапно отказаться от непрограммных направлений при бюджетировании и, как следствие, обеспечить стратегический подход при распределении средств между участниками бюджетного процесса:

- аудит функций и полномочий ИОГВ на предмет их актуализации и исключения дублирования;
- постановка стратегических целей и задач деятельности ИОГВ, согласование их с реализуемыми ими полномочиями и увязка последних с расходами на содержание ИОГВ;
- внедрение ключевых показателей эффективности деятельности руководителей ИОГВ и увязка последних с расходами на оплату труда.

Важным направлением перехода на программно-целевое планирование должна стать информационная обеспеченность, заключающаяся в систематическом сборе и учете информации о результатах реализации государственных программ в процессе подготовки бюджета. В настоящее время в Санкт-Петербурге существует информационная система, выполняющая лишь локальную задачу ведения реестра государственных программ. Необходимо осуществить её поэтапную интеграцию с информационной системой Комитета финансов Санкт-Петербурга «Бюджетный Процесс-Электронное Казначейство», по аналогии с взаимодействием портала государственных программ Российской Федерации с единым порталом бюджетной системы Российской Федерации, для обеспечения принятия обоснованных управленческих решений относительно возможных изменений объемов, сроков и направления финансирования государственных программ.

Также представляется целесообразным проведение полной инвентаризации целей, задач и мероприятий государственных программ Санкт-Петербурга на предмет возможных задвоений и противоречий и, как следствие неэффективного расходования бюджетных средств. Этой цели должно послужить дальнейшее совершенствование информационных систем региональных государственных программ, поскольку финансовый орган субъектов Российской Федерации не всегда имеет возможность своевременно исключить попадание в бюджет статей расходов на одновременное финансирование противоречащих друг другу, либо дублирующих друг друга, мероприятий, поскольку не может держать в своем штате экспертов по всем социально-экономическим направлениям. Даже в рамках одной государственной программы, объединяющей усилия нескольких соисполнителей по достижению общей стратегической цели, необходимо усилить межведомственное взаимодействие соисполнителей с целью исключения противоречивости запланированных мероприятий во время внесения изменений в одну и ту же государственную программу. В настоящее время Порядком принятия решений о разработке государственных программ Санкт-Петербурга, формирования, реализации и проведения оценки эффективности их реализации, утвержденным постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 25.12.2013 № 1039, не предусмотрена обязательная согласованность действий соисполнителей государственных программ по изменяемым мероприятиям и объемам финансирования.

В заключении хотелось бы отметить, что несмотря на значительные успехи на пути перехода к программно-целевому принципу бюджетирования, предпринимаемые Правительством Санкт-Петербурга, для того, чтобы бюджеты различных уровней стали по-настоящему программными, потребуется дальнейшая консолидация усилий как органов власти, ответственных за реализацию и методологическое сопровождение государственных программ, так и финансовых, и контролирующих.

Литература:

1. Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года [Текст]: распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 N 2593-р // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 31.12.2013.

2. Басова Н.В. О вопросах внедрения программного бюджета на основе программно-целевого принципа планирования расходов // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 1. – С. 312-314.

3. Всероссийское совещание руководителей контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации «Совершенствование организации и повышение эффективности государственного финансового контроля в современных условиях»: г. Махачкала, 29 сен. 2015 г. / Крат. тез. докл. председателя

Контрольно-счетной палаты Санкт-Петербурга В.С. Лопатникова. URL: <http://ksp.org.ru/files/materials/29.09.2015>

4. Об утверждении Положения о порядке разработки перспективного финансового плана Санкт-Петербурга и контрольных цифр по проекту бюджета Санкт-Петербурга [Текст]: распоряжение Комитета финансов Администрации Санкт-Петербурга от 28.02.2002 N 17-р // Вестник Комитета финансов Администрации Санкт-Петербурга. – 2002. – № 2.

5. Афанасьев М.П и др. Технология подготовки программного бюджета. // Академия бюджета и казначейства. Финансовый журнал. – 2010. – № 3.

Антонова Наталья Юрьевна
Antonova Natalia Uryevna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Национальная экономика»
Master program «National economy»
e-mail: nataaaaalia.antonova@yandex.ru

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО
В МЕХАНИЗМЕ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ
ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ
PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE MECHANISM
OF FORMATION OF NATIONAL INNOVATION SYSTEM OF RUSSIA**

В статье раскрывается проблема формирования национальной инновационной системы России на современном этапе и рассматривается механизм государственно-частного партнёрства как метод её формирования. Рассматривается его роль в подготовке и переподготовке кадров как инновационного потенциала и роль особых экономических зон как базы для выработки и внедрения нововведений.

The article deals with the problem of formation of the national innovation system in Russia and offers the mechanism of public-private partnerships as a method for its formation. In particular, it examines its role in training and retraining as the innovation potential and the role of special economic zones as the basis for the development and implementation of innovations.

Ключевые слова: национальная инновационная система, государственно-частное партнёрство, государственная инновационная политика, особые экономические зоны.

Keywords: national innovation system, public-private partnership, state innovation policy, special economic zones.

В высшей степени важной задачей современной науки и экономической политики на сегодня является построение экономики инновационного типа, а её основой в свою очередь является национальная инновацион-

ная система (НИС). Именно построение основ национальной инновационной системы ставится в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года как одна из приоритетных задач.

«НИС — совокупность субъектов, институтов (отношений между субъектами, правил взаимодействия) и инфраструктуры (финансовой, организационной), обеспечивающих производство (генерацию) и распространение инноваций в экономике и обществе» [1, с. 21].

На данном этапе развития, фактически являющемся кризисным для экономики России, говорить лишь о частном бизнесе, как о драйвере инновационного развития не приходится, поэтому особенно важно построение грамотной и чёткой государственной политики в области инноваций [5].

Таким образом, целью исследования являлось выявление среднесрочных целей инновационной политики государства с учётом имеющихся ограничений и рассмотрение механизма государственно-частного партнёрства (ГЧП) как метода их достижения.

Для того, чтобы сформулировать цели, необходимо понимать, на каком этапе становления находится российская НИС. НИС можно понимать как совокупность двух стадий: наука (фундаментальная и прикладная) как стадия генерации знаний, и стадия внедрения и коммерциализации нововведений, в частности, инновационная активность предприятий.

На рис. 1 показана динамика количества организаций, занимающихся непосредственно выработкой научного знания. Можно видеть, что количество организаций, имеющих научно-исследовательские и опытно-конструкторские подразделения невелико, а число научно-исследовательских организаций сегодня снижается.



Рис. 1. Количество организаций, занимающихся исследованиями и разработками.

Однако надо отметить, что фундаментальная наука в России была и остаётся сильной, и её знаниевый потенциал высок.

Если рассматривать стадию внедрения нововведений, можно выделить следующую основную тенденцию. Инновационная активность

российских предприятий остаётся на невысоком уровне в 9-10% и даже снижается в последние годы [2, с. 16]. При этом, инновационная активность организаций стран Евросоюза находится на уровне от 20 до 66 % [2, с. 17].

На базе приведенных данных было проведено исследование и выявлены следующие проблемы и ограничения:

- рыночный спрос на нововведения низок по ряду причин (однако в условиях санкций – спрос появляется, что является толчком, по крайней мере, на среднесрочную перспективу);
- сильная дифференциация инновационного развития по регионам;
- недостаток кадров в таких областях, как инновационный менеджмент, охрана и защита объектов интеллектуальной собственности;
- недостаток эффективных механизмов коммерциализации идей.

Таким образом, можно определить некоторые основные цели государственной инновационной политики:

- формирование региональных инновационных систем;
- инициирование интеграции науки и бизнеса, образования и бизнеса;
- оптимизация государственного финансирования инновационной сферы.

Адекватным ответом на данные цели и решением представленных проблем является механизм государственно-частного партнерства.

Государственно-частное партнерство в научно-технологической и инновационной сферах – это юридически оформленные равноправные договорные отношения на фиксированный или неопределенный период времени между государством и бизнесом с целью реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и научных исследований.

Преимущества ГЧП:

- распределение совокупного риска и ответственности между партнерами;
- возможность осуществления долгосрочных проектов;
- эффективное использование государственной собственности;
- доступ к общественным ресурсам и активам для бизнеса.

В связи с указанными целями предлагаем, в первую очередь, рассматривать ГЧП в двух блоках: 1. «Обеспечительный» блок (инновационный потенциал): подготовка кадров («инновационных» менеджеров, специалистов по интеллектуальной собственности); 2. «Блок внедрения нововведений».

- 1) ГЧП в области подготовки и переподготовки кадров.
- 2) ГЧП в области внедрения нововведений: особые экономические зоны (ОЭЗ).

Таблица 1 – Субъекты ГЧП и их основные функции в подготовке и переподготовке кадров как инновационного потенциала.

Субъект ГЧП	Функции
Орган государственного и муниципального управления	Разработка стратегических образовательных планов с уклоном на подготовку кадров в сфере инноваций; корректировка образовательных стандартов; нормативно-правовое сопровождение
Образовательные учреждения	Корректировка образовательных программ; качественная подготовка специалистов в соответствии с потребностями работодателя (квалификация, компетентность, инновационное мышление)
Частный бизнес	Прогноз кадровых потребностей; координация организационно-содержательной составляющей образовательного процесса; непосредственное участие представителей работодателей в образовательном процессе (лабораторно-практическое, производственное обучение); организация прохождения производственной практики, наставничество; привлечение обучающихся к опытно-экспериментальной работе по освоению новых технологий производства; повышение квалификации преподавательских кадров в области инноваций

Источник: составлено автором.

Сейчас существуют 5 технико-внедренческих (ТВТ) особых экономических зон: ОЭЗ ТВТ «Дубна», Московская область; ТВТ «Зеленоград», Москва; ОЭЗ ТВТ «Иннополис», Казань; ОЭЗ ТВТ «Томск»; ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург». Их расположение не случайно, оно обусловлено исторически сложившимися научными традициями и мощными научными школами в данных регионах, а также наличием кластеров.

Суть их состоит в том, что резидентам таких зон предоставляется пакет таможенных льгот и налоговых преференций, доступ к профессиональным кадровым ресурсам, инфраструктуре.

Остановимся подробнее на ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург»:

Общая площадь территории особой экономической зоны – 129,4 га, срок действия зоны – 49 лет. Государственные инвестиции: запланированные – 17 866 млн руб., осуществленные – 8 102 млн руб. Резиденты: 36 компаний [4]. Приоритетные направления: информационные техноло-

гии и телекоммуникации, фармацевтика и медицинские технологии, энергоэффективность, точное приборостроение.

Анализируя финансовую составляющую, возникает вопрос, достаточно ли выделяемых средств для обустройства и запуска технико-внедренческих зон, принимая во внимание тот факт, что обустройство такой зоны, а также создание инфраструктуры почти с нулевого уровня – мероприятие, требующее существенных затрат. Обращаясь к зарубежному опыту, можно выяснить, что для полноценного обустройства 1 кв. км промышленно-производственной зоны потребуется порядка 40-45 млн долл. Инвестиций. А, например, в Китае затраты на освоение Тяньцзиньской зоны технико-экономического развития составили 100 млн юаней на один кв. км (это 15 млн долл. на 1 кв. км) [3, с. 9-16].

Исходя из приведённых данных, средств на развитие ТВЗ «Санкт-Петербург» более чем достаточно уже на данном этапе.

На сегодня этот инструмент является работающим, и если развивать региональные инновационные системы, имеет смысл развивать их и рассмотреть создание новых ОЭЗ, например, в Самарской или Нижегородской областях.

Таким образом, в статье был дан системный подход к вопросу выработки государственной инновационной политики и построения национальной инновационной системы. Были выработаны наиболее важные цели на среднесрочную перспективу с учётом имеющихся ограничений. Предложен механизм государственно-частного партнёрства как метод достижения целей, а именно: ГЧП в области подготовки и переподготовки кадров как инновационного потенциала; развитие имеющихся и создание новых особых экономических зон.

Литература:

1. Инновационная Россия 2020. Стратегия инновационного развития / Издательство: Правительство Российской Федерации. – 2011, 148 с.
2. Информационно-статистический материал: Инновационная деятельность в РФ // Статистика науки и образования. – 2015. – Выпуск 7. – С. 15-36.
3. Селищева Т.А., Селищев А.С. Проблемы формирования модели инновационного экономического роста в России// Вестник ИНЖЭКОНа., 2013. – № 3(62). – С. 9-16.
4. Россия. Особые экономические зоны [электронный ресурс]. – электронные данные. – [Россия] – URL: <http://www.rusez.ru/>– (Дата обращения: 18.03.2016).
5. Сизяков В.М., Бажин В.Ю., Селищева Т.А., Власов А.А. Роль государства в области инновационной деятельности предприятий цветной металлургии России// Металлург. – 2014. – № 1. – С. 4-7.

Афанасьев Дмитрий Анатольевич
Afanasev Dmitry Anatolevich
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Прикладная математика и информатика»
Master program «Applied Mathematics and Computer Science»
e-mail: afanasevdm3@gmail.com

**GDELТ И GOOGLE BIGQUERY:
ПРИМЕРЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНТЕНТ-АНАЛИЗА
GDELТ AND GOOGLE BIGQUERY:
EXAMPLES OF USING CONTENT ANALYSIS**

Доклад посвящён ознакомлению с облачным сервисом аналитики крупных баз данных Google BigQuery и базой данных GDELТ. Автор приводит несколько примеров применения упомянутых ранее средств для анализа событий, влияющих на политику и экономическую деятельность.

The report focuses on introduction to cloud-based interactive query service for massive datasets Google BigQuery and GDELТ database. The author gives a couple examples of the application of resources mentioned above for analysis of events affecting the policy and economic activity.

Ключевые слова: контент-анализ, политические конфликты, цены на нефть.
Key words: gdelt, bigquery, content analysis, political conflicts, oil price.

Современные технологии интенсифицировали процесс взаимодействия СМИ и общества. Большую часть информации о происходящих в мире событиях мы получаем из интернета. Стало возможным в режиме реального времени отслеживать развитие событий, находясь за тысячи километров от места действия. Зачастую это позволяет средствам массовой информации не только информировать, но и влиять на формирование общественного мнения о том или ином событии. Поэтому все большее внимание исследователей уделяется анализу того, как информация СМИ влияет на общество.

Одним из основных методов исследования механизмов информационного взаимодействия является количественный анализ содержания или контент-анализ. Контент-анализ основан на использовании формализованных подходов для выявления закономерностей организации информационного потока и намерения коммуникатора при его тиражировании. Контент-анализ может быть использован для прогнозирования реакции аудитории на предлагаемую информацию [1, с. 5].

Исследователь Калев Литару, из Джорджтаунского университета, создал обширнейшую базу данных The Global Database of Events, Language, and Tone (GDELТ Project). Полная база событий насчитывает

более 350 миллионов записей, каждая из которых получается путём кодирования новостных публикаций сети интернет. На сегодняшний день кодируется 59 полей, среди них такие как место где произошло событие, название и географические координаты локации, название страны, имена тех кто участвовал в событии (это могут быть как известные личности так и отдельные организации или объединения), класс события (вербальный или материальный конфликт/взаимодействие) и другие. Кодирование публикаций производится согласно стандарту SAMEO (Conflict and Mediation Event Observations) [2] и для этой цели используется программное обеспечение с открытым кодом Tabari.

Данный каталог пополняется ежедневно записями с различных новостных сайтов сети интернет. Новости переводятся более чем со 100 различных языков мира. Записи датируются с 1 января 1979 года по сегодняшний день.

Всё это предоставляет колоссальные возможности для проведения количественного анализа данных, полученных путём применения контент-анализа. Единственной проблемой, встающей на пути исследователя, становится слишком большой объём данных. Сегодня объём занимаемый GDELT составляет более 134 GB.

В 2014 году компания Google предоставила публичный доступ ко всей базе данных GDELT посредством сервиса BigQuery.

BigQuery – это облачный сервис аналитики баз данных, разработанный специально для крупных наборов данных. Данный сервис позволяет быстро выполнять SQL-подобные запросы к большим базам данных. BigQuery предоставляет различные способы для осуществления работы. Запросы можно выполнять как используя стандартный веб-интерфейс, так и при помощи программы Microsoft Excel. Запрос и результаты пишутся в одном файле и сразу же доступны для анализа. Кроме того, запросы можно осуществлять напрямую из программной среды вычислений R и тут же проводить статистический анализ. Помимо этого BigQuery предоставляет API для работы с различными языками программирования, такими как Java, .NET, Python.

Существует гипотеза, что особенно важным событиям в истории, таким как крупным политическим конфликтам, предшествует некоторый нетипичный рост числа публикаций. Сегодня, когда всё большее влияние набирают СМИ, проверка данной гипотезы является всё более актуальной задачей. Выявление такого роста может позволить заблаговременно разработать план по предотвращению крупных политических конфликтов. Кроме этого политические события могут оказывать влияние и на экономическую деятельность.

24 ноября 2015 года многие СМИ освещали уничтожение российского Су-24. Происходили ли в истории схожие события? При помощи не-

скольких запросов в BigQuery мы были способны ответить на этот вопрос. Для этого рассматривалась динамика публикаций, классифицированных как «материальный конфликт» и произошедших на территории Турции, за 60 дней до происшествия. Затем рассматривалось это же временное окно с 1 января 1979 года для каждой страны, начиная с Афганистана, и вычислялся коэффициент корреляции между двумя наборами данных. После чего эта же операция повторялась для 2 января 1979 года и так далее, до сегодняшнего дня для каждой страны. В конце результаты сортировалось по убыванию значения коэффициента корреляции. Таким образом, используя сервис BigQuery, менее чем за 3 минуты была просмотрена вся история публикаций, обработанных GDELT, более чем за последние 35 лет. Наибольшее значение коэффициента корреляции между наборами данных о публикациях до наступления события наблюдалось для Великобритании и было равно 0.72. После отметки в 60 дней коэффициент корреляции был равен 0.93, что говорит о сильной корреляционной зависимости. Нахождение такой сильной зависимости позволяет задуматься над изучением возможности прогнозирования дальнейшего развития числа публикаций. На рисунке 1 отображены отнормированные значения числа публикаций, чёрная черта отделяет промежуток в 60 дней до наступления события и 2 недели после.

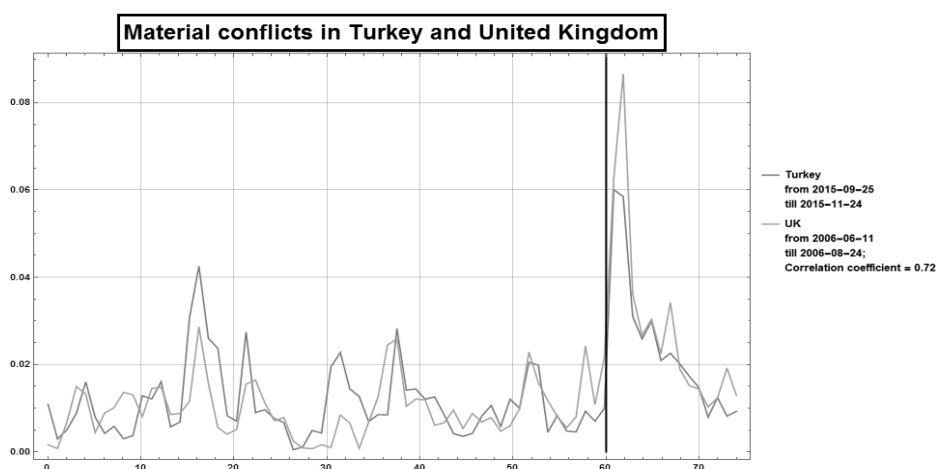


Рис. 1. Динамика публикаций класса «материальный конфликт»

Для Великобритании пик публикаций приходился на 11 августа 2006 года. 10 августа этого же года в Великобритании стало известно о намерении террористов устроить подрыв на 10 самолётах трансатлантических направлений. В этот день были отменены сотни рейсов, по некоторым данным это затронуло около 400000 пассажиров. В эту же ночь в Лондоне прошли рейды по задержанию подозреваемых. В 2 часа ночи Joint Terrorism Analysis Centre в Великобритании повысил уровень террористической угрозы до наивысшего уровня – критического [3].

В качестве другого примера, была рассмотрена динамика публикаций, классифицированных как «материальный конфликт», в Сирии за последние 5 лет. Наибольшее число публикаций приходилось на 28 августа 2013 года. Неделями ранее, 21 августа 2013 года, в пригороде Дамаска было применено химическое оружие. 28 числа же поэтому поводу выступал спецпосланник ООН и ЛАГ (Лига арабских государств) Лахдар Брахими [4]. По аналогии с прошлым примером были найдены промежутки времени с высокой корреляцией данного отрезка времени. Но в этот раз помимо данных о публикациях в эти временные промежутки были рассмотрены цены на нефть двух марок WTI (West Texas Intermediate) и Brent, согласно информации из агентства U.S. Energy Information Administration (EIA), являющегося подразделением министерства энергетики США.

Рассматривалось 4 периода времени до пика публикаций:

1. Сирия, 29 июня – 27 августа 2013 года, исходные данные
2. Афганистан, 20 июля – 18 сентября 2001 года, коэф. кор. = 0.86
3. Израиль, 10 мая – 9 июля 2014 года, коэф. кор. = 0.84
4. Израиль, 5 ноября – 4 января 2008 года, коэф. кор. = 0.83

На рисунке 2 представлены графики отклонения от средней цены нефти за баррель в долларах США. Для марки Brent коэффициенты корреляции для всех промежутков, кроме Израиля 2008 года, превышают значение 0.75. Для марки WTI значение коэффициентов корреляции превышает 0.6 для временного промежутка Афганистана и Израиля 2014 года. Стоит отметить, что исходные данные брались за 2013 год, а в результате был найден период со схожей динамикой публикаций в 2014 году для Израиля.

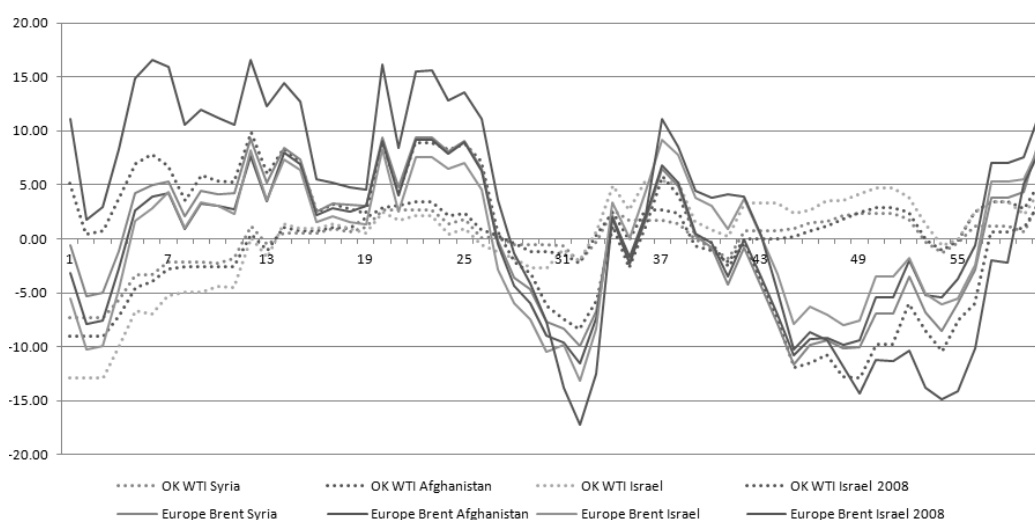


Рис. 2. Изменение цен на нефть за 60 дней до пика публикаций.

Таким образом, Google BigQuery предоставляет множество различных методов доступа к крупной базе событий GDELT и делает возмож-

ным количественный анализ обширного числа событий произошедших в прошлом и настоящем, прогнозирование будущей динамики публикаций, выявление взаимосвязей между динамикой публикаций и изменениями в различных отраслях экономики и политики.

Литература:

1. Семенова А.В., Корсунская М.В. Контент-анализ СМИ: проблемы и опыт применения / Под редакцией В.А. Мансурова. – М.: Институт социологии РАН, 2010.

2. Deborah J. Gerner and Rajaa Abu-Jabr and Philip A. Schrodtt and Ömür Yilmaz. Conflict and Mediation Event Observations (CAMEO): A New Event Data Framework for the Analysis of Foreign Policy Interactions, 2002.

3. Mark Oliver, David Batty [Электронный ресурс]: Электрон. статья // 'Mass murder terror plot' uncovered / The Guardian. 10 August, 2006 – <http://www.theguardian.com/world/2006/aug/10/terrorism.politics>.

4. [Электронный ресурс]: Электрон. текст выступления // Transcript of press conference by the Special Envoy for Syria, Lakhdar Brahimi / Geneva, 28 August 2013 - <http://www.un.org/sg/offthecuff/index.asp?nid=2953>.

Березовская Анастасия Артуровна
Berezovskaya Anastasiya Arturovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Международная экономика»
Master program «International economy»
e-mail: aaberezovska@gmail.com

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ В МИРОВОМ МУЗЫКАЛЬНОМ БИЗНЕСЕ TOOLS OF FINANCIAL OPTIMIZATION IN THE GLOBAL MUSIC BUSINESS

В данной статье анализируется динамика и основные тренды мирового музыкального бизнеса, определяются ключевые инструменты финансовой оптимизации в нем и формулируется необходимость их применения. Также путем выявления особенностей ревеню-менеджмента, доказана его эффективность в мировом музыкальном бизнесе.

This article examines the dynamics and major trends of the global music business, defines the main tools of financial optimization in the global music business and formulate the need for their application. By identifying the characteristics of revenue management, proven its effectiveness in the global music business.

Ключевые слова: Музыкальная индустрия, тренды музыкального бизнеса, ревеню-менеджмент, финансовая оптимизация, краундфандинг, краундсорсинг.

Key words: Music industry, music business trends, revenue management, financial optimization, crowdfunding, crowdsourcing.

Эволюционное развитие международных экономических отношений позволяет говорить о чередующемся переходе от спадов к подъемам, от экономических заблуждений к интеллектуальной эффективности, от предложения к спросу и в каждом из циклов прослеживается развитие. Но, по нашему мнению, только теперешний этап мировой экономики формируется, учитывая то, что глобальный рынок стоит на грани неопределенности. Она заставляет проводить переоценку систем построения, реализации и усовершенствования моделей бизнеса в микро- и мезосреде, а, главное, на уровне макроотношений.

В «эпоху прорывов» без применения инновационных моделей невозможно представить ведение бизнеса, оценку эффективности и выведение его на более успешный, конкурентоспособный уровень. Оценивая инновации как одно из изменений современной мировой экономики, можно заключить, что они играют ключевую роль в стремлении и достижении устойчивого развития.

Ревеню-менеджмент – это одна из таких инноваций, которая относится к инструментам финансовой оптимизации (инструменты финансовой оптимизации в мировом музыкальном бизнесе: краундсорсинг, краундфандинг, краундвестинг, краундпродакшин, фандрайзинг, спонсоринг, ревеню-менеджмент и другие). Он выделился в самостоятельное направление в результате необходимости повышения доходности на предприятиях авиационного и туристско-гостиничного бизнеса. Но тренды современных изменений мировой экономики показали, что ревеню-менеджмент приобретает все большее развитие и в других сферах, не связанных с «продажей воздуха».

Ревеню-менеджмент – это определенная политика ценообразования, направленная на достижение максимальной доходности, учитывая и прогнозируя спрос в определенный момент.

Проанализировав динамику международного музыкального бизнеса, мы приняли решение изучить возможность применения ревеню-менеджмента в данном секторе экономики. Потому как наблюдается значительное повышение показателей в динамике. Это также подтверждается статистическими данными сайта Яндекс, которые показывают, что количество статей с тегом «музыкальный бизнес» увеличилось на 27% за три последних года [2, с. 79-82].

Динамические изменения мирового музыкального бизнеса показывают смещение тренда в сторону повышения продаж в интернете и незначительного снижения концертной деятельности, а также довольно сильного уменьшения показателей продаж физических носителей [11, с. 13-20].

Для применения ревеню-менеджмента в международном музыкальном бизнесе было выделено несколько категорий потребителей. К ним относятся низкий, высокий и самый высокий уровни. Низкий – это боль-

шинство населения, fan - зона, сравнивая с сектором авиаперевозок – это leisure, туристы. Высокий – это vip – зона, бизнес-класс, для которых спрос менее эластичен и не ведет к значительному изменению продаж в случае изменения цены. И самый высокий – это филофонисты, сегмент luxury, к нему мы решили отнести коллекционеров, которые готовы заплатить завышенную цену, если им интересен какой-либо товар.

По нашему мнению, основной проблемой ревеню-менеджмента в музыкальном бизнесе является невозможность оценки спроса, особенно в низшей категории. Если рассматривать продажи физических носителей, то наравне с прогнозированием и «автоматическим» ценообразованием в сфере авиа-перевозок и отельном бизнесе, к примеру, музыкальный бизнес не может так быстро реагировать, т.к. он нуждается в наиболее скорой реализации своей продукции.

Проанализировав концертную деятельность, низкий сектор которой эластичен и посещение концертов должно увеличиваться, если концерт бесплатный, но, в современном мировом музыкальном бизнесе, это не происходит. Высокий сегмент также на это не реагирует. Соответственно, можно сделать вывод, что концертная деятельность не поддается законам ревеню-менеджмента [1, с. 22-26].

Применение ревеню-менеджмента в сегменте продаж музыкальной продукции в онлайн-режиме было проанализировано на примере результатов исследования, проведенного компанией Apple на основе музыки, которая продается через iTunes. Была выбрана группа музыкальных коллективов, на которые искусственно снижали и повышали цены. Проанализировав данные, можно сделать вывод, что со снижением цены значительно рос спрос [6].

Это позволяет сделать вывод, что именно низкий сегмент является потребителем онлайн-продаж музыкальной продукции, спрос на продажи музыки в онлайн-режиме может быть скорректирован с помощью управления политикой ценообразования.

Основные пути применения ревеню-менеджмента в международном музыкальном бизнесе включают в себя создание интерактивной информационной модели оценки спроса на музыкальную продукцию в интернете, которая также будет анализировать конкурентные предложения и опираться на определенный период жизненного цикла всех категорий товаров. Согласно исследованию Игоркина В.А. важную роль в совершении покупок играет время года – наибольший удельный вес составляет спрос на музыкальную продукцию осенью и зимой.

На базе данного предположения цены на товары должны снижаться в летнее и весеннее время, а также в праздничные дни (существует теория о том, что во время них покупки составляют минимальный процент) и по-

вышаться, когда спрос повышается – в зимний и осенний периоды, а также мы считаем, что необходимо включить в модель систему проведения концертов в том или ином регионе, городе - продажи музыкальной продукции повышаются, когда в город покупателя приезжает любимая группа. Также должны учитываться трагические ситуации, к примеру, смерть "короля блюза" В.В. King'a привела к повышению продаж его музыкальной продукции на 27% [10]. Для учета этих показателей необходимо применение систем искусственного интеллекта, которые бы считывали информацию с официальных сайтов музыкальных исполнителей, групп, лейблов и т.п.

После проведенного исследования можно заключить, что ревеню-менеджмент является довольно эффективным инструментом финансовой оптимизации, который ведет к повышению доходности в мировом музыкальном бизнесе, особенно если говорить об онлайн-продажах.

Литература:

1. Березовская А.А., Березовский А.Н., Особенности применения ревеню-менеджмента в музыкальном бизнесе. [Текст]: Ежемесячный научный журнал, «Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук» №12(83), декабрь, 2015, часть III, 180 с., с. 22-26.
2. Березовская А.А. Современные тенденции в мировой музыкальной индустрии. [Текст]: материалы IV международной межвузовской научно-практической конференции студентов. «России в новых социально-экономических и политических реалиях: проблемы и перспективы развития». Издательство СПбГЭУ, 2015. – 450 с., с. 79-82.
3. Бет Новек. Wiki-правительство. Как технологии могут сделать власть лучше, демократию – сильнее, а граждан – влиятельнее. [Текст]. М.: Альпина Паблишер, 2012. – 292 с.
4. Геращенко И.П. Финансовая стратегия: моделирование и оптимизация: монография / И.П. Геращенко. – СПб.: Книжный Дом. – 2009. – 352 с.
5. Гуриев С. Мифы экономики: заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики. [Текст]. 3-е изд., переработ. – М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 295 с.;
6. Данные статистического исследования, проведенного Apple по деятельности iTunes. Режим доступа: [Электронный ресурс] // AppleInsider.ru. (Дата обращения: 16.10.2015 г.) Загл. с экрана.
7. Джефф Хау. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. [Текст] – М.: «Альпина Паблишер», 2012. – 288 с.
8. Игорикин В.А. Исследование. Режим доступа: [Электронный ресурс] // <http://reportermusic.com/torgovlyaizavisimostotfactorov2015/> (дата обращения: 10.11.2015г.). Загл. с экрана.
9. Костин К.Б. Методология развития инструментария маркетинга и оценки эффективности предпринимательства в сфере туризма [Текст]: дис. на соис. уч. ст. д. э. н., Санкт-Петербург, 2016 г., 337 с.

10. Умер «король блюза» Би Би Кинг [Текст]: журнал «Интерфакс». Режим доступа: [Электронный ресурс] // <http://www.interfax.ru/culture/54193517>. (дата обращения: 16.10.2015 г.)

11. Berezovskaya A.A. Prospects of Russia's entering the music market of Romania. [Текст]: «Romanian-Russian Journal of Scientific Research in economics», Volume 1, Issue 1/2015. Copyright 2015, 128 p., p. 13-20.

12. Cross R. Revenue Management: Hard-Core Tactics for Market Domination. [Текст] New York, NY: Broadway Books, 1997, 276 p.

Бойкова Анна Сергеевна

Boikova Anna Sergeevna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Программа «Теория перевода и межкультурная/межъязыковая коммуникация»

Master program «Translation Theory and Intercultural Relations»

e-mail: annie1301@ya.ru

**ФОНОСЕМАНТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЛЕКСИКИ
ЗВУКОИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ
В РОМАНЕ ДЖ. ДЖОЙСА «УЛИСС»
PHONOSEMANTICAL ANALYSIS OF SOUND-IMITATING LEXIS
IN «ULYSSES» BY JAMES JOYCE**

В данном докладе звукоизобразительность рассматривается с точки зрения стилистического приема, использованного автором при написании художественных произведений. Также в докладе освещаются основные стратегии фоносемантического анализа лексики звукоизобразительного происхождения. Практическая часть работы основывается на отрывках из произведения Дж. Джойса «Улисс» и его переводе на русский язык.

The present report considers the sound-imitating as a stylistic device used by an author in the novel in question. Main strategies of phonosemantical sound-imitating lexis analysis are sure to have been considered in this very report. The practical part of the present work is based on the fragments from J.Joyce's novel "Ulysses" (English version) and the corresponding fragments, translated in Russian.

Ключевые слова: Джойс, фоносемантика, звукоизобразительная лексика.

Key words: Joyce, phonosemantics, sound-imitating system.

В фоносемантике заложены огромные социально-эстетические цели. Звукоизобразительные слова, являясь по своей сути результатом объективации категории экспрессивности и обладающие как эксплицитными, так и имплицитными маркерами экспрессивности, представляют собой своеобразные центры номинативной аттракции [1, с. 56]. Как правило, это идеофонические образования, характеризующиеся смысловой и фонети-

ческой гипераномалией. Эта гипераномальность и служит основным материалом для создания экспрессивности, доминируя над семантикой и вынося на передний план фонетические аспекты. Следовательно, звуко-символичность текста манифестирует его экспрессивность. Утопия Джеймса Джойса является замечательной иллюстрацией этого. Ввиду того, что подобные жанры в литературе всегда вбирают в себя наибольшее количество изобразительности по всем параметрам (лексическому, ввиду использования разных пластов лексики, включая очень устаревшую, нередко можно встретить заимствования из других языков, что часто можно увидеть на страницах произведения Джойса; грамматическому, ввиду необходимости создания рифмы и иногда заведомо неверные грамматические конструкции являются выходом из подобной ситуации, так, например, у британского исполнителя Sting в его композиции *Shape of my heart* для создания рифмы и с целью укоротить фразу используется неверный вспомогательный глагол настоящего времени «*He deals the cards as a meditation; And those he plays never suspect; He doesn't play for the money he wins; He don't play for respect*»). Параметр звукообразности, условно говоря, фонетический параметр, является таким же важным, как и другие вышеперечисленные параметры. Следует, однако, отметить, что есть писатели, чья поэзия базируется на принципах фоносемантики и ЗИ-лексика встречается весьма часто, как, например, Льюис Кэрролл. Однако, звукообразность на примере его произведения «Алиса в стране чудес» на настоящий момент уже хорошо изучена и дальнейшие изыскания не представляют собой интереса и научной новизны.

Джеймс Джойс за свою жизнь успел создать массу разножанровых произведений, в настоящее время составляющих целый пласт не только в англоязычной, но и в мировой литературе. Произведения Джойса произвели настоящую революцию в литературе, не только ввиду содержания произведений, но так же и ввиду их формы (концепт «потока сознания», примененный впервые в мировой литературе был зафиксирован именно в рассматриваемом произведении «Улисс»). Несмотря на то, что природа не является основной темой данного произведения, тем не менее, можно выделить пласт лексики, которая манифестирует именно природные явления. В рамках данного лексико-семантического поля «Природа», весьма широкого, можно найти огромное количество ЗИ-лексики различных мастей. Стоит отметить, что Джойс, являясь новатором, так же создавал авторские окказионализмы и квазислова, в попытках ввести дополнительные компоненты значения для отражения специфических сущностных характеристик. Таким образом, для анализа была отобрана не только исключительно лексикографически фиксированная лексика, но и авторские окказионализмы. Выявленные путем сплошной выборки лексические единицы будут структурированы согласно звукообразной системе в пантопо-

хронии, созданной С.В. Ворониным. Стоит отметить, что в рамках данной статьи классификация будет проходить по двум основным принципам: категория инстантов и категория континуантов. Инстанты представляют собой класс и тип звукоподражательных слов, обозначающих «сверхкраткий» шут или тон, воспринимаемый человеком как акустический удар [2, с. 48]. Согласно классификации С.В. Воронина, каноническая модель, отражающая наиболее существенные признаки данного типа звукоподражательных слов, выглядит следующим образом:

PLOS/AFFR + VOC^{L/H, S/W} + PLOS

Примеры инстантов в английском языке: *blor* «хлюпать», *bat* «бить», *plor* «булькать», *tap* «стучать» и др. Данный тип ономатопопов передаёт такие типы звучаний, как различные виды ударов, стук, тиканье, хлопанье, щелчки и т.д. В английском языке в подобныз случаях часто встречается щелевой сонант [l]. Благодаря открытости и закрытости гласных можно отличить более и менее интенсивные звучания, так открытые гласные передают интенсивность, а закрытые, соответственно, ослабление интенсивности. Наиболее типичные согласные в составе ономатопа смычные, как правило, взрывные в позиции начала и конца слова. Однако, встречаются немногочисленные ономатопы с инициативным щелевым, например, *jabber* «болтать», *jibber* «трещать, болтать».

В классификации С.В. Воронина присутствуют масса других классов, такие как фреквентативы, в свою очередь подразделенные на несколько подгрупп (квазиинстанты, чистые), инстанты-континуанты, тоношумовые предударные, тоношумовые тоновые, тоновый «послеударные» квазиинстанты-континуанты, чистошумовые послеударные, чистошумовые предударные. В данной работе было решено сфокусироваться на инстантах и континуантах и коснуться темы фреквентативов. Другие классы, безусловно, принимаются во внимание, однако, классификации по данным канонам представлено не будет ввиду недостаточно расширенного спектра работы ввиду основного фокуса на других идеях фоносемантики.

Континуанты денотируют звуки, не знающие перерывов. Представляют собой класс и тип звукоподражательных слов, обозначающих пролонгированное действие, денотирующих долготу, воспринимаемый человеком как длительное, растянутое действие. Обозначают неудар, т.е. «длящееся» («немгновенное») слитное тоновое или шумовое звучание. Континуанты подразделяются на тоновые и шумовые; последние, в свою очередь, подразделимы на чисто шумовые и тоношумовые. Окказионализмы, в которых присутствуют звуки из данной категории (чаще всего можно утверждать, что при наличии звуков [i:], [e], [a], а также редуцированного звука [ɪ]), показывают некий континуум, то есть являются долгими.

Тоновые континуанты обозначают тоновый неудар, т.е. тон в его наиболее чистом виде. Модель английских тоновых континуантов имеет следующий вид:

$$\text{CONS (+SON}^{\text{LAT/LAB}}) + \text{VOC}^{\text{L/H, S/W}} + \text{PLOS}$$

Важнейшей составной частью английских тоновых континуантов и единственным звукоизобразительно валентным компонентом может являться долгий гласный. Достаточно, например, уже на стадии первичной имитации произвести звук [i:] и уже ясно, что речь идет о звукоизображении высокого (высокочастотного) тонового неудара (писка, свиста), Соответственно, если в имитации присутствует звук [u:], сразу же становится ясно что изображается низкочастотный тоновый удар – гудение, вой .

Как известно, тоновый характер имеют – в различной степени – несколько типов фонем: гласные, сонорные, звонкие согласные. Следовательно, все их можно использовать для передачи тонового звучания.

Чисто шумовые континуанты обозначают шумовой неудар, то есть шум в его наиболее чистом виде. Обязательным в данном случае является наличие хотя бы одного глухого фрикативного (в анлауте либо в ауслауте), так как характер звучания здесь чисто шумовой.

Тоношумовые континуанты в свою очередь обозначают тоношумовой удар, в котором одновременно с чисто шумовым неударом присутствуют так же ощутимые элементы тонового неудара. Тоношумовой удар, где каждый из элементов является звукоизобразительным, передается совокупностью тона и шума.

Для фоносемантического анализа методом свободной выборки были отобраны ЗИ-лексемы из произведения Джеймса Джойса «Улисс». Целесообразным будет представить результаты анализа ввиду таблицы, структурирующей найденные в произведении ЗИ-лексемы.

Таблица 1.

ИНСТАНТЫ	КОНТИНУАНТЫ
<p>Jamjam lickitup. Наиболее типичные согласные в составе ономатопа смычные, как правило, взрывные в позиции начала и конца слова. Однако, встречаются немногочисленные ономатопы с инициативным щелевым, например, jabber «болтать», jibber «трещать, болтать». «Jamjam lickitup»? ,будучи авторским окказионализмом, показывает вкусовые качества еды через призму человеческого восприятия и реакции – на русском буквально это было бы «нямням».</p>	<p>THE WATERFALL: Poulaphouca! Poulaphouca! Poulaphouca! Poulaphouca! «Poulaphouca», являясь чисто шумовым континуантом, обозначает чисто шумовой неудар, шум в его наиболее чистом виде, здесь –шум воды. Глухой фрикативный характер обусловлен глухим, т.е. чисто шумовым характером изображаемого звучания. Формулой шумовых континуантов является следующая: $\text{FRIC/CONS} + \text{VOC}^{\text{L/H, S/W}} + \text{CONS/FRIC}$</p>

ИНСТАНТЫ

«рchp!», «prrrrrht!»

Окказионализм, показывающий резкое, быстрое падение.

Лексема, соответствующая по формуле теории С.В. Воронина об инстантах. Именно звукоизобразительность помогает нарисовать четкий образ того, как быстро происходило действие.

КОНТИНУАНТЫ

«Mkgnao!»,

«Mkgnao!»), будучи первой, но далеко не единственной звукоподражательной лексической единицей в рамках выбранного для анализа произведения, как и практически любое другое звукоподражание голосам животных относится к классу тоновых континуантов, передавая тоновый неудар, т.е. тон в наиболее чистом виде. Модель ТК в английском языке имеет следующий вид:

[CONS (+SON^{LAT/LAB}) +] VOC^{L/H, S/W} (+ PLOS).

«Megeggaggegg! Nannannanny!»), передавая звуки блеяния козла, является еще одним безусловным примером звукоподражательной лексики.

Несмотря на то, что в английском языке есть словарные нормы того, как блеют козлы, Джойс данными нормами пренебрёг, создав свои вариации на данную тему. По данным словаря Macmillan, “to bleat – to make the sound that a sheep or goat makes. To make an animal sound: to baa”. По данным Оксфордского словаря, to bleat – of a sheep, goat or calf – make a characteristic weak, wavering cry; а «baa» создатели данного словаря отнесли к «крикам, звукам» данного животного. Соответственно, Джойс, являясь носителем английского языка скорее всего знал о существовании междометия baa, однако, ввиду его новаторства не только жанрового, но и лингвистического, автор создает данное квазислово, подтверждая свою лингвокреативность.

Babbling

Лексема babbling, имея несомненный ЗИ потенциал, представляет собой тоношумовой континуант, где наряду с чистым шумовым неударом присутствуют элементы тонового неудар.

Стоит отметить факт того, что в данном анализе количество континуантов заметно преобладает над количеством инстантов. Из этого можно

сделать вывод, что описания природы имеют тенденцию к длительности и использованию континуированных звуков.

Литература:

1. Барташова О.А. Фоносемантический фонд индивидуальных авторских концептов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, периодический научный журнал. – 2010. №6 (66). – С. 56-59.
2. Воронин С.В. Основы фоносемантики. – 1982. С. 46-52.
3. Joyce James. Ulysses. – New York: Everyman's Library, 1997.

Большова Евгения Максимовна
Bolshova Evgeniia Maksimovna

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

Программа «Инновационные персонал-технологии и управление карьерой»
Master program «Innovative personnel-technologies and management of career»
e-mail: zhenya.bolshova@yandex.ru

**РАЗРАБОТКА МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ВНУТРИФИРМЕННОГО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА
PLAN CREATION OF EFFICIENCY INCREASING FOR COMPANY
TRAININGS&EDUCATION**

В статье затрагивается тема внутрифирменного обучения персонала. Особое внимание уделено повышению эффективности внутрифирменного обучения персонала и разработке соответствующего метода.

This article is dedicated to the system of company training and education. Special attention has paid to efficiency of that system and to development of appropriate method.

Ключевые слова: внутрифирменное обучение персонала, повышение эффективности.

Key words: company training&education, efficiency increasing.

Говоря о методах повышения эффективности внутрифирменного обучения, можно использовать золотое правило: нужно учить тому, чему надо, и того, кому надо. В реальной практике обучение сотрудников не тому, чему им нужно научиться на самом деле, влечет за собой потерю затраченных на это ресурсов впустую. Ровно так же, как и обучение тех сотрудников, которым нет необходимости проходить обучение, так же влечет за собой потерю ресурсов, как с обучающей стороны, так и с обучаемой.

В то же время, как у работников службы персонала, так и руководителей функциональных подразделений компании возникают сложности

как раз с ответами на следующие вопросы: «кого учить?», «чему учить?». Данные вопросы возникают по двум причинам:

1) Ограниченность имеющихся ресурсов, таких, как: бюджет, время и т.д., а также организационные препятствия и уровень текущей загрузки, как руководителей, так и обучающегося и обучаемого персонала.

2) Непонимание действительных приоритетов в развитии персонала, а именно: отсутствие единого понимания руководителями функциональных подразделений и службы персонала не столько стратегических целей, сколько ключевых компетенций, достаточное развитие которых, поможет достичь стратегических целей компании, а также поможет обеспечить устойчивое наличие конкурентных преимуществ организации перед его конкурентами.

По нашему мнению, для повышения эффективности внутрифирменного обучения персонала, а также в целях стратегического планирования, целесообразно использовать инструмент «Capability assessment» (прим. с англ. – оценка ресурсов и компетенций). Данный инструмент был разработан А. Эндерсом, профессором ведущей мировой бизнес-школы IMD. Данная модель позволяет оценить степень стратегической важности, уровень развития по сравнению с конкурентами, и расставить приоритеты в развитии, как материальных, так и нематериальных ресурсов/компетенций компании (производство, управление продажами, управление цепочкой поставок, поддерживающие функции).

Рекомендации по использованию данной модели с целью применения ее для разработки программ обучения персонала:

1) Оценки по стратегической важности той или иной компетенции выставляются по пятибалльной системе, где 1 балл – это не важно, 5 – очень важно и данная компетенция является критическим фактором успеха.

2) Оценки по сравнению уровня данной компетенции с уровнем ее развития у конкурентов, где 1 балл означает значительное отставание от конкурента, 3 балла – данная компетенция развита на аналогичном с конкурентом уровне, 5 баллов – данная компетенция развита значительно лучше, чем у конкурента.

3) Оценки необходимости развития данной компетенции выставляются по трехбалльной системе, где 1 балл – развитие на данный момент не целесообразно, 2 балла – уровень целесообразности «инвестиции» в развитие находится на среднем уровне, а 3 балла – «инвестиции» необходимы в обязательном порядке.

4) Данное упражнение выполняется на основе экспертных оценок. Оценки должны выставляться на основе консенсуса участников специальной рабочей группы, которую в обязательном порядке должны входить: представители высшего руководства компании, руководители функцио-

нальных подразделений и сотрудники службы персонала. Таким образом, обеспечивается единое понимание на уровне руководства компании о степени важности развития тех или иных компетенций.

5) По результатам данной работы руководство компании и служба персонала принимают решение о векторе развития той или иной ключевой компетенции:

- Развитие ключевой компетенции через развитие и обучение сотрудников компании

- Найм сотрудников на рынке, обладающих ключевыми компетенциями, необходимыми для развития компании на должном уровне

6) Для разработки планов внутрифирменного обучения, мы рекомендуем использовать только те компетенции, которые набрали не менее 4 баллов по критерию стратегической важности, а также были хуже или равны по уровню развития с конкурентами, а необходимость развития была оценена не менее чем на 3 балла. Таким образом, будет обеспечен ясный критерий по распределению ресурсов на внутрифирменное обучение.

Составленный нами метод на базе модели А. Эндерса уже был применен в одной из компаний хлебопекарной промышленности - ОАО «КАРАВАЙ». Основной вывод по анализу ресурсов и компетенций, полученный на основе проведенного исследования в ОАО «КАРАВАЙ» заключается в том, что наиболее значимыми и важными компетенциями, требующими развития, помимо компетенций, относящихся к стратегическому управлению, относятся компетенции в сфере продаж и маркетинга. Основываясь на полученных данных, была разработана соответствующая программа обучения персонала.

Вяткина Анастасия Алексеевна

Vyatkina Anastasia Alekseevna,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Программа «Инновационные персонал-технологии и управление карьерой»

Master program «Innovative personnel-technologies and management of career»

e-mail: vyatkina0703@gmail.com

ОБОСНОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ ПРЕОДОЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО СОПРОТИВЛЕНИЯ JUSTIFICATION OF DIFFERENT METHODS FOR OVERCOMING CHANGE RESISTANCE

В данной статье рассматриваются основные методы преодоления организационного сопротивления при проведении изменений в компаниях.

This article considers main methods for overcoming company's change resistance.

Ключевые слова: организационные изменения, жизненный цикл организации, мотивация персонала, корпоративная культура.

Key words: organizational change, organization life cycle, staff motivation, corporate culture.

Идея о том, что нужно постоянно развиваться, появилась еще в 500 г. до н. э., с выражением Гераклита «постоянны только перемены». Само по себе изучение организационных изменений и сопротивления им в качестве самостоятельного направления науки об управлении началось после второй мировой войны. Изучение способов преодоления организационных изменений является очень важной составляющей в процессе управления: недостаточно просто проводить изменения в организации, нужно это делать грамотно и с умом, так как зачастую все перемены в компании встречают непонимание и нежелание принимать эти изменения. От того, насколько грамотно менеджеры выберут способы преодоления этих сопротивлений, зависит успех проводимых мероприятий. К сожалению, руководители очень часто закрывают глаза на истинные причины недовольства изменениями и действуют грубыми методами, которые впоследствии приводят еще более сильной конфронтации и обрекают проводимые программы изменений на неудачу.

Большинство собственников бизнеса и топ-менеджеров допускают распространенную ошибку, пытаясь уберечь предприятие от стремительно падающих финансовых показателей: они начинают сокращать расходы всеми возможными способами, считая, что таким образом им удастся удержать компанию на плаву. Первыми под удар попадают расходы на персонал, так как зарплатный фонд в компаниях варьируется от 20% до 60% от общих затрат. Затем в ход идут сокращения, отправления в бессрочный отпуск и т.д. Компания начинает растрачивать свой самый ценный ресурс: людей, их знания и навыки. В конечном счете, когда руководство компании понимает необходимость проведения радикальных перемен, которые могли бы помочь компании удержаться на плаву, у нее нет ни денег, ни ресурсов для поддержки данных перемен.

Модель Курта Левина

По мнению Курта Левина, успешное достижение изменений может произойти как при усилении движущих сил, так и при ослаблении сдерживающих. Идея «силового поля» интегрирована в особую модель, которая связана с организационными изменениями. Левин полагает, что специалист, который заинтересован в процессе организационных изменений, должен делать все для снижения влияния ограничивающих сил. Модель Курта Левина состоит из трех стадий: размораживание, движение, заморозка.

раживание. На сегодняшний день данная модель считается отправной точкой для всех существующих моделей организационных изменений. Несмотря на то, что модель может показаться простой, она помогает по-новому взглянуть на процесс проведения изменений.

Модель управления изменениями Лэрри Грейнера

Лэрри Грейнер работал над двумя моделями: жизненного цикла организации и управления организационными изменениями. Вторая модель состоит из 6 этапов и, по сути, рассматривает более детально трехступенчатую модель Курта Левина:

- Этап 1. Давление на высшее руководство.
- Этап 2. Посредничество на высшем уровне руководства.
- Этап 3. Диагностика проблемной области.
- Этап 4. Нахождение нового решения и обязательства по его выполнению.
- Этап 5. Эксперимент с новым решением.
- Этап 6. Подкрепление на основе положительных результатов.

Одним из положительных моментов модели Грейнера является то, что он обратил внимание на влияние всех слоев работников в проведение организационных перемен. Очень часто руководители считают, что персонал более низкого уровня не приносит особой пользы во время принятия решений, хотя изменения чаще всего влияют на них в большей степени [Мескон, Альберт, Хедоури, 1993, с.535]. Хотя некоторые ученые считают, что участие всего персонала организации при планировании изменений необязательно.

Теория Е и теория О

Авторами данной концепций являются известные профессора Гарвардской бизнес школы – Майкл Бир и Нитин Нория.

Основа теория Е заключается в формировании целей, которые в свою очередь основываются на финансовой выгоде. Руководители, которые выбирают теорию Е предпочитают действовать жестко, изменения происходят «сверху-вниз», такие руководители предпочитают создавать системы и структуры. В основном, руководители организаций при таком подходе не вовлекают сотрудников в процесс обсуждения организационных изменений. Сторонники этой теории полагают, что использование ее обосновано, когда компания находится на грани банкротства и нужны решительные действия по ее спасению. «Только генералы имеют общий взгляд на поле боя» [Conger, 2000, р. 99]. Данная теория предполагает, что для поддержания организационных изменений основным стимулом является денежное вознаграждение.

Центральными пунктами в теории О является корпоративная культура и мотивацию сотрудников. При таком подходе компании рассматривают как саморазвивающуюся систему. Руководители, предпочитающие теорию О, проводят изменения «снизу-вверх». А это означает, что изменения проводятся в рамках корпоративной культуры и ориентированы на обучение и развитие сотрудников. Задача теории О создать эмоциональную привязанность между сотрудниками и компанией, максимально привлечь рабочий персонал в процесс принятия решений и вообще ко всем вопросам, касающимся развития организации. Руководители, выбирающие теорию О, считают, что создание прочной эмоциональной связи с компанией, повышение лояльности сотрудников, приведет к тому, что будет достигнуто повышение эффективности их работы и таким образом произойдет улучшение финансовых показателей фирмы.

Модель Кублер-Росс

Кублер-Росс выявила пять стадий, которые проходят смертельнобольные люди:

- **Отрицание.** Человек, столкнувшийся с неизбежностью, первым делом пытается абстрагироваться от ситуации, «выключившись» из нее. Таким образом, он отказывается принимать суровую реальность.
- **Гнев.** Далее наступает следующая стадия — злоба на весь мир, человек начинает искать виноватых в сложившейся ситуации, это тоже нежелание принимать реальное положение вещей и попытка уйти от них.
- **Торг.** Человек пытается как-то взять контроль над ситуацией, в попытках договориться, то ли с самим собой, то ли с судьбой.
- **Депрессия.** На этой стадии человек наконец-то осознает истинное положение вещей и полностью теряет веру в себя и свое будущее.
- **Принятие.** Наконец финальная стадия, когда человек понимает, что не в состоянии изменить сложившуюся ситуацию и все, что ему остается, это смириться.

Относительно организационных изменений эта модель была немного изменена Адамсом, Хейесом и Хопсоном. Так она стала выглядеть после:

- **Облегчение:** ощущение, что имеется полное понимание характера изменений
- **Удивление или шок:** начало отрицания изменений
- **Отрицание:** полное неприятие сотрудником проводимых организационных изменений, сотрудник пытается доказать себе, что никаких изменений не происходит
- **Гнев:** сотрудник недоволен тем, что происходит
- **Торг:** попытка остановить изменения, которые неизбежны

- Депрессия: человек реагирует на изменения полным падением духа
- Принятие: сотрудник смиряется с тем, что изменения уже произошли
- Экспериментирование: на этой стадии сотрудник начинает задумываться о том, что возможно в этих изменениях есть рациональность. Попытки скорректировать свою деятельность в соответствии с проведенными изменениями
- Открытие: на этом этапе происходит осознание, что изменения не такие катастрофичные и бесполезные, как казалось изначально.

Модель трансформационных изменений Шайна

Эдгар Шайн считает, что на поведения человека в процессе изменений действуют две силы. Первая – опасения, связанные с процессом обучения. Человек не уверен, в том, что у него получится, в должной мере, овладеть новыми знаниями. Вторая сила, которая влияет на человека – это тревога, которая напрямую связана с выживанием. Человек начинает думать о том, что произойдет, если он решит не меняться. Автор выделил четыре типа страха:

- Временной некомпетентности: человек осознает, что он некомпетентен в совершенно новой ситуации
- Наказания за некомпетентность: страх перед наказанием, которое последует за обнаружением вашей некомпетентности
- Потерять себя: хаос, возникающий в мыслях, при осознании того, что привычный тип мышления больше не подходит
- Потерять место в группе: изменение ролей в группе или ее распад влияет негативно на эмоциональное состояние человека.

Безусловно, помимо перечисленных моделей преодоления организационного сопротивления, существуют и другие. Важно понимать, что нет универсальной модели, которую может применить каждая компания в своей практике. Чаще всего эффективность достигается при комбинировании нескольких методов.

Литература:

1. Герчикова И.Н. Процесс принятия и реализации управленческих решений. // Менеджмент в России и за рубежом, 2003. № 12. – с. 39-42.
2. Джини Даниэль Дак Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 320 с.
3. Коэн Дэн. С. 2007. Суть перемен. М.: Олимп-Бизнес.

Габбасова Дания Айдаровна

Gabbasova Daniia Aydarovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Программа «Управление качеством и конкурентоспособностью»

Master program «Strategic and corporate management»

e-mail: daniyagabbasova@gmail.com

ОСНОВНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ ПРИ ВНЕДРЕНИИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В РОССИИ THE MAIN BARRIERS IN IMPLEMENTING QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN RUSSIA

В настоящее время перед российскими компаниями остро стоит вопрос проведения организационных изменений. Особую популярность сейчас получила система менеджмента качества. Тем не менее, менталитет российских компаний создает ряд препятствий на пути успешного внедрения системы менеджмента качества.

Now Russian companies raise the issue of managing organizational changes. Although quality management system is one of the most popular now, mentality of Russian companies creates obstacles in the way of successful implementation of quality management.

Ключевые слова: менеджмент качества, организационные изменения, организационное сопротивление, управление изменениями.

Key words: quality management, organizational changes, organizational resistance, change management.

В современном экономическом мире бизнес среда – это динамично изменяющаяся структура, которая диктует принципиально новые условия компаниям. Для того чтобы добиться успеха и не потерять в результате его, организациям необходимо находиться в состоянии перманентных изменений. Стабильность больше не залог успеха, а существенный ограничитель на пути к нему. Растущий в геометрической прогрессии темп изменений вынуждает компании заниматься разработкой и внедрением все более совершенных стратегий развития. Организационные изменения становятся не вынужденной мерой, а новым стилем жизни современных компаний.

Для российских компаний путь организационных изменений намного более тернист, чем для международных: резкий переход от планово-централизованной экономики к рыночной вынуждает компании проходить многочисленные этапы развития в значительно более ускоренном режиме. Тем не менее, основная проблема внедрения организационных

преобразований в России заключается вовсе не в быстрых темпах изменений, а в непонимании их необходимости и игнорировании важных этапов при их проведении.

Изменения сами по себе противоречат человеческой природе и всегда вызывают дискомфорт и сопротивление со стороны людей. Джеймс О'Тул писал, что «изменениям сопротивляются все, а особенно те люди, которые должны были осуществить большую часть преобразований» [6, с. 13]. Говоря об организациях, можно провести аналогию с человеком, компании точно также крайне неохотно выходят из зоны-комфорта, и поэтому зачастую понимание неотложности организационных изменений приходит поздно, когда организация уже не имеет достаточных ресурсов для реализации программ изменений.

Внедрение системы менеджмента качества достаточно длительный и «болезненный» процесс для компании. Основной сложностью внедрения СМК является необходимость проведения изменений на всех уровнях. Недостаточно просто установить новые стандарты качества, например, для производства, система менеджмента качества требует комплексного подхода к ее интеграции. Многим российским компаниям банально не хватает терпения для реализации программы изменений, зачастую из-за этого СМК остается внедренной в компании в половинчатом виде.

Ключевая цель данной статьи - выделить основные препятствия на пути успешного внедрения системы менеджмента качества в российских компаниях.

Безусловно, российские компании сталкиваются с совершенно разными трудностями при внедрении системы менеджмента качества. Для каждой компании это может быть абсолютно разная совокупность факторов, которая препятствует успешному внедрению системы менеджмента качества на предприятии. Тем не менее, проанализировав примеры применения политики качества в российских компаниях, обобщив, можно выделить ряд ключевых препятствий, которые характерны для многих предприятий:

- Сопротивление персонала.
- Несерьезное отношение руководства.
- Недостаточное финансирование.
- Недостаточный контроль процессов.

Сопротивление персонала.

Изменения, так или иначе, всегда вызывают сопротивления персонала. Это вполне естественный процесс. Сотрудники компании всегда настороженно относятся к проводимым преобразованиям, видя в них потенциальную угрозу для себя и своего положения в компании.

Основная причина возникновения сопротивления персонала организационным изменениям заключается в том, что чаще всего в российских компаниях процесс изменений не согласовывается с сотрудниками. Изменения носят директивный характер, и подробности проводимых преобразований не разъясняются. Также сотрудники не до конца понимают изменения в своих обязанностях и требования, которые будут предъявляться к их работе. Тем не менее, чаще всего, несмотря на то, что никакой специальной подготовки к проводимым изменениям не проводится, спрос с сотрудников достаточно высок.

Помимо этого, процесс внедрения системы менеджмента качества осложняется тем, что в менталитете российских сотрудников всегда присутствует страх перед начальством, который, собственно, обоснован поведением самого руководства российских компаний. Как правило, при возникновении брака или нарушений в бизнес-процессах, сотрудники будут умалчивать до последнего, так как будут уверены, что за раскрытие данной информации, скорее всего, последуют штрафные санкции или даже увольнение, а не обсуждение того, каким образом можно решить данную проблему.

Оптимальным решением было бы всегда проводить общие собрания перед тем, как начать процесс изменений. Объяснить сотрудникам, с какой целью вводятся те или иные преобразования, почему компании необходимо перейти на новый уровень и какие последствия изменений ждут сотрудников.

Несерьезное отношение руководства.

В российских компаниях есть определенная тенденция перенимать успешный опыт западных компаний в отрыве от российской реальности и не учитывать особенности российского менталитета. Многие лучшие практики копируются для галочки, «потому что так делают все». Соответственно, сильно страдает качество проводимых изменений.

Система менеджмента качества дорогостоящее и долгосрочное мероприятие. К сожалению, практически все российские компании преследуют краткосрочные цели и больше ориентированы на получение прибыли, чем на обеспечение себе конкурентных преимуществ за счет грамотно выстроенной системы качества.

Отдел качества – большая редкость в компании, как правило, обязанности менеджера по качеству расплывлены между многими сотрудниками, с целью экономии, естественно, поэтому крайне проблематично найти ответственное лицо в случае возникновения брака или сбоя в каком-либо бизнес-процессе. Иногда внедрением СМК занимается один человек внутри компании, который нагружается крайне существенным объемом работ.

Для того, чтобы внедрение СМК было целенаправленным и полезным, руководство должно четко понимать, с какой целью нужно внедрять СМК, какие временные и финансовые затраты повлечет это за собой.

Недостаточное финансирование.

Существенным ограничителем для успешной реализации политики в области качества является нежелание руководства компании вкладывать дополнительные денежные средства в процессе внедрения СМК. Например, нежелание дополнительно обучать и развивать своих сотрудников, то есть экономия на различных обучающих тренингах. К сожалению, от этого напрямую страдает качество продукции, что противоречит первому принципу менеджмента качества «ориентация на потребителя» [5, с. 5].

Недостаточный контроль процессов.

Один из принципов менеджмента качества – это непрерывный процесс улучшений, который в российских компаниях чаще всего просто декларируется, а не исполняется. Связано это с недостатком времени у руководства контролировать бизнес-процессы компании на предмет их устаревания, а также отсутствие полноценного отдела контроля качества, который мог бы своевременно обнаруживать несоответствия и устранять их. Менеджмент качества требует постоянного анализа деятельности организации, качества оказываемых услуг или выпускаемой продукции, чтобы брак или несоответствие заявленному качеству были обнаружены и исправлены в срок.

Безусловно, российским компаниям необходимо проделать существенную работу для того, чтобы система менеджмента качества была реализована именно в том виде, в котором она задумывалась изначально. Для этого руководителям компаний нужно понимать, что менеджмент качества это не просто модная тенденция, а «стиль жизни» организации.

Литература:

1. Коэн Дэн. С. 2007. Суть перемен. М.: Олимп-Бизнес.
2. Коттер П. Дж. 2007. Впереди перемен. М.: Олимп-Бизнес.
3. Широкова Г.В. 2005. Управление организационными изменениями. СПб.: Издат. Дом СПбГУ
4. ГОСТ Р ИСО 9000-2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.
5. ГОСТ Р ИСО 9001-2015 Системы менеджмента качества. Требования.
6. O'Tool James. 2004. Leading Change.

Гапонова Елена Дмитриевна, Попов Николай Вадимович
Gaponova Elena Dmitrievna, Popov Nikolay Vadimovich
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Банки и управление активами»
Master program «Banks and assets management»
e-mail: npoctohuk@gmail.com

**ПРОЕКТНЫЕ ОБЛИГАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ
ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ
В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
PROJECT BONDS AS A TOOL FOR FINANCING INVESTMENT
PROJECTS IN RUSSIA: PROBLEMS AND PROSPECTS**

В статье рассматриваются вопросы финансирования инвестиционных проектов с помощью такого механизма, как эмиссия проектных облигаций. В работе изложены основные новации закона о секьюритизации и проектных облигациях, показаны преимущества проектных облигаций как инструмента финансирования инвестиционных проектов, выявлены проблемы и перспективы применения данного инструмента в России.

The article discusses the issues of financing of investment projects by means of this mechanism, as an issue project bonds. The article presents the main innovations of the law on securitization and project bonds, the advantages of project bonds as a means of financing investment projects, identified the problems and prospects of using this instrument in Russia.

Ключевые слова: проектные облигации, финансирование инвестиционных проектов, закон о секьюритизации и проектных облигациях, специализированное общество.

Keywords: project bonds, to finance investment projects, the law on securitization and project bonds, a specialized project finance company.

Современное состояние экономики России характеризуется рядом негативных черт. Для достижения устойчивых высоких темпов экономического роста, необходимы колоссальные инвестиции в промышленность, где износ основных производственных фондов составляет более 50%, и в инфраструктуру, где на сегодняшний день, по оценкам экспертов реализуется менее 5% от необходимых проектов. Поэтому, на наш взгляд, очевидно, что экономика страны нуждается в разработке и применении эффективных способов привлечения финансовых ресурсов в реальный сектор. А следовательно, вопросы, связанные с применением новых инструментов финансирования инвестиционных проектов являются актуальными.

Проектные облигации – это ценные бумаги, эмитентом которых выступает специальная частная проектная компания, которой принадлежит объект инвестиций (строящийся или уже построенный), и выплаты по которым происходят за счет поступлений от эксплуатации объекта, при этом эмиссионные документы содержат ковенанты, предоставляющие держателям облигаций (и их представителям) возможность отслеживать и контролировать обстоятельства, существенно влияющие на денежный поток финансируемого проекта.

До принятия закона о секьюритизации выпуск проектных облигаций в нашей стране был невозможен. Более того, целый ряд правовых конструкций, необходимых для международных сделок секьюритизации и проектного финансирования, не признавался действовавшим ранее законодательством. Вступившие в силу с 1 июля 2014 г. законодательные новшества, связанные с регулированием секьюритизации и проектных облигаций, в сочетании с реформой налогового законодательства, коренным образом изменили правовое регулирование российского рынка структурного финансирования.

Итак, в российском законодательстве появилась возможность создания специализированного финансового общества (СФО) и специализированного общества проектного финансирования (СОПФ). Предметом деятельности этих обществ является приобретение денежных требований и осуществление выпуска облигаций, обеспеченных залогом этих требований. Следует отметить, что данные структуры имеют ряд различий. Так, правоспособность СОПФ шире, чем правоспособность СФО, поскольку СОПФ вправе владеть имуществом, связанным с реализацией финансируемого проекта (например, объектами инфраструктуры, создаваемыми в ходе реализации проекта), в то время как СФО может владеть имуществом, только если такое владение связано с денежными требованиями, приобретаемыми обществом (например, объектом лизинга или аренды). Регулирование СОПФ более диспозитивно, что позволяет более гибко ориентировать общество под потребности сделки, а СФО действует более императивное регулирование, что упрощает его деятельность.

Интерес к проектным облигациям со стороны инвесторов обеспечивается за счет высокой степени защиты от риска банкротства, т. к. активы проекта обособляются в проектной компании от остальных активов инициатора. Важным новшеством явилось введение правила, которое позволяет ограничивать размер требований кредитора к специализированному обществу суммой средств, полученных в результате реализации залогового обеспечения после обращения взыскание на такое обеспечение с уче-

том включения соответствующих ограничений в договор между специализированным обществом и его кредитором. Таким образом, риск банкротства эмитента-специализированного общества снижается, что способствует улучшению кредитного рейтинга проектных облигаций.

Ключевым новшеством, без которого было бы невозможным проведение сделок секьюритизации и выпуска проектных облигаций, стало внедрение в законодательство норм, касающихся выпуска облигаций с залоговым обеспечением. В соответствии с новациями в качестве обеспечения теперь могут выступать денежные требования по обязательствам, к числу которых относятся и денежные требования, которые появятся в будущем из существующих или из будущих обязательств. При этом:

- денежные требования, выступающие обеспечением выплат по облигациям, по общему правилу не должны быть обременены;
- денежные суммы, полученные от исполнения денежных требований, являющихся предметом залога по облигациям, должны зачисляться на залоговый счет;
- эмитент облигаций вправе без согласия владельцев облигаций за счет средств, находящихся на залоговом счете, приобретать денежные требования, аналогичные указанным в условиях выпуска таких облигаций;
- эмитент вправе в условиях выпуска облигаций установить очередность исполнения обязательств по облигациям разных выпусков при исполнении обязательств за счет предоставленного обеспечения (например, при досрочном погашении облигаций)

Следует отметить, что согласно законодательству выпускать облигации с залоговым обеспечением могут не только специализированные общества, но и обычные эмитенты, что в свою очередь позволяет использовать обеспеченные облигации в различных сделках корпоративного и проектного финансирования.

Наконец, эмитентам предоставили возможность назначать представителей владельцев облигаций, основной задачей которых является представление интересов владельцев облигаций перед эмитентами и третьими лицами. В частности, представитель обязан контролировать исполнение эмитентом обязательств по облигациям и принимать меры по защите прав и интересов владельцев облигаций.

Таким образом, в России появилась возможность реализации на практике способа привлечения финансовых ресурсов посредством выпуска проектных облигаций.

Инвестирование в проектные облигации привлекательно для инвесторов тем, что: к доходам по облигациям, обеспеченным поступлениями,

как правило, применяется льготный режим налогообложения; имеет место предоставление и целевое использование поступлений от инфраструктурного объекта в качестве обеспечения; предполагается получение гарантированной доходности при ясной структуре рисков; облигации обладают высокой степенью ликвидности; предусмотрена деятельность представителя владельца облигаций, защищающего их интересы; рыночная оценка стоимости облигаций служит критерием эффективности реализации проекта, управленческих способностей менеджмента; посредством вложения средств в облигации осуществляется диверсификация портфелей; отсутствует необходимость формирования резервов на выданные ссуды по аналогии с банковским кредитованием.

Для инициатора проекта также можно выделить положительные стороны данного метода финансирования: публичная обращаемость и доступность для широкого круга инвесторов; снижение стоимости привлечения средств; возможность привлечения инвестиций в объеме, существенно превышающем активы соискателя инвестиций; возможность структурирования проектных рисков между участниками проекта.

К сожалению, в настоящий момент времени распространение корпоративных проектных облигаций, как и объемы реальных инвестиций в экономику в целом, сдерживается отсутствием институциональных инвесторов, ориентированных на долгосрочные вложения во многом вследствие дефицита «длинных» ресурсов в экономике. Одним из выходов в сложившейся ситуации является создание условий для использования пенсионных фондов и страховых компаний в качестве источников инвестиций, в т.ч. посредством расширения их инвестиционных деклараций и допуска к операциям с проектными облигациями.

Следует отметить, что интерес к проектным облигациям в нашей стране активно обнаруживает себя. Так, например, в качестве меры стимулирования экономического роста в стране, предлагаемой небезызвестным Столыпинским клубом, выступает принятие ЦБ РФ курса на проведение опережающего денежно-кредитного предложения для рефинансирования коммерческих банков и/или докапитализации институтов развития для финансирования высокотехнологических проектов под залог проектных облигаций и/или выкупа проектных облигаций компаний-инвестиционных агентов.

Как показывает мировой опыт, существенно способствует развитию практики применения проектных облигаций осуществление мер государственной поддержки. В качестве наиболее часто используемых мер государственной поддержки обычно рассматривают:

- предоставление государственной гарантии по обязательствам страховой организации, которая страхует риски эмитента по обязательствам перед владельцами облигаций;

- предоставление государственной гарантии в рамках концессионного соглашения (гарантирование определенного уровня поступлений от эксплуатации объекта инфраструктуры, определенного уровня валютного курса и др.);

- налоговые льготы;

- предоставление государственной гарантии по проектным облигациям.

В заключение хотелось бы отметить, что санкции, ограничивающие возможности привлечения дешевого фондирования, высокие процентные ставки, не позволяющие использовать механизм кредитования для реализации проектов на общих условиях, создают дополнительный стимул к поиску и применению альтернативных способов организации финансирования, к числу которых можно отнести выпуск проектных облигаций. При этом данный инструмент уже успел зарекомендовать себя как действительно эффективный в ряде стран: например, в Китае, где 70% всех инфраструктурных проектов реализуется с помощью данного инструмента, в США, Австралии, Чили. Поэтому на наш взгляд, обоснованным является предположение, что широкое внедрение проектных облигаций в российскую финансовую систему даст толчок развитию промышленности и общественной инфраструктуры. А следовательно, позволит выйти на устойчивые, а самое главное, высокие темпы роста экономики.

Литература:

1. Алаев А. Проектные облигации как ключевой механизм развития общественной инфраструктуры // Рынок Ценных Бумаг. – 2015. – №6. – С. 18-21.

2. Батуева А. Финансирование инфраструктурного проекта: проектные облигации и облигации, обеспеченные поступлениями // Рынок Ценных Бумаг. – 2009. – №9/10 (384/385). – URL: <http://www.rcb.ru/rcb/2009-09/21733> (дата обращения: 07.05.2016).

3. Мурыгин А., Крайнов М. Новеллы закона о секьюритизации и проектных облигациях // Энциклопедия российской секьюритизации. – 2015. – С. 130-134.

4. Никонова И.А. Законодательная база проектного финансирования // Промышленные ведомости. – 2014. – №1. – URL: <http://www.promved.ru/articles/article.phtml?id=2609&nomer=86> (дата обращения: 07.05.2016)

5. Тарачев В.А., Петрикова Е.М. Инфраструктурные облигации в России как инструмент снижения инфраструктурных ограничений экономического роста // Проблемы экономики. – 2014. – №2. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/infrastrukturnye-obligatsii-v-rossii-kak-instrument-snizheniya-infrastrukturnyh-ogranicheniy-ekonomicheskogo-rosta> (дата обращения: 07.05.2016).

Григорук Софья Вячеславовна, Дурманов Николай Владимирович
Grigoruk Sofia Vyacheslavovna, Durmanov Nikolai Vladimirovich
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Корпоративные финансы»
Master program «Corporate finance»
e-mail: sonni-grigoruk@yandex.ru,
nikolaidurmanov@gmail.com

РЫНОЧНЫЕ АНОМАЛИИ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ MARKET ANOMALIES IN RUSSIAN STOCK MARKET

Поиск и исследование статистической значимости календарных аномалий на российском фондовом рынке методами статистического анализа. Анализ устойчивости аномалий во времени.

Search and investigation the statistical significance of calendar anomalies in the Russian stock market, by the methods of statistical analysis. Analysis of the stability of anomalies in time.

Ключевые слова: Рыночные аномалии, российский фондовый рынок, календарные аномалии, инвестиционные стратегии, гипотеза эффективного рынка.

Key words: Market anomalies, Russian stock market, calendar anomalies, investment strategies, efficient market hypothesis.

Цели исследования: поиск и исследование статистической значимости аномалий на российском фондовом рынке, а также анализ устойчивости аномалий во времени. Рыночные аномалии – устойчивые во времени отклонения цен ценных бумаг от ожидаемых значений, полученных на базе различных моделей ценообразования финансовых активов с учетом гипотезы эффективности рынков.

Существование аномалий на фондовых рынках противоречит гипотезе эффективного рынка (efficient markets hypothesis (EMH)), согласно которой вся существенная информация немедленно и в полной мере отражается на рыночной стоимости ценных бумаг. Фондовый рынок считается абсолютно эффективным по отношению к поступающей информации, если, используя данную информацию, невозможно принять решение о покупке или продаже ценных бумаг, позволяющее получить сверхприбыль [1, с. 78]. Следует подчеркнуть, что гипотеза о существовании абсолютно эффективных фондовых рынков является идеальной с теоретической точки зрения и по сути не применима на практике. Данный факт подтверждается наличием ряда эмпирически доказанных закономерностей поведения обыкновенных акций, устойчиво проявляющихся из года в год (устойчивых аномалий). Инвестиционные стратегии, учитывающие рыночные

аномалии, могут значительно превосходить по доходности стратегии, основанные на фундаментальном анализе. Таким образом, доказанность наличия рыночных аномалий позволит использовать их при построении инвестиционной стратегии и повысить ее доходность [2, с. 145].

Исследование заключалось в поиске и определении значимости заранее выбранных календарных аномалий на российском фондовом рынке. Поиск аномалий определялся методами аналитического и графического анализа данных по 4 основным индексам российского фондового рынка: РТС стандарт, основной индекс ММВБ, основной индекс РТС, индекс акций второго эшелона MICEXSC в рублях и долларах. В работе рассматривалось два вида доходности, с целью расширения поля анализа, а также в виду того, что обе доходности могут являться базой для расчетов дневной доходности индекса. Так, рассчитывалась доходности:

$$R_d^1 = \frac{P_{T(closing)}}{P_{T-1(closing)}} - 1 \text{ и } R_d^2 = \frac{P_{T(closing)}}{P_{T(opening)}} - 1$$

Исследовались следующие рыночные аномалии: эффект месяца года (все индексы), эффект дня недели (все индексы), эффект праздничного дня (MICEXSC, так как данная аномалия была открыта и подтверждена в основном на индексах акций второго эшелона [3, с. 158-171]). Для статистического анализа эффекта месяца года применялась следующая модель:

$$R_d = a_0 + \beta_1 * MONTH + \omega_t ,$$

где: MONTH принимает значения 1 и 0 в зависимости от того, является ли месяц исследуемым, a_0 – свободный член модели, β_1 – оцениваемый коэффициент модели, ω_t – случайная компонента

Для статистического анализа эффекта дня недели применялась следующая модель:

$$R_d = a_0 + \beta_2 * DAY + \omega_t ,$$

где: DAY принимает значения 1 и 0 в зависимости от того, является ли день исследуемым

Для статистического анализа эффекта праздничного применялись следующие модели:

$$R_d = a_0 + \beta_3 * DAYBEFORE + \omega_t ,$$

$$R_d = a_0 + \beta_4 * DAYAFTER + \omega_t ,$$

где DAYBEFORE и DAYAFTER принимают значение 1, если день торгов предшествует праздничному дню или следует после праздника, 0 в остальных случаях.

Для оценки статистической значимости исследуемого эффекта использовался Т-критерий для коэффициентов бета. Также, знак коэффициента при объясняющей переменной свидетельствует о характере влияния эффекта на доходность при условии его статистической значимости.

Результаты исследования

Индекс: RTSSTD

Выдвинутые гипотезы: 1) Высокая доходность во вторник, 2) Низкая доходность в среду, 3) Низкая доходность в четверг, 4) Высокая доходность в январе, 5) Высокая доходность в октябре, 6) Низкая доходность в апреле.

Индекс: MICEXINDEXCF

Выдвинутые гипотезы: 1) Высокая доходность в понедельник, 2) Высокая доходность в пятницу, 3) Низкая доходность во вторник, 4) Низкая доходность в Среду, 5) Высокая доходность в феврале, 6) Низкая доходность в мае.

Индекс: MICEXSC (РУБ)

Выдвинутые гипотезы: Для данного индекса проверялись аномальный доходности во все месяца года и дни недели, так как, индексы малой капитализации наиболее сильно подвержены влияниям аномалий, по заключениям экспертов.

Индекс: MICEXSC (USD)

Выдвинутые гипотезы: 1) Высокая доходность в среду, 2) Низкая доходность в понедельник, 3) Высокая доходность в феврале, 4) Низкая доходность в октябре.

Индекс: RTSI (USD)

Выдвинутые гипотезы: 1) Высокая доходность в пятницу, 2) Низкая доходность в среду, 3) Высокая доходность в феврале, 4) Низкая доходность в сентябре.

Подтвержденные гипотезы представлены в таблице ниже.

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что наиболее часто встречающиеся значимые календарные эффекты на российском фондовом рынке это:

- Эффект февраля, который однозначно определился, как повышенная доходность в данный месяц года для всех индексов, кроме RTSSTD.

- Эффект среды, который однозначно определить не удалось, так как для индексов MICEXINDEXCF и RTSI (USD) была замечена пониженная доходность в среду, а для MICEXSC – повышенная. Однако, также для 3 индексов из 4, кроме RTSSTD, эффект был обнаружен и статистически подтвержден.

Таблица 1 – Результаты исследования.

Индекс	День/Мес	Бета	T	Tтеор	Итог
RTSSTD	Январь	0,00249	1,70976	1,64573	Эффект значим
MICEXINDEXCF	Среда	-0,00184	-1,85717	1,64518	Эффект значим
MICEXINDEXCF	Февраль	0,00224	1,66813	1,64518	Эффект значим
MICEXSC (РУБ)	Среда	0,00109	1,67743	1,64540	Эффект значим
MICEXSC (РУБ)	Февраль	0,00297	3,04441	1,64540	Эффект значим
MICEXSC (РУБ)	Октябрь	-0,00282	-2,93778	1,64540	Эффект значим
MICEXSC (USD)	Понедельник	-0,00100	-1,60041	1,64540	Эффект значим
MICEXSC (USD)	Февраль	0,00357	3,88658	1,64540	Эффект значим
MICEXSC (USD)	Октябрь	-0,00171	-1,89169	1,64540	Эффект значим
RTSI (USD)	Среда	-0,00197	-2,17357	1,64515	Эффект значим
RTSI (USD)	Февраль	0,00234	1,74624	1,64515	Эффект значим
RTSI (USD)	Сентябрь	-0,00316	-2,44578	1,64515	Эффект значим

В завершении работы, предлагается сравнить полученные результаты с ранее опубликованными работами, чтобы оценить изменение аномалий в динамике и сопоставить результаты и выводы. Для этого были выбраны авторитетные работы российских экономистов, которые занимались изучением рыночных аномалий. Результаты сравнения показали, что большинство аналитиков также обнаруживали эффект аномально низкой доходности в среду и в сентябре. Данные представлены в таблице ниже.

Таблица 2 – Анализ отечественных исследований рыночных аномалий.

Название работы	Используемая модель	Полученный результат	Наш результат
С.В. Ватрушкин, ОЦЕНКА ВРЕМЕННЫХ ЭФФЕКТОВ ДЛЯ ИНДЕКСОВ АКЦИЙ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ, НИУ ВШЭ, 2014 год	Модель GARCH, модель МНК с фиктивными переменными для индексов RTSSTD, MICEXINDEXCF, MICEXSC, RTSI, MICEXBMI	Положительная доходность вторника (РТС, ММВБ) Отрицательная доходность среды (РТС, ММВБ) Положительные доходности пятницы (MICEXSC)	Эффект не обнаружен ++ Эффект не обнаружен
И.В. Левагин, О.В. Польдин ТЕСТИРОВАНИЕ КАЛЕНДАР-	Модификации модели GARCH,	Отрицательная доходность во вторник	Эффект не обнаружен

Название работы	Используемая модель	Полученный результат	Наш результат
НУХ ЭФФЕКТОВ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ НА ОСНОВЕ МОДЕЛЕЙ С УСЛОВНОЙ ГЕТЕРОСКЕДАСТИЧНОСТЬЮ, НИУ ВШЭ, 2010 год	МНК с фиктивными переменными для индекса РТС (RTSI)	Отрицательная доходность в среду Незначительный эффект декабря Отрицательная доходность в сентябре	+ Эффект не обнаружен +
Е.А. Федорова, КАЛЕНДАРНЫЕ АНОМАЛИИ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ, МФПА, 2007 год	МНК с фиктивными переменными для индексов РТС и ММВБ	Отрицательная доходность в среду (РТС) Отрицательная доходность в четверг (ММВБ) Положительная доходность в январе (РТС) Отрицательная доходность в июне (РТС) Отрицательная доходность в сентябре (РТС) Положительная доходность в январе (ММВБ) Отрицательная доходность в августе (ММВБ)	+ Эффект не обнаружен Эффект не обнаружен Эффект не обнаружен + Эффект не обнаружен Эффект не обнаружен
М.И. Кантолинский, АНОМАЛИИ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ, НИУ ВШЭ, 2007 год	Модель GARCH для индексов РТС и ММВБ	Отрицательная доходность в среду (РТС) Отрицательная доходность в среду (ММВБ) Отрицательная доходность в сентябре (РТС)	+ + +

Литература:

1. Уильям Дж. Бернстайн Манифест инвестора. Готовимся к потрясениям, процветанию и всему остальному // Альпина Паблишер. – 2014.
2. Ричард Брейли, Стюарт Майерс, Франклин Аллен Принципы корпоративных финансов // Вильямс. – 2015.
3. Ватрушкин С.В. Оценка временных эффектов для индексов акций московской биржи // Управление корпоративными финансами. – 2014. – №63. – С. 158-171.
4. Левагин И.В., Польдин О.В. Тестирование календарных эффектов на российском фондовом рынке на основе моделей с условной гетероскедастичностью // Препринт ВШЭ. – 2010.

Давлятова Малика Абдимуратовна
Davliatova Malika Abdimuratovna
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University
Программа «Управление качеством товаров и услуг»
Master program «Quality Management of Products and Services»
e-mail: miracle2308@mail.ru

КИБЕРАУДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ CYBERAUDIT AS AN INSTRUMENT FOR IMPROVEMENT OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT QUALITY

Научная статья посвящена выявлению преимуществ анализа соответствия аудитории киберпространства потребностям рынка труда по прогнозируемому карьерному поведению. В статье кибераудит рассматривается как инструмент, позволяющий проверить и оценить фактических и потенциальных сотрудников, а также оценить оказываемое на них информационное воздействие с выделением групп риска.

The scientific article is devoted to detection of advantages of the analysis of compliance of audience of the cyberspace to needs of labor market on the predicted career behavior. In article the cyberaudit is considered as an instrument through which there is an opportunity to check and evaluate the actual and potential employees, and also to estimate the information influence with separation of risk groups.

Ключевые слова: кибераудит, киберпространство, управление персоналом, качество.

Key words: cyberaudit, cyberspace, human resources management, quality.

Глобальная вычислительная сеть Интернет является мощным инструментом развития глобальных процессов и ярчайшим проявлением социальной интеграции. Стремительное развитие интернета в России, с одной стороны, нестабильная ситуация на рынке труда, с другой, привели сначала к появлению профессиональных социальных сетей, а затем и к тому, что универсальные сети стали использоваться в рабочих целях.

Актуальность работы обусловлена тем, что вместе с новой экономической действительностью изменились и HR-процессы в организациях. Российские организации теперь нацелены на эффективное использование человеческих ресурсов, что невозможно без полного представления о человеческом потенциале.

Цель – выявление преимуществ анализа соответствия аудитории киберпространства потребностям рынка труда по специализации и прогнозируемому карьерному поведению.

Аналізу киберактивности для подбора персонала с позиции анализа экономического эффекта и исследованию тенденций развития процесса

найма посвящено множество трудов [2; 3]. В целом в исследованиях делается вывод о росте возможностей для организации привлечения специалистов путем развития бренда работодателя, что до расширения влияния социальных сетей было дорогостоящей технологией.

Система менеджмента качества (далее – СМК) рассматривает персонал организации как один из ключевых видов ресурсов. От работы персонала зависит не только сама система качества, но и эффективность, работоспособность и благополучие предприятия в целом. Обучение персонала является одним из пяти элементов «звезды качества» [1, с. 49]. В системе качества должна быть реализована процедура выявления потребности в обучении персонала и повышении его квалификации. Инструментом выявления потребности того или иного сотрудника в дополнительном повышении квалификации (обучении) с легкостью может выступить его активность в киберпространстве. Это явление пока не имеет своей конкретизации, поэтому предлагается ввести понятие «кибераудит». Кибераудит – деятельность по проведению проверки и оценки фактических и потенциальных сотрудников, посредством анализа пользовательской информации, представленной в глобальной сети Интернет.

Для осуществления функций, включающих анализ профилей потенциальных кандидатов в киберпространстве, предлагается создать должность «специалиста по кибераудиту» (в лучшем случае рекомендуется создать отдел по кибераудиту). Кибераудит может охватывать как поиск и подбор кандидатов на должность, так и процесс выявления потребности в обучении штатных сотрудников.

Рассмотрим применение кибераудита при найме персонала. Кибераудит позволяет выявить наиболее посещаемые ресурсы, время их посещения, интересующие человека тематики контента и т.д. В киберпространстве есть информация о персональных предпочтениях и профессиональных позициях потенциального кандидата, о его убеждениях, образе жизни и круге общения. Вся эта информация дает возможность значительно уточнить портрет пользователя сети и восстановить недостающие данные о нем. Важно понять и грамотно определить, внимание каких кандидатов надо привлечь. Для этого необходимо составить портрет соискателя для каждой группы вакансий: зафиксировать требования к профессиональному опыту, образованию, возрасту и личным характеристикам и на основании этих данных «нарисовать» образ жизни кандидата.

Блок-схема последовательности действий кибераудита при найме персонала представлен на рис. 1.

Таким образом, на этапе подбора и найма персонала кибераудит позволяет существенно сэкономить время и средства на проведение заведомо «провальных» собеседований.

Теперь рассмотрим применение кибер аудита при выявлении потребности персонала в обучении. Например, руководитель может проанализировать профессиональный сленг, употребляемый сотрудниками при общении в социальных сетях, и выявить применяемую терминологию, затем сравнить ее с наиболее актуальной терминологией, соответствующей современным технологиям. На базе полученных сведений можно будет утверждать о полноте знаний сотрудника. Кибер аудит позволит оценить уровень компетентности персонала без проведения волнительных для персонала аттестаций, тестирований и опросов, а также благодаря кибер аудиту возможно отслеживать развитие персонала, посредством лингвистического анализа контента.

Важным этапом является измерение информационного влияния на сотрудников. Графическая интерпретация анализа информационного влияния путем построения социальных кругов общения пользователей показана на рис. 2.

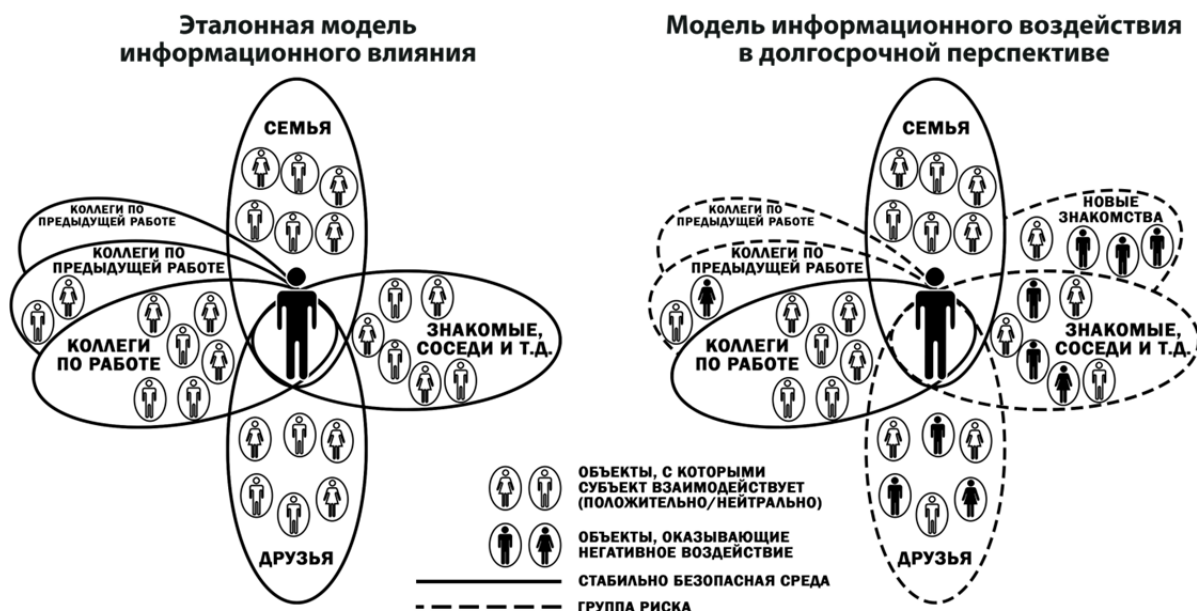


Рис. 2. Графическая интерпретация анализа информационного влияния.

Таким образом, при приеме на работу формируется эталонная модель, учитывающая такие индикаторы информационного влияния, как близость пользователей в социальном графе, близость интересов пользователей, количество оригинальных сообщений и цитирований, опубликованных пользователем под влиянием других пользователей, а также факт нахождения пользователей в одних и тех же сообществах. Такая модель позволяет выявить потенциально опасные круги общения (группы риска) сотрудников организации.

Информационные воздействия достигают эффекта, когда они изменяют психологические свойства, состояния и модели поведения лич-

ности, следовательно, необходимо предпринимать меры предотвращения негативной формы проявления этого эффекта. Знание подобной информации позволит посредством беседы с сотрудником пресечь негативное воздействие, которое на него оказывается. При обнаружении возникновения источника негативного воздействия в круг общения того или иного сотрудника, необходимо уведомить сотрудника о потенциальной угрозе, поскольку в противном случае это может привести к причинению вреда сотруднику или даже самой компании. Таким образом, кибераудит целесообразно вводить в организацию в целях безопасности персонала. Кибераудит проводится совместно с уже применяемыми технологиями, повышая их эффективность, т.е. применение кибераудита не исключает иные методы оценки сотрудников, а усиливает их достоверность, точность и качество.

Таким образом, преимуществами применения внедрения кибераудита в управление персоналом являются:

- 1) более широкий и качественный круг потенциальных кандидатов;
- 2) возможность получить достоверную информацию о пользователе;
- 3) составление подробного психологического портрета сотрудника;
- 4) информативность;
- 5) выявление потребности персонала в обучении;
- 6) дополнительное звено в обеспечении безопасности персонала;
- 7) дружественная атмосфера помогает построить доверительные отношения с кандидатами;
- 8) мобильность доступа к сетям;
- 9) существенная экономия временных и финансовых ресурсов.

Применение вышеизложенного подхода базируется на основных принципах Э. Деминга, реализованных в стандарте ИСО 9001. Приведенные преимущества внедрения кибераудита в управление персоналом позволяют утверждать, что анализ активности в киберпространстве реально способствует повышению качества работы персонала, а как следствие, всей организации.

Литература:

1. Кузнецова Н.В. Управление качеством: учеб. Пообие / Н.В. Кузнецова – М.: МПСИ, 2009. – 360 с.
2. Anand Raj. Recruiting with Social Media: Social Media's Impact on Recruitment and HR. – Pearson Education, 2010.
3. Clinton R. Lanier. Recruiting with Social Media: Using Social Networks to Drive College Admissions – WIC, 2012.

Дарсавелидзе Илларион Владимирович
Darsavelidze Illarion Vladimirovich
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Инновационный менеджмент»
Master program «Innovations management»
e-mail: larionvd@gmail.com

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ НЕДВИЖИМОСТИ INNOVATIONS IN THE REAL ESTATE DEVELOPMENT

В статье освещаются актуальные проблемы и перспективы внедрения инноваций в строительную отрасль России. Рассматривается девелоперская деятельность и пути ее потенциального развития.

The article raises the question of innovations in the field of real estate development in Russian Federation and ways of its potential development are considered.

Ключевые слова: строительство, девелопмент недвижимости, инновации, развитие, инновационная деятельность, проблемы, перспективы.

Keywords: construction, real estate development, innovations, development, problems, prospects.

В России, как и во всем остальном мире, все большее распространение получают идеи создания и развития инновационных городов. Катализатором в этом вопросе выступают всеобщее развитие экономики и наличие запроса в обществе на иное, лучшее качество жизни, которое поступательно становится новой нормой человеческого бытия. На данном этапе цивилизационного развития в городскую инфраструктуру внедряется множество инноваций – это и видеонаблюдение за улицами, повышающее безопасность жителей городов, «умное» ресурсоснабжение, позволяющее экономить затраты на отопление помещений, снижающее расходы воды, газа и электроэнергии. Кроме того, это развитие в городах территорий под всевозможные общественные пространства, а также многие иные новшества. Мощным стимулом совершенствования технологий строительства зданий и сооружений стала забота об окружающей среде. В настоящее время некоторые многоэтажные здания используются как своеобразные воздушные фильтры. К примеру, небоскреб Bank of America в Нью-Йорке засасывает грязный воздух, перерабатывает его и отдает в очищенном виде [1].

Подобная эволюция городов немыслима без внедрения инноваций в строительную отрасль. Научно-технологические достижения позволяют применять современные машины и механизмы, облегчающие и

удешевляющие осуществление процесса строительства. Предприятия, занимающиеся девелоперской деятельностью в России, нуждаются в инновационном развитии, причем не только в сфере внедрения технологий, но и в области организационного менеджмента. Наблюдения показывают, что основные проблемы организации, как правило, связаны с управлением персоналом, его совершенствованием и развитием. Разработанные управленческой наукой и апробированные практической деятельностью законы, методы и принципы менеджмента дают основание утверждать, что организация управления девелопментом заключается в эффективном использовании задействованных кадровых ресурсов [2].

Менеджмент строительных компаний, которые планируют остаться на рынке недвижимости после текущего экономического кризиса, уже задумывается о том, с какими конкурентными преимуществами он выйдет к покупателям в недалеком будущем. Несмотря на то, что тема активного внедрения инноваций в строительные процессы на данный момент находится только на начальном этапе развития, вопрос о создании городов будущего и инновационных зданий и сооружений, которые будут их формировать – один из самых значимых для участников рынка девелопмента в России, и все в большей степени приобретает первостепенное значение. На одном из крупнейших ежегодных международных инвестиционных форумов по недвижимости PROESTATE, инновационному развитию отрасли была посвящена целая сессия, участие в которой приняли как представители государственных структур, так и девелоперы [3].

Но если предпосылки для эффективного развития существуют, сам процесс построения инновационных городов проходит не такими быстрыми темпами, как хотелось бы. Причинами является ряд неблагоприятных факторов, мешающих внедрению инноваций в строительной сфере. В первую очередь, это неблагоприятная ситуация в экономике Российской Федерации. Также негативным фактором служит сокращение объемов западных инвестиций в строительную отрасль. Неопределенность на рынке недвижимости настораживает девелоперов, именно поэтому многие из них опасаются братья за передовые проекты и внедрять инновационные подходы в свою деятельность. Кроме того, на данный момент еще не до конца сформированы механизмы эффективного функционирования девелопмента – бизнеса в границах существующего правового пространства. Строительные процессы до сих пор регулируются устаревшими строительными нормами и правилами (так называемые СНиПы), разработанными во времена существования СССР и доставшимися в наследство современной России. Данные нормативные акты технического, экономического и правового характера серьезно за-

трудняют внедрение инноваций в отрасль, ведь большинство инновационных разработок по своим критериям не подходит под эти морально устаревшие стандарты.

Стоит отметить, что в последние годы проводится политика замещения СНИПов на передовой комплект гармонизированных европейских стандартов – Еврокодов, регламентирующих осуществление градостроительной деятельности. Данная инновация способна снизить барьер в торговле проектными услугами и поможет оптимизировать затраты при реализации девелоперских проектов [4]. Помимо этого, Еврокоды отвечают стандартам высшего качества, безопасности и надежности строительства. Немаловажное значение имеет то обстоятельство, что проектирование с учетом европейских норм позволит добиться экономии по материальному обеспечению процессов строительства и облегчит внедрение инновационных технологий и материалов. Однако, в настоящий момент, бюрократия тормозит внедрение Еврокодов в отечественную строительную отрасль. Несовершенная законодательная база мешает плавному замещению устаревших документов в области стандартизации на передовые европейские нормы.

Предпосылкой позитивных перемен в отрасли выступает то, что на сегодняшний день в России уже выпущены несколько нормативных документов, которые обязывают строительные предприятия встать на путь движения вперед к энергоэффективным, нейтральным для окружающей среды и визуально разнообразным зданиям, кварталам и целым городам. Так, 261-й федеральный закон обязывает для всех новостроек и реконструируемых зданий поднять планку энергосбережения на 30 процентов уже в течение 2016 года [5]. Кроме того, уже действует запрет на возведение панельных домов устаревших серий в Московском регионе, который вступил в силу с 1 января 2016 года. Аналогичный законопроект готовят и для Северо-Западного региона. Можно констатировать, что российская строительная отрасль медленно, но неуклонно открывается приходу инноваций.

Начальник управления архитектурного совета Москомархитектуры Евгения Муринец предлагает финансовые преференции для застройщиков, использующих в своих проектах прогрессивные серии. Например, дополнительные преференции предусмотрены постановлением, которое позволяет заказчику проекта или арендатору земельного участка получить скидку в части землепользования, достигающую в совокупности около 10 процентов. Данная поддержка сыграет немаловажную роль на формировании затратной части бюджета проекта. Подобные государственные программы инновационного развития, вкуче с частными ин-

новационными инициативами, внедряемыми самими девелоперами, могут в будущем стать основой для развития всей отрасли.

В силу экономических обстоятельств, в Российской Федерации, во многих отраслях на сегодняшний день инновации не имеют заказчика. В девелопменте абсолютно иная ситуация. Запрос на внедрение передовых технологий, материалов и подходов к управлению в строительной сфере не удовлетворен, хотя именно в ней инновации являются экономически обоснованными. Внедрение новшеств в организацию управления девелопментом не может обойтись без проработки теоретических и практических вопросов развития инноваций. Однако, в связи с тем, что данная деятельность сравнительно недавно пришла на российский рынок, в настоящее время наблюдается нехватка научных исследований теоретических основ организационного менеджмента в девелопменте и управлении строительными инновациями. Именно поэтому, данная сфера требует изучения и проработки новых подходов к осуществлению предпринимательской деятельности, направленных на оптимизацию процессов внедрения новшеств для увеличения прибылей, генерируемых данной отраслью. Это, в свою очередь, будет способствовать улучшению социального качества объектов недвижимого имущества, созданию и развитию инновационных городов по всей стране, которые, безусловно, благоприятно повлияют на жизнь всех граждан России.

Литература:

1. Сахарова Е. Инновационные технологии: Зеленые небоскребы [Электронный ресурс] // Ведомости. — 2014. — Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2014/12/02/zelenye-neboskreby>, свободный — Загл. с эк.- рана.
2. Дарсавелидзе И.В. Теоретические основы организации управления в девелопменте [Текст] // Научно-исследовательская работа – 2015.
3. Самборская О. Город от ума [Электронный ресурс] // Лента.Ру. – 2015 – Режим доступа: <http://dom.lenta.ru/articles/2015/10/07/innovations>, свободный — Загл. с эк.- рана.
4. Мягкова-Романова Т. Еврокоды заменят СНИПы [Электронный ресурс] // Деловой Петербург – 2011 – Режим доступа: http://www.dp.ru/a/2011/04/04/Evrokodi_zamenjat_SNiPi, свободный — Загл. с эк.- рана.
5. Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ (ред. от 13.07.2015) Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Текст] – 2015.

Долхонова Екатерина Николаевна
Dolkhonova Ekaterina Nikolaevna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Стратегическое и корпоративное управление»
Master program «Strategic and corporate management»
e-mail: kitty_cat2006@mail.ru

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАЦИЕЙ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ
НА ПРИМЕРЕ ОАО «РЖД»**
**STRATEGIC MANAGEMENT CORPORATION IN THE GLOBAL
TRANSFORMATION ON THE EXAMPLE OF ОАО «RZD»**

В статье рассматриваются особенности стратегического управления корпорацией в условиях глобальной трансформации, анализируется стратегия развития железнодорожного транспорта на примере ОАО «РЖД» и формы реализации выбранной стратегии.

The article discusses the features of the strategic management of the company in the conditions of global transformation, analyzed the strategy of development of railway transport on the example of ОАО «RZD» and the form of realization of the chosen strategy.

Ключевые слова: стратегическое управление, корпоративная стратегия роста, инфраструктурные проекты.

Keywords: strategic management, corporate growth strategy, infrastructure projects.

Стратегическое управление можно охарактеризовать как комплекс стратегических решений (стратегий), взаимоувязанных с перечнем конкретных действий, обеспечивающих их реализацию по достижению долгосрочного конкурентного превосходства корпорации, адаптацию к глобальным изменениям внешней среды [1, с. 12]. Стратегия является результатом стратегического выбора из альтернативных стратегических решений, направленных на развитие, рост корпорации в стратегической перспективе [2, с. 335].

Принято полагать, что в условиях стабильной внешней среды в корпорации преобладает тактическое управление, направленное на повышение оперативной эффективности, нестабильная внешняя среда и обострение конкуренции требуют разработки и выбора стратегии, носящей упреждающий превентивный характер, реализация которой обеспечивается стратегическим управлением [3, с. 112].

Правильность выбора стратегии для корпорации является вопросом ее развития и существования в долгосрочной перспективе.

Корпорация ОАО «РЖД» является естественным монополистом в своей отрасли, но в части грузоперевозок компания ощущает сильную

конкуренцию со стороны водного транспорта, автотранспорта и авиаперевозок.

Поэтому стратегический менеджмент ОАО «РЖД» направлен на выбор стратегии роста на основе расширения деятельности корпорации за счет создания высокотехнологичных и высокоскоростных железных дорог на основе реализации инфраструктурных проектов ОАО «РЖД», инвестируемых методом государственно-частного партнерства.

Развитие инфраструктуры – один из ключевых факторов поддержания долгосрочного экономического роста любой страны. Таким образом, получается, что уровень развития инфраструктуры во многом определяет развитие экономики государства [4, с. 22].

В недавнем отчете Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) были опубликованы данные, согласно которым при нынешних темпах роста мировой ВВП к 2035 году станет в два раза больше и составит 145 трлн. долларов США. Один из самых главных факторов такого роста экономики является прирост населения до 8,3 млрд чел., прирост городского населения увеличится на сорок процентов к 2030 году. При таких показателях нагрузка на инфраструктурный комплекс увеличится в разы в ближайшие десять, пятнадцать лет. Большинству стран придется озаботиться своевременным развитием инфраструктуры.

Достаточно долго обсуждаются проблемы развития инфраструктуры в нашей стране, но массовых прорывов в этом направлении не наблюдаются, так, по-прежнему финансирование инфраструктуры отстает от большинства стран с сопоставимыми размерами экономики не только в части текущего состояния инфраструктуры, но и главное – в темпах ее создания.

К объектам инфраструктуры принято относить объекты транспортного комплекса, трубопроводы, электросети, телекоммуникации, ЖКХ и объекты социальной сферы [5, с. 99]. ОАО «РЖД» является составляющей транспортного комплекса России, и темпы роста компании естественно влияют на темпы роста экономики страны в целом.

При современном уровне развития отечественной экономики необходимо обеспечить нужный уровень развития инфраструктуры транспортного блока. Основные проблемы железнодорожной инфраструктуры предлагаются решить следующим образом:

- ликвидация "узких мест" на основных направлениях сети железных дорог с учетом перспективных объемов перевозок;
- обновление парка подвижного состава;
- обеспечение эксплуатационной надежности и безопасности перевозочного процесса;

- обеспечение инфраструктуры железных дорог новыми эксплуатационными качествами. Например, в марте 2015 года начал курсировать поезд Санкт-Петербург-Москва, состоящий из двухэтажных пассажирских вагонов. Что позволило снизить стоимость билетов [6, с. 22].

Инфраструктура железнодорожного транспорта общего пользования – это технологический комплекс, включающий в себя железнодорожные пути общего пользования и другие сооружения, железнодорожные станции, устройства электроснабжения, сети связи, системы сигнализации, централизации и блокировки, информационные комплексы и систему управления движением и иные обеспечивающие функционирование этого комплекса здания, строения, сооружения, устройства и оборудование [6, с.22].

Основными проблемами на данный момент на железнодорожном транспорте являются:

- большая протяженность «узких мест» на участках, где спрос рынка перевозок очень высок;
- износ инфраструктуры;
- несовременный тягово-подвижной состав;
- профицит вагонов;
- недостаток мощностей для роста объёма перевозок, их скорости.

Не решение данных проблем может приводить к потере основных клиентов с высоко стоимостными грузами в связи с переходом их на альтернативные виды перевозок, недовольством качества железнодорожным сервисом и др.

Доходы от пользования инфраструктурным комплексом являются основным источником дохода компании и составляют около семидесяти процентов от общего совокупного дохода, так же в этом комплексе задействовано более половины работников корпорации [6, с. 24].

Государство предъявляет определенные требования к такого рода проектам финансирования: цели должны быть четко сформулированы, должно быть понятно, на что тратятся деньги [6, с. 23]. Инвестиционный бюджет ОАО "РЖД" на 2016 год запланирован в объеме 432 млрд рублей, для сравнения в 2015 году он составлял 414,1 млрд рублей.

Основные инфраструктурные проекты ОАО "РЖД" на текущий момент:

- модернизации БАМа и Транссиба, комплексной реконструкции участка Междуреченск - Тайшет, по развитию Московского транспортного узла;
- развитие железнодорожной инфраструктуры на подходах к портам Азово-Черноморского бассейна;

- Проекты в целях обеспечения безопасности перевозочного процесса;
- Проект развития Усть-Лужского узла.

Для привлечения инвестиций в долгосрочные инфраструктурные проекты ОАО «РЖД» тесно взаимодействует с инвесторами, в качестве которых выступает государство, а так же частные грузоотправители, с которыми у компании заключен договор по принципу "take or pay".

Наиболее значимым проектом последнего десятилетия, по словам Президента РФ В.В. Путина, для ОАО "РЖД" является проект развития Усть-Лужского узла. На берегу финского залива в данный момент ведется строительство многоцелевого порта с пропускной способностью около ста семидесяти миллионов тонн в год. Огромным преимуществом такого расположения является непосредственная близость к странам европейского союза, что подразумевает дальнейшее расширение списка грузоотправителей и грузополучателей.

По данным за 2014 год грузооборот порта Усть-Луга составил 75,6 млн тонн. Таким образом, порт стал крупнейшим в Балтийском бассейне, обогнав и Большой порт Санкт-Петербург и Приморск.

«Объем инвестиций в объекты порта составил около 200 млрд руб., из которых лишь 16% средства федерального бюджета. Принцип государственно-частного партнерства в нашем случае показал свою эффективность», – сказал глава «Компании Усть-Луга», отвечающей за строительство данного объекта [7].

Литература:

1. Черной Л.С. Национальная корпоративная система. Концептуальные основы управления эффективностью / Научный совет по программе фундаментальных исследований президиума РАН «Экономика и социология знания». – М.: Экономическое образование, 2011.
2. Трофимова Л.А., Трофимов В.В. Методы принятия управленческих решений: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Изд-во Юрайт, 2015. – 335 с.
3. Трофимова Л.А., Никольская Е.Г. Управление инвестированием в реальные активы в условиях модернизации экономики СПб.: СЗТУ, - 2006.
4. Трофимова Л.А. Инвестиционная активность предприятий: теория и практика СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.
5. Трофимова Л.А. Стратегическое планирование инвестиций СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.
6. Стратегия развития холдинга «РЖД» на период до 2030 года. – 2011, с. 1-36.
7. Прохоров П. Время собирать грузы [Электронный ресурс] / П. Прохоров // Морской бизнес. – 2015. – 23 июня (№49). – СПб.: Морской бизнес, 2015 – Режим доступа: <http://mbsz.ru/?p=19030>.

Завидов Александр Викторович

Zavidov Alexander Viktorovich

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: zavidov@zakon.ru

ВЗАИМОСВЯЗЬ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА РАСХОДОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ RELATIONSHIP OF FINANCIAL AND TAX ACCOUNTING OF EXPENSES: PROBLEMS AND PROSPECTS

В статье представлен критический анализ различий между бухгалтерским и налоговым учетом в отношении понятия «расходы», порядка признания расходов и их классификации. Существенное внимание уделено обоснованию перечня прямых расходов для целей налогообложения, предложены рекомендации по ведению учета.

The article includes in a critical analysis of the differences between the financial and tax accounting in questions of definition and recognition of expenses and their classification. Considerable attention is paid to the justification of the list of direct expenses for tax purposes, recommendations on accounting are proposed.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, расходы.

Key words: accounting, tax accounting, expenses.

На практике у организации часто возникают проблемы с учетом тех или иных расходов. Связано это с тем, что не все расходы, признаваемые в бухгалтерском учете, могут быть аналогичным образом признаны в налоговом учете. Учитывая, что данные налогового учета имеют предопределяющее значение при расчете налога на прибыль организаций, подлежащего уплате в бюджет, выявление различий между бухгалтерским и налоговым учетом расходов способствует грамотному построению системы учета в целом и позволяет организации избежать штрафных санкций за занижение налоговой базы по налогу на прибыль организаций. Все это определяет актуальность рассматриваемой темы.

В работе рассмотрены и проанализированы различия бухгалтерского и налогового учета в отношении понятия «расходы», порядка признания расходов и их классификации. Существенное внимание уделено обоснованию перечня прямых расходов для целей налогообложения, предложены рекомендации по ведению учета.

Определение категории «расходы» для целей бухгалтерского учета содержится в Положении по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (далее по тексту – ПБУ 10/99). Согласно пункту 2 данного нормативного документа, «расходами организации признается умень-

шение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)».

Аналогичное определение для целей налогового учета содержится в статье 252 Налогового кодекса Российской Федерации (далее по тексту – НК РФ), которая гласит, что «расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных статьей 265 НК РФ, – убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком».

Сопоставляя определения категории «расходы», приведенные в ПБУ 10/99 и в статье 252 НК РФ, можно сделать вывод о том, что определение расходов, приведенное в ПБУ 10/99 выявляет экономическую сущность расходов (уменьшение экономических выгод), тогда как определение расходов в статье 252 НК РФ, во-первых, использует не столь удачную конструкцию «расходы – это затраты», а во-вторых, фактически лишь раскрывает признаки расходов, важные для целей налогового учета (обоснованность и документальное подтверждение).

При этом, если с документальным подтверждением еще можно разобраться, так как в статье 252 НК РФ, в принципе, содержится перечень способов документального подтверждения расходов, то с обоснованностью расходов дело обстоит куда сложнее, учитывая, что данная категория недостаточно проработана в законе. Так, согласно все той же статье 252 НК РФ, «под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме». Категория экономически оправданных затрат в законе отсутствует, что на практике вызывает большое количество судебных споров. Экономически оправданные, с точки зрения налогоплательщика, затраты зачастую не признаются таковыми со стороны налоговых органов. Как следствие, налоговые органы отказываются признавать те или иные затраты в качестве расходов, уменьшающих налоговую базу по налогу на прибыль.

Представляется, что экономическая оправданность затрат должна оцениваться в каждом конкретном случае исходя из специфики работы организации и наличия связи с предпринимательской деятельностью, направленной на систематическое извлечение прибыли.

Пункт 16 ПБУ 10/99 определяет три условия признания расходов в бухгалтерском учете:

- 1) наличие связи осуществляемых расходов с конкретным договором, требованием нормативных актов, обычаями делового оборота;
- 2) возможность определения суммы расхода;
- 3) наличие уверенности в уменьшении экономических выгод организации в связи с осуществлением операции.

Исходя из положений пункта 16 ПБУ 10/99 можно сделать вывод, что признание расходов в бухгалтерском учете не зависит от намерения получить выручку и от того, в каком периоде фактически были получены денежные средства. Напротив, в налоговом учете для признания расходов необходимо их осуществление в рамках направленной на получение дохода деятельности. При этом для признания расходов для целей налогообложения установлены два метода – метод начисления и кассовый метод. К тому же, некоторые расходы в налоговом учете либо не признаются вообще, либо признаются в пределах установленных лимитов.

В работе также сделан вывод о том, что классификация расходов для целей бухгалтерского и налогового учета имеет ряд отличий. Наиболее существенным отличием в классификации расходов представляется закрепленное в статье 318 НК РФ деление расходов для целей налогообложения на прямые и косвенные, причем перечень прямых расходов в пункте 1 статьи 318 является рекомендательным. Несмотря на то, что установление «нулевого» (минимального) перечня прямых расходов в учетной политике для целей налогообложения является экономически выгодным для организации (так как прямые расходы нужно распределять между отчетными периодами, а косвенные расходы полностью относятся к расходам текущего периода), если результат деятельности организации в соответствии с пунктом 4 статьи 38 НК РФ признается работой (имеет материально-вещественную форму), то организация вынуждена будет распределять прямые расходы [4].

По итогам исследования рассматриваемой темы могут быть предложены следующие рекомендации по ведению учета. Во-первых, установленный в целях минимизации налоговых платежей минимальный перечень прямых расходов в налоговом учете должен сопровождаться соответствующим экономическим обоснованием, в противном случае состав косвенных расходов организации может быть поставлен под сомнение [5].

Во-вторых, наиболее целесообразным является установление для целей налогообложения перечня прямых расходов, идентичного с используемым в бухгалтерском учете. Это позволит уменьшить количество споров с налоговыми органами, а также облегчит работу бухгалтерской службы организации, упростив ведение налогового учета с использованием корректировок в регистрах бухгалтерского учета.

В-третьих, целесообразным является обособленный учет расходов, не признаваемых для целей налогообложения прибыли и признаваемых в пределах определенных лимитов.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (в редакции от 05.04.2016 г.).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (в редакции от 05.04.2016 г.).

3. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации"» ПБУ 10/99 (в редакции от 06.04.2015 г.).

4. Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 22.02.2007 г. № 03-03-06/1/114.

5. Определение Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 22.06.2012 г. № ВАС-7511/12 по делу № А27-7287/2011.

Заворин Сергей Николаевич
Zavorin Sergey Nikolaevich

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: an-ale@yandex.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

ACTUAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT PLANNING IN THE OIL AND GAS INDUSTRY

В данной статье раскрыты основные компоненты характеризующие нефтегазовую отрасль и проблемы развития инвестиционного проектирования.

In this article deals with the basic components which characterize the oil and gas industry and problems of development of investment planning.

Ключевые слова: нефтегазовая отрасль, проект, финансирование.

Keywords: oil and gas industry, project financing.

Нефтегазовая отрасль является составной частью хозяйства страны и представляет собой совокупность производств, находящихся в общей технологической системе и призванных обеспечить потребности в углеводородах не только страны, но и зарубежных потребителей.

Прошедшие мировые финансовые и политические кризисы обусловили возникновение огромных неплатежей за топливо и энергию, вследствие чего в нефтегазовой отрасли возник опаснейший инвестиционный кризис. В условиях этого неблагоприятного инвестиционного климата и высокого налогового бремени вложение средств в отрасль стало экономически невыгодным для многих инвесторов. Разработка нефтегазовых проектов и прогнозирование возникающих при их осуществлении финансовых потоков, позволяют в полной мере преодолеть образовавшуюся про-

блему, и обрести инвестиционную привлекательность. Особенности нефтегазовой отрасли и нефтегазовых проектов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Особенности нефтегазовой отрасли и нефтегазовых проектов.

Особенности	<ul style="list-style-type: none"> - комплектность и технологическую взаимосвязь различных стадий производства и использования ресурсов; - взаимосвязь со всеми отраслями народного хозяйства; - высокую капиталоемкость и большая степень риска инвестиций в ней; - воспроизводимость добываемых недропользователями ресурсов лишь в геологическом времени и ограниченность по количеству, качеству и расположению месторождений; - большие масштабы и широкая география размещения скоплений нефти и газа; - самостоятельность компаний в подготовке сырьевой базы, ориентацию в развитии, главным образом, на отечественные ресурсы [3].
Сложности	<ul style="list-style-type: none"> - длительность сроков реализации (от 10 лет и более); - высокие эксплуатационные затраты; - характерные условия существующей лицензионной системы недропользования; - постоянный рост налоговой нагрузки; - невозможность точного подсчета запасов углеводородов и, следовательно, отсутствием гарантии их уровня на месторождениях.

В литературе и на практике чаще всего под «проектом» понимается комплект технической или сметной документации, необходимой для создания новых зданий, сооружений, машин, оборудования, однако современное понимание проекта дает другую трактовку, представляя проект как план (программу) реализации какого-либо мероприятия, направленного на создание какого-либо уникального продукта (товара, услуги) и требующего инвестиций [2].

В нефтегазовой отрасли под инвестиционным проектом обычно понимают параметры осуществления реальных инвестиций, представленные документом, в котором указаны все требуемые характеристики проекта и ожидаемые финансовые показатели его реализации. Функции проекта полностью охватывают все аспекты его реализации, каждая имеет в нем свое особенное значение и не может быть исключена из него, все они взаимосвязаны между собой и взаимозависимы друг от друга.

Для оценки инвестиционных проектов по добыче нефти и газа применяются ключевые показатели эффективности (КПЭ), вычисление которых производится на основе чистого денежного потока (ЧДП), генерирующегося проектом. При этом, данные показатели, также отражают раз-

ницу издержек и доходов применительно к интересам недропользователей (добывающих нефтегазовых компаний) и собственников недр (обычно эту роль выполняет государство, в пределах которого находится лицензионный участок). Они используются следующими группами участников нефтегазовой отрасли:

- недропользователями, которые участвуют в конкурсах и аукционах с целью приобретения лицензий на право использования перспективных нефтегазоносных участков;
- федеральными и территориальными органами управления государственным фондом недр;
- крупными и мелкими разработчиками инвестиционных проектов, направленных на поиск, разведку, освоение, добычу, переработку, транспортировку, хранение и сбыт;
- независимыми специалистами и организациями, которые проводят экспертизу проектов и объектов;
- банками и прочими финансовыми организациями, которые выдают кредиты на осуществление проектов [1].

От точности экономических показателей нефтегазовых проектов напрямую зависят верное ранжирование рассматриваемых проектов по рентабельности, правильный выбор из нескольких перспективных альтернатив, а также принятие финального инвестиционного решения. Путем выявления механизмов финансирования нефтегазовых проектов, можно определить два типа их реализации:

1. Компания создает источники финансирования сама, аккумулируя средства внутри себя или привлекая их извне;
2. Компания вступает в сотрудничество с государством или другим предприятием для реализации задуманного.

В общем, структуру финансирования инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли можно представить следующим образом (рис. 1.)



Рис. 1. Общая схема современного механизма финансирования крупных нефтегазовых проектов.

Из вышесказанного можно заключить, что, исходя из своих экономических, политических и технологических особенностей, нефтегазовая отрасль является достаточно специфичной. Для того, чтобы определить рентабельность конкретного нефтегазового проекта, необходимо провести его экономическую оценку, так как совокупность действий по планированию, организации и контролю трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов проекта, направлены на эффективное достижение его целей.

Литература:

1. Бочкарев А.С., Честиков М.В. Методические принципы оценки экономической эффективности нефтегазовых проектов. Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал), 2010. №10.
2. Краюхин Г.А. Техничко-экономическое обоснование проектов: Учебное пособие / Г.А. Краюхин. – СПб.: СПбГИЭУ, 2011. – 104 с.
3. Садчиков И.А., Сомов В.Е., Балукова В.А. Экономика нефтегазовой отрасли: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. И.А. Садчикова. – СПб.: ХИМИЗДАТ, 2014. – 256 с.

Зеленская Марианна Григорьевна

Zelenskaya Marianna Grigorievna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Программа «Экономика труда»

Master program «Labor Economics»

e-mail: Marianna.Zelenskaya@gmail.com

РАЗРАБОТКА, ВНЕДРЕНИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ И СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ

DEVELOPMENT, IMPLEMENTATION AND APPLICATION OF PROFESSIONAL STANDARDS IN DESIGN AND CONSTRUCTION OF ENERGY FACILITIES

Научная статья посвящена вопросу решения проблемы обеспечения топливно-энергетического комплекса России высококвалифицированными специалистами путём разработки, внедрения и применения профессиональных стандартов в области инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции и ремонта энергетических объектов. Рассмотрено влияние комплексного подхода при создании, развитии, накоплении и воспроизводстве человеческого капитала на реализацию стратегии развития энергетической отрасли.

Research tackles the problem of ensuring human capital quality and availability for Russian industry of power and energy generation. Professional standards for the areas of

development, design, construction of energy facilities are considered. Integrated approach in creating, development and reproduction of human capital is suggested in conjunction with the strategy of energy industry.

Ключевые слова: человеческий капитал, национальная система квалификаций, профессиональный стандарт, производительность труда, топливно-энергетический комплекс, стратегия развития, инженерные изыскания, проектные и строительные работы.

Key words: human capital, national qualifications framework, professional standards, productivity, development strategy for fuel and energy sector, engineering survey, design and construction works.

Роль и значение топливно-энергетического комплекса (далее – ТЭК) в развитии российской экономики в настоящее время сложно переоценить, ведь из всех отраслей народного хозяйства он выполняет обеспечивающую функцию и имеет огромное значение. Без энергетических ресурсов не представляется возможным не только развитие других отраслей, но и просто существование в современном мире. Авария 2009 года на Саяно-Шушенской ГЭС, блэкауты последних лет в городе Санкт-Петербурге – примеры событий, нанесших колоссальный экономический ущерб. Эти события сказались как на отрасли в целом, так и на рядовых гражданах. Инновационная ориентация национальной экономики, а также использование концепции импортозамещения диктуют требования к уровню и качеству энергообеспечения промышленного производства и жилищно-коммунального хозяйства (далее – ЖКХ).

От функционирования энергетики во многом зависит экономическая и социальная стабильность в странах мира и благополучие населения. Так, российский энергетический сектор во многом влияет на социально-экономическое положение в нашей стране, а степень доступности энергетических ресурсов и уровень развития инженерной инфраструктуры существенно определяют качество жизни наших граждан [1, 2].

Результаты изыскательских и проектных работ служат основой отношений сторон в капитальном строительстве и обуславливают эксплуатацию возведённого объекта. Превалирующее значение имеет профессионализм и компетентность работников данной отрасли.

На официальном сайте Министерства энергетики Российской Федерации (далее – РФ) опубликован подготовленный Минэнерго проект дорожной карты «Обеспечение ТЭК России человеческим капиталом». Проект содержит перечень мероприятий, направленных на восполнение отраслей ТЭК кадрами, повышение качества профессионального образования, рост престижности инженерных и рабочих специальностей; повышение мотивации для организаций ТЭК и стимулирования персо-

нала; повышение производительности труда путём привлечения высококвалифицированных специалистов, подготовленных для ТЭК [4, 5]. Целью проекта является создание механизмов взаимодействия сферы труда (государственных структур и бизнес-среды) и сферы всех уровней профессионального образования по созданию, развитию, накоплению и воспроизводству человеческого капитала для реализации стратегии развития энергетической отрасли [2, 3].

Перечень мероприятий дорожной карты предусматривает помимо прочих пункт о стандартизации, достигаемой путём разработки профессиональных стандартов в области ТЭК, а также последующей актуализации Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих (ЕКС) и единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС) [6].

Стоит отметить, что развитие Национальной системы профессиональных квалификаций – один из важнейших вопросов в экономической сфере – находится на особом контроле Правительства РФ и Президента РФ В.В. Путина. В соответствии с Указом Президента РФ от 7 мая 2012 года № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» на территории нашей страны вводится создание системы эффективных профессиональных стандартов. 13 января 2016 года В.В. Путин провёл совещание с членами Правительства РФ, где были заслушаны доклады Министра труда и социальной защиты РФ М.А. Топилина, президента общественной организации «Российский союз промышленников и предпринимателей» и председателя Национального совета при Президенте РФ по профессиональным квалификациям А.Н. Шохина, а также Министра образования и науки РФ Д.В. Ливанова. Таким образом, совершенствование системы профессиональных стандартов находится в зоне внимания Президента РФ. Создано Национальное агентство развития квалификаций, вопросом профессиональных стандартов занимается также Научно-исследовательский институт труда и социального страхования.

В соответствии со ст. 1 Федерального закона от 2 мая 2015 года № 122-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс РФ и ст. 11 и 73 Федерального закона «Об образовании в РФ» Трудовой кодекс РФ дополнен ст. 195.2 и 195.3, а в ст. 195.1 внесены изменения.

С 1 июля 2016 г. вступает в силу Закон, принятый 24 апреля 2015 года Государственной Думой в окончательной редакции (проект № 537948-6). Профессиональные стандарты утверждаются приказами Министерства труда и социальной защиты РФ, регистрируются в Министерстве юстиции РФ и являются нормативными правовыми актами. Профессиональные стандарты носят обязательный характер для государственных и муниципальных организаций и компаний с государственным участием в уставном

капитале свыше 50%, а также для руководящего и диспетчерского персонала в сфере гражданской авиации, для медицинских и фармацевтических работников в области здравоохранения, для педагогических работников в области образования, для работников атомной промышленности и ряда других отраслей.

Создание, развитие и актуализация системы квалификаций, профессиональных и образовательных стандартов, а также программ профессионального образования для кадрового обеспечения отраслей ТЭК должно предусматривать решение ряда задач:

1. Проведение мониторинга рынка труда в сфере ТЭК, определение потребности в новых профессиях, внесение изменений в наименования профессий.

2. Разработка, актуализация и организация применения работодателями профессиональных стандартов в области ТЭК.

3. Развитие образовательными учреждениями системы образовательных программ и разработка ФГОС на основе утвержденных профессиональных стандартов в целях создания высокопроизводительных высокотехнологичных рабочих мест в ТЭК.

4. Формирование методологии системы оценки квалификаций и создание независимых сертификационных центров профессиональных квалификаций в области ТЭК.

По состоянию на 25 апреля 2016 года Минтруд утвердил 814 профессиональных стандартов, Минюст зарегистрировал 808 профессиональных стандартов, в том числе в следующих областях профессиональной деятельности: архитектура, проектирование, геодезия, топография и дизайн; строительство и ЖКХ; добыча, переработка, транспортировка нефти и газа; электроэнергетика; атомная промышленность. До конца 2016 года планируется разработать ещё 180 профессиональных стандартов в различных областях [7, 8], в том числе в области проектирования и строительства энергетических объектов. Всего предполагается разработать 1 600-1 800 профессиональных стандартов.

Стоит подчеркнуть важность разработки и последующей актуализации профессиональных стандартов в области инженерных изысканий, проектировании и строительства энергетических объектов, обусловленную стремительным развитием инженерных технологий, повышающимися требованиями к качеству профессиональной деятельности специалистов. На сегодняшний день ощущается необходимость в подготовке специалистов, способных использовать в проектах современные технические решения, новое оборудование и материалы, регулярно изучать обновляющуюся нормативно-правовую базу, регламентирующую проектную и строительную отрасль.

Таким образом, цель разработки, внедрения и применения профессиональных стандартов при проектировании и строительстве энергетических объектов – повышение производительности труда и улучшение профессиональных компетенций работников и, как следствие – повышение степени безопасности эксплуатации объектов.

Литература:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (утв. Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р) [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/, свободный. – Загл. с экрана.

2. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года (утв. Распоряжением Правительства РФ от 13 ноября 2009 г. № 1715-р) [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_94054/, свободный. – Загл. с экрана.

3. Государственная программа «Энергоэффективность и развитие энергетики» (утв. Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 321 (ред. от 07.12.2015)) [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162194/, свободный. – Загл. с экрана.

4. План мероприятий («дорожная карта») «Обеспечение топливно-энергетического комплекса России человеческим капиталом» (Проект) [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства энергетики РФ. – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/node/1910>, свободный. – Загл. с экрана.

5. Дорожная карта «Обеспечение ТЭК России человеческим капиталом» (Проект) [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства энергетики РФ. – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/node/1805>, свободный. – Загл. с экрана.

6. Федеральный закон от 02.05.2015 № 122-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс РФ и статьи 11 и 73 Федерального закона «Об образовании в РФ» (начало действия документа – 01.07.2016) [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_178864/, свободный. – Загл. с экрана.

7. Презентация Министерства труда и социальной защиты РФ на тему: «Применение профессиональных стандартов» от 25 апреля 2016 года. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты РФ. – Режим доступа: http://www.rosmintrud.ru/labour/20/50/Prezentatciya__25_04_16.pdf, свободный. – Загл. с экрана.

8. Программно-аппаратный комплекс «Профессиональные стандарты» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты РФ. – Режим доступа: <http://profstandart.rosmintrud.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

Зорин Александр Сергеевич
Zorin Alexander Sergeevich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
д.э.н., профессор кафедры экономики труда
Doctor of Science in Economics, Professor at Department of Labor Economics
e-mail: zorinanatalja@inbox.ru

Сафрыгин Павел Алексеевич
Safrygin Pavel Alexeevich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Экономика труда»
Master program «Labor Economics»
e-mail: safrygin.pavel92@gmail.com

**ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТРУДА С ФОРМИРОВАНИЕМ
И РАЗВИТИЕМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА
INTERACTION OF LABOR ECONOMICS AND ENTREPRENEURIAL
ACTIVITY WITH HUMAN CAPACITY BUILDING
AND DEVELOPMENT**

Статья посвящена современным проблемам экономики и организации предпринимательского труда с формированием и развитием трудового потенциала. Рассмотрено несколько подходов к понятию формирования трудового потенциала. Представлен и обоснован механизм взаимодействия экономики и организации предпринимательского труда с формированием и развитием трудового потенциала. Авторами выдвинута гипотеза исследования о зависимости результата достижения экономического роста предприятия от эффективности влияния каждого участка в структуре механизма взаимодействия экономики и организации предпринимательского труда с формированием и развитием трудового потенциала на конечный успех.

This article addresses contemporary issues related to labor economics and entrepreneurial activity with respect to human capacity building and development. The article considers several approaches to the notion of human capacity building. It also describes and reasons the mechanism of interaction of labor economics and entrepreneurial activity with human capacity building and development. The authors state a research hypothesis that economic growth of an organization depends on effective performance of each component of the mechanism of interaction of labor economics and entrepreneurial activity with human capacity building and development, towards eventual success.

Ключевые слова: предпринимательский труд, формирование трудового потенциала, кадровое обеспечение, организационные инновации.

Key words: entrepreneurial activity, human capacity development, staffing, organizational innovations.

Одна из основных задач любого успешного предприятия состоит в увеличении прибыли не только за счёт уменьшения издержек и при этом

сохранении приемлемого качества производимой продукции, но и за счет нахождения и завоевания новых рыночных ниш посредством предложения рынку товаров-новинок. Для решения поставленной задачи необходимо, чтобы руководитель (предприниматель) предприятия реального сектора экономики обладал определенным набором умений, знаний и качеств. Такой предприниматель обязан заниматься поиском наилучшего варианта взаимодействия трёх основных факторов производства (земли, капитала и труда), аккумулируя положительный эффект посредством их управления и эффективной координации. Он должен обладать хорошей интуицией и быть готовым к риску в ситуациях, предрасполагающих к быстрому росту спроса на тот или иной уникальный товар, тем самым обретая новые ресурсы для дальнейшего позиционирования и развития на рынке, т.е. соответствовать новаторскому интуитивному стилю принятия стратегических решений.

Такое воплощение возможностей собственного интеллекта в деле эффективного соединения факторов производства мы называем предпринимательским трудом. Ему наиболее соответствует адхократический тип организационной культуры, который подразумевает творческий подход в неопределенных ситуациях (при владении лишь неполной информацией для разработки управленческого решения), новаторство, увеличенную гибкость и мгновенную адаптивность в условиях изменения конъюнктуры рынка.

Успешное становление («выращивание») таких предпринимателей и дееспособного коллектива сотрудников предприятия возможно только посредством постоянного функционирования процесса формирования трудового потенциала и кадрового обеспечения, в частности предпринимательской организации, то есть процесса создания необходимого трудового потенциала для достижения организационных целей с помощью различных, в том числе инновационных, методов; фактически, это – количественное и качественное его становление.

Говоря об инновационных методах функционирования процесса формирования трудового потенциала и кадрового обеспечения, как одной из его составляющих, мы имеем в виду организационные инновации, т.е. внедрение нового организационного метода в деловой практике предприятия, в организации рабочих мест или внешних связей. Отличительной особенностью организационной инновации от прочих организационных изменений на предприятии является внедрение какого-либо организационного метода, ранее не использовавшегося предприятием и являющегося результатом реализации стратегических решений руководства.

Организационные инновации в деловой практике включают в себя внедрение новых методов в организацию повседневной деятельности и порядок выполнения работ. Примером может служить первое в практике

данного предприятия применение методов повышения квалификации работников и снижения текучести кадров, таких, как системы обучения и повышения квалификации. Таким образом осуществляется процесс создания необходимого трудового потенциала любой успешной предпринимательской организации.

Формирование трудового потенциала это непрерывный процесс деятельности человека, рабочая сила которого не только потребляется, но одновременно и воспроизводится, развивается, так как происходит совершенствование профессиональных, интеллектуальных знаний, приобретение опыта, навыков и т.д. [3, с. 215].

Исследуя различные подходы к определению трудового потенциала таких авторов, как Генкин Б.М., Костаков В.Г., Маслова И.С., Панкратова А.С., Добрынин А.Н., Дятлов С.А., Царенова Е.Д., Тяжов А.И., следует отметить, что сформировалось три основных подхода к толкованию данного определения: ресурсный, в соответствии с которым трудовой потенциал характеризуется как ресурсы труда; факторный, в соответствии с которым трудовой потенциал есть форма воплощения личного фактора производства; ресурсно-факторный (интегральный), в соответствии с которым трудовой потенциал есть потенциал самого труда, то есть обобщающая характеристика меры и качества совокупных способностей к труду, определяющая потенциальные возможности человека, различных групп работников, трудоспособного населения, связанные с участием в общественно-полезной деятельности, при данной конъюнктуре рынка.

В нашем исследовании целесообразно опираться на ресурсно-факторный подход, предметом исследования являются процессы взаимосвязи и взаимоотношения экономики и организации предпринимательского труда и механизма формирования и развития трудового потенциала и кадрового обеспечения как одного из его элементов.

Основной гипотезой нашего исследования является следующее утверждение: результат достижения экономического роста предприятия зависит от эффективности влияния каждого участка в структуре механизма взаимодействия экономики и организации предпринимательского труда с формированием и развитием трудового потенциала на конечный успех, причем первостепенно – от первых двух его составляющих (см. рис. 1).

Реальным примером эффективности использования данного механизма в таком секторе экономики как хлебопекарная промышленность является некоммерческая организация Ассоциация «Хлебопеки Санкт-Петербурга» (далее – Ассоциация), которая способствует поддержанию его функционирования путём проведения различных мероприятий, ранее не использовавшихся на предприятиях-членах Ассоциации и направлен-

ных на повышение квалификации работников, способствуя формированию трудового потенциала.

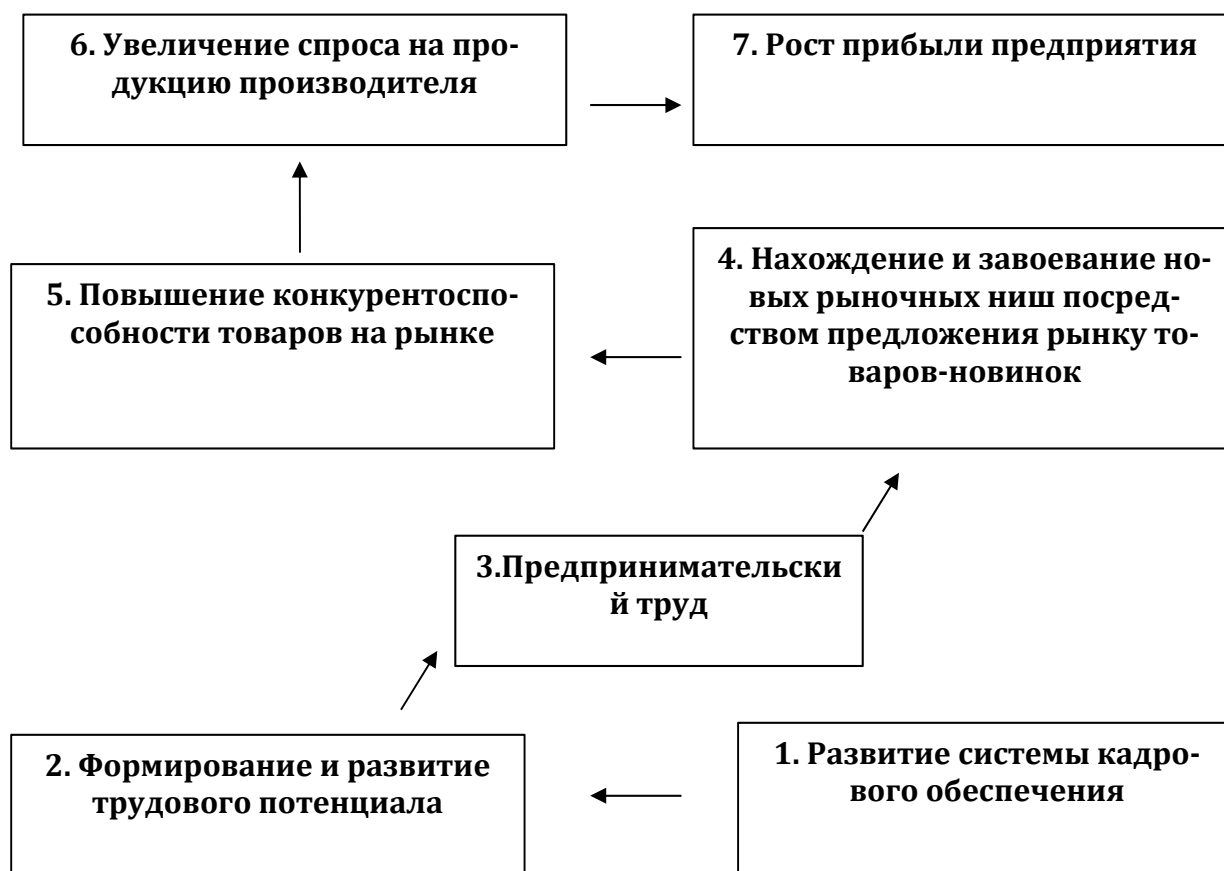


Рис. 1. Механизм взаимодействия экономики и организации предпринимательского труда с формированием и развитием трудового потенциала.

Так, 14-16 июля 2015 года Ассоциацией была организована и проведена Стратегическая сессия для сотрудников компаний-членов Ассоциации на тему «Инновационные изменения в отраслевой экономической политике и направления преодоления проблем, препятствующих дальнейшему развитию отрасли» на базе ФГБОУ ДПО «Санкт-Петербургский институт управления и пищевых технологий» в рамках образовательной программы «Эффективное управление персоналом на предприятиях пищевой промышленности».

Программа проведения мероприятия включала в себя следующее: определение проблемного поля отрасли, выступления компетентных экспертов по затрагиваемым вопросам, постановку задач и работу участников сессии в группах по способам их решения, а также презентацию своих работ, их обсуждение.

В Стратегической сессии приняли участие не только производители хлебопекарной промышленности Санкт-Петербурга, но и её региональные

представители. Также в Стратегической сессии участвовали представители отраслевого профессионального образования.

Данное повышение квалификации позволило работникам хлебопекарных предприятий представить и оценить проблемы всей отрасли в целом, выслушать мнения экспертов, разработать, представить и обсудить свои собственные пути решения этих проблем, вследствие чего выработать консолидированную позицию по затрагиваемым вопросам.

Также Ассоциация способствует развитию процесса кадрового обеспечения путем выполнения профориентационной работы с учащимися городских учебных заведений, тем самым привлекая и насыщая компетентными и деятельными работниками всю отрасль.

В части проведения профориентационной работы с учащимися городских учебных заведений Ассоциация успешно реализует программу «Целебная Сила Хлеба», программу о роли основы пирамиды здорового питания – хлеба в обеспечении жизнедеятельности, умственном и физическом развитии учащихся городских образовательных учреждений, а также повышении культурно-образовательного уровня учащихся в области традиций российского хлебопечения.

Одним из методических инструментов реализации данной программы является проведение учебно-производственных экскурсий, в рамках которых учащиеся школ посещают такие учреждения отраслевого профессионального образования, как ФГОУ СПО «СПб Техникум пищевой промышленности» и СПб ГБПОУ «Колледж Пищевых Технологий». Также в этих учреждениях осуществляется подготовка волонтеров (студентов, обучающихся по специальности технологии хлеба, кондитерских и макаронных изделий) для сопровождения реализации программы «Целебная Сила Хлеба». В ходе экскурсий волонтеры рассказывали учащимся школ об истории создания учебных заведений и жизни студентов, о ценности хлебобулочных изделий, способах хлебопечения и основных направлениях технологии хлеба, а также вместе выпекали хлеб, а затем анализировали его на микровизорах в лабораториях.

Результаты социологических опросов, проведённых в общеобразовательных школах, выявили результаты успешной профориентационной работы, способствующей тому, что многие учащиеся после проведения программы «Целебная Сила Хлеба» изъявили желание получить профессиональное образование в таких отраслевых образовательных учреждениях, как ФГОУ СПО «СПб Техникум пищевой промышленности» и СПб ГБПОУ «Колледж Пищевых Технологий» и стать квалифицированными специалистами в хлебопекарной отрасли.

Таким образом, упомянутые выше примеры наглядно демонстрируют правомерность выдвинутой гипотезы о том, что результат достижения экономического роста предприятия зависит от эффективности влияния

каждого участка в структуре механизма взаимодействия экономики и организации предпринимательского труда с формированием и развитием трудового потенциала на конечный успех, причем первоначально – от формирования и развития трудового потенциала и кадрового обеспечения предприятия.

Литература:

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда/Б.М. Генкин. – 7-е изд., доп. – М.: Норма, 2007. – с. 26.
2. Добрынин А.Н., Дятлов С.А., Царенова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука, 1999. – с. 295.
3. Судакова Е.С. Особенности формирования и развития трудового потенциала персонала // Журнал «Science Time: материалы Международной научно-практической конференции за апрель 2014 года / под ред. С.В. Кузьмина. – Казань, 2014. с. 215-223.
4. Тяжов А.И. Теоретические основы трудового потенциала и методология его исследования: Научные разраб. по теме НИР «Трудовой потенциал человека и общества» / А.И. Тяжов; Костром. гос. пед. ун-т им. Н.А. Некрасова. Каф. экономики. – Кострома, 1996. – с. 4-9.

Иванов Александр Андреевич
Ivanov Alexander Andreevich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Управление регионом»
Master program «The management of the region»
e-mail: sa.ivanoff@rambler.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ОБЪЕДИНЕННЫХ АДМИНИСТРАЦИЙ: «ЗА» И «ПРОТИВ» THEORETICAL AND PRACTICAL APPROACHES TO CREATE OF THE JOINT ADMINISTRATIONS: PROS AND CONS

В данной статье дается описание проблем, а также тех возможностей, которые могут возникнуть при объединении администрации муниципального района с администрацией административного центра данного района. А также даны практические советы, как минимизировать возможные отрицательные последствия.

This article describes the problems and the opportunities which can occur as a result of merging administration of municipal district with administration of an administrative center of this district. Also we give the practical advice how to minimize possible negative consequences.

Ключевые слова: местное самоуправление, муниципальная власть, объединенная администрация.

Key words: local government, municipal authority, joint administration.

В 2010 году Государственной Думой РФ была принята норма, закрепленная в ч. 2 ст. 34 ФЗ № 131, которая дает право на образование объединенной администрации: «уставами муниципального района и поселения, являющегося административным центром муниципального района, может быть предусмотрено образование местной администрации муниципального района, на которую возлагается исполнение полномочий местной администрации указанного поселения. В этом случае в поселении, являющемся административным центром муниципального района, местная администрация не образуется» [1].

Данная норма была введена, но по настоящее время, а уже прошло более 5 лет, нет единой схемы проведения такого объединения, нет четко установленных правил того, как должны распределяться функции администрации, которая будет ликвидирована, кто должен выполнять те или иные полномочия. Как и каким образом это должно быть закреплено в уставах муниципальных образований. Все это приводит к получению на практике отрицательных последствий.

Теоретически понятно, что основной проблемой, которую власти стремились решить введением данной нормы, является наличие двух самостоятельных управленческих структур в пределах одного населенного пункта: органов муниципального района и органов поселения, функционирующего в качестве административного центра этого муниципального района.

Такое «двоевластие», по мнению специалистов-практиков, приводит к неоправданному увеличению управленческого аппарата, необоснованной конкуренции между местными администрациями, рассредоточению материальных и финансовых ресурсов, находящихся на территории административного центра, а также снижает эффективность осуществления местного самоуправления на территории муниципального района в целом.

Иными словами, введение данной нормы должно было способствовать: 1) снижению численности управленческого аппарата; 2) снижению затрат на содержание данного аппарата; 3) сосредоточению финансовых и материальных ресурсов в одной администрации; 4) прекращению дублирования функций двух администраций; 5) упрощению в получении муниципальных услуг населением. И в целом должно привести к повышению эффективности деятельности администрации.

Из этого следует, что инициатор внесения данной нормы и законодатель дали нам явно понять, что такое объединение должно приводить

к положительным последствиям. Но анализ практик объединения администраций на деле показывает в многочисленных случаях обратный эффект.

При объединении администраций сохраняется только представительный орган данного административного центра района. Из-за этого, скорее всего, функционирование местного самоуправления на уровне поселения может стать неполноценным: представительный орган будет восприниматься как неизбежная помеха, нежели как полноценно функционирующий орган местной власти; произойдет утрата влияния со стороны главы данного поселения.

Эту гипотезу можно подтвердить следующими фактами: во-первых, это связано с участием населения административного центра в формировании органов местного самоуправления. При обычной модели, когда в поселении есть и исполнительно-распорядительный и представительный орган, население непосредственно участвует в формировании представительного органа и опосредованно - в формировании исполнительно-распорядительного и выборе главы администрации. То при объединении население практически лишается опосредованного влияния на исполнительно-распорядительный орган; во-вторых, проблемным представляется и механизм контроля представительного органа поселения за деятельностью местной администрации муниципального района, на которую возложены полномочия местной администрации поселения. Ведь в ФЗ №131 сказано, что подчиненность органов одного муниципального образования органам другого муниципального образования – запрещено.

Возможны сокращения издержек на финансирование управленческого персонала, но при этом, если функции администрации поселения передаются администрации муниципального района, то в администрации либо создается новый отдел, куда все равно набирается персонал, либо эти функции распределяются по уже существующим в администрации службам, что увеличивает их нагрузку. Так же вдвойне возрастает нагрузка на главу администрации, потому что в случае объединения ему следует принимать управленческие решения отдельные для муниципального района и отдельно для поселения, что так же сказывается на эффективности принимаемых решений и на эффективности деятельности всей администрации в целом.

Отсюда видно, что на деле либо персонал практически в таком же количестве переводится из одной администрации в другую, как это было сделано, например, в Волосовском муниципальном районе Ленинградской области, где после объединения бюджет на содержание адми-

нистрации не сократился, а стал более чем на 200 тыс. рублей больше. Было сокращено всего две штатные единицы: водитель и уборщица, а все муниципальные служащие перешли «служить» из одной администрации в другую. Либо необходимо увеличение заработной платы уже существующим служащим, что тоже исключает экономию бюджетных средств в больших количествах.

Так, самое удачное объединение администраций в Ленинградской области произошло в Тихвинском и Волховском муниципальных районах. В Тихвинском районе было сокращено 10 штатных единиц, что привело к экономии 12,5 млн рублей, а вот в Волховском районе сокращено 27 человек, но экономия составила всего лишь 7 млн рублей [2].

Получается, что возложение полномочий администрации поселения на администрацию муниципального района хоть и не является нарушением прав жителей поселения – административного центра района, на осуществление местного самоуправления, но все же ставит их в неравное положение с жителями иных поселений этого муниципального района. А также приводит к фактической потере представительным органом поселения контроля над деятельностью администрации и исключению механизма привлечения ее к ответственности.

Следует так же заметить, что такое объединение следует проводить не везде, ведь в некоторых случаях, особенно в муниципальных образованиях Дальневосточного и Сибирского федерального округа. Например, если провести объединение администрации муниципального образования Ербогаченское сельское поселение Катангского района Иркутской области, который является административным центром и в состав которого входит еще 5 сельских населенных пунктов [3] и администрацию муниципального образования Катангский МР Иркутской области получится, что на 49% от общей площади района будет осуществляться одноуровневое МСУ. Также в данном административном центре проживает 64% от всего населения района, и большая часть населения будет находиться под управлением одной объединенной администрации. Такая же ситуация может произойти и в Ольхонском МР Иркутской области, здесь власть одной администрации распространится на 37% всей территории и на более чем 59% всего населения района [4].

Очевидно, что такой порядок вещей ставит под сомнения закрепленный в 131-ом ФЗ принцип двухуровневого муниципального управления в Российской Федерации [1]. И таких примеров по Российской Федерации можно привести множество.

На данный момент такое объединение проведено во всех муниципальных районах Ленинградской области, но не во всех эти изменения

привели к ожидаемым положительным результатам, в этом году данную практику хотят применить органы местного самоуправления Новгородской области.

Но стоит помнить, что прежде чем осуществлять какое-либо изменение в структуре органов МСУ муниципального района, следует применять системный анализ для проектного прогнозирования развития событий. Такой подход, примененный с пониманием конкретных обстоятельств времени и места организационного действия, позволит оценить все возможные плюсы и минусы, бонусы и утраты в связи с внедрением конкретного нововведения, а также спланировать систему и рабочие схемы организационных технологических воздействий для минимизации негативных последствий проводимых в структурах власти инновационно-ориентированных изменений.

Главное, что не стоит делать нашим руководителям органов местного самоуправления и патронирующим их государственным структурам – это производить какие-либо изменения, либо прямым образом заимствуя опыт у «соседей», не переделывая его под особенности своей администрации, своего района, либо следовать общим инструктивным схемам, навязанным сверху без учета конкретных условий и мнения людей.

А также, на наш взгляд, такое решение должно приниматься не закулисно органами МСУ, а выноситься на всеобщее голосование (референдум). Потому что данные изменения непосредственно затрагивают жизнедеятельность населения данного административного центра муниципального района.

Литература:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный Закон от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ (с изм. от 15.02.2016).

2. Объединение администраций муниципальных районов и городских поселений - административных центров муниципальных районов // Официальный сайт Администрации Ленинградской области. URL: <http://msu.lenobl.ru/programm/union> (Дата обращения: 06.04.2016).

3. О статусе и границах муниципальных образований Катангского района Иркутской области: Закон Иркутской области от 2 декабря 2004 года № 74-оз (с изм. от 06.03.2013).

4. О статусе и границах муниципальных образований Ольхонского района Иркутской области: Закон Иркутской области от 2 декабря 2004 года № 69-оз (с изм. от 27.05.2014).

Калинина Виктория Игоревна
Kalinina Victoria Igorevna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Управление качеством и конкурентоспособностью»
Master program «Quality management and competitiveness»
e-mail: gera20007@gmail.com

ОРИЕНТАЦИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ CUSTOMER ORIENTATION – ORGANIZATIONS COMPETITIVE ADVANTAGE

Ориентация на потребителя – один из важнейших принципов менеджмента качества, нет потребителя – нет бизнеса. Одно из важнейших условий успешной работы организации и главное ее конкурентное преимущество – понимание и удовлетворение потребностей потребителей.

Customer orientation – one of the most important principles of quality management, without customer – there is no business. One of the most important conditions for the success of the organization and its main competitive advantage – understanding and best fit of the needs of consumer.

Ключевые слова: ориентация на потребителя, удовлетворенность, лояльность, удержание.

Key words: customer orientation, satisfaction, loyalty, retention.

В современной экономике задачи, связанные с удержанием и повышением уровня качества продукции и услуг, строго взаимосвязаны с повышением уровня жизни, экономической, социальной и экологической безопасности. Здесь качество рассматривается с позиции потребителя. Качество – это реализация ожиданий потребителя за ту цену, которую он может себе позволить в момент возникновения потребности. В то же время высокое качество – это перевыполнение ожиданий клиента за цену меньшую, чем он планировал.

Сегодня компании находятся в жесткой конкурентной борьбе за рынки сбыта и потребителя. В условиях кризиса потребитель оказывает особое внимание соотношению цены и качества продукции и услуг, пытается максимально приблизить данные показатели к желаемому и доступному для себя уровню.

Успешность деятельности любой организации определяется качеством результатов ее деятельности. Качество можно определить различными способами и на основе различных показателей. Одним из важнейших условий успешной работы организации, а в современной экономике и

главным ее конкурентным преимуществом, является ориентация на потребителя, когда производство и реализация продукции или услуг основываются на понимании и удовлетворении потребностей потребителей. С уверенностью можно заявить, что постоянное стремление к максимальному удовлетворению требований и нужд клиентов оказывает хорошее влияние на уровень конкурентоспособности организации и дает возможность с уверенностью смотреть в завтрашний день. Конкурентоспособность в таком случае – это философия работы организации в условиях рынка, главным ориентиром которой является понимание нужд потребителя и тенденции их развития [2, с. 19].

Принцип ориентации на потребителя говорит не просто о том, что организация должна услышать и прислушаться к своему потребителю, но это философия организации, в соответствии с которой она руководствуется следующими фактами:

- мы зависим от наших потребителей;
- мы должны знать о потребностях и нуждах потребителя еще до начала производства, а иногда – до его планирования;
- мы должны постоянно узнавать о потребностях потребителя, проводить анализ получаемой информации так, чтобы действовать на опережение своих конкурентов и предвосхищать потребности потребителя.

Организации находятся в зависимости от своих потребителей, отчего крайне важно обладать пониманием уже сформировавшихся потребностей и стараться предвосхитить ожидания своих клиентов. Данный принцип должен пронизывать всю организацию: должен действовать на всех этапах жизненного цикла продукции, должен работать при формировании корпоративной культуры и должен быть выражен не только применительно к качеству продукции, но к качеству обслуживания.

Ориентация на потребителя помогает организации достичь глубокого понимания ее клиентов, что позволяет направить усилия организации в необходимом направлении, повысить удовлетворенность потребителя и результативность своей деятельности в целом. Любая работа должна выполняться качественно, чтобы потребитель был удовлетворен ее результатом. Потребители и система работы с ними, в современных рыночных условиях, становятся приоритетной задачей деятельности организации. Предприятие, которое руководствуется принципом ориентации на потребителя, рассматривает прибыль в качестве результата успешной деятельности по удовлетворению потребностей потребителя, что, в свою очередь, ведет к формированию лояльного потребителя. Главный результат бизнеса – довольный потребитель.

Удовлетворенность потребителя – это зависимость между требованиями потребителя и реальными эксплуатационными характеристиками продукта. Если реальные показатели функционирования продукта ниже предъявленных требований, потребитель ощущает разочарование. В случае, когда характеристики совпадают с требованиями, потребитель испытывает чувство удовлетворения, поэтому цель организации – превзойти ожидания и требования потребителя [3, с. 28].

Удовлетворенность потребителя представляет собой совокупность большого числа компонентов, которые отличаются для разных организаций и потребителей. А за измерением уровня удовлетворенности стоит убеждение, что его высокий уровень способствует формированию отношения потребителя к организации и его лояльности.

Ярким примером того, как принцип ориентации на потребителя начинает работать на организацию и приносить ей эффект, является проект внедрения системы ЛОЦМАН:ПГС, который стартовал в конце 2014 года в ООО «Испытательный Центр «Стройэксперт» и был реализован силами специалистов ООО «АСКОН-Северо-Запад» [1].

ИЦ «Стройэксперт» является одной из ведущих петербургских компаний в области проектирования различных объектов строительства. Организация уже пробовала начать использование зарубежной системы управления проектной документацией, но не получила должного высокого уровня технической поддержки со стороны исполнителя, что и не позволило в итоге внедрить систему.

Анализ имеющихся на рынке ИТ-инструментов показал, что программный продукт компании АСКОН – система ЛОЦМАН:ПГС – имеет все необходимые возможности для решения и исполнительских, и управленческих задач, стоящих перед компанией. Одним из важнейших критериев при выборе PDM-системы для компании была возможность интеграции решения со сторонними приложениями и программами, которые уже использовались в компании.

Главной задачей ООО «АСКОН-Северо-Запад», стало доказать, что ориентация на потребителя – это принцип работы организации, при котором она понимает своих клиентов, способна установить требования и ожидания клиентов, учесть их в процессе реализации проекта и максимально добиться тех результатов, которые ожидает клиент.

В процессе освоения нового инструмента от специалистов ИЦ «Стройэксперт» стали поступать заявки на разработку дополнительного функционала ЛОЦМАН:ПГС, который бы позволил избавиться от рутинных действий и сэкономить больше времени при работе над проектами. Оценив требования и пожелания заказчика ООО «АСКОН-Северо-Запад» были разработаны новые модули, которые смогли упростить работу со-

трудников ИЦ «Стройэксперт», сэкономили их время и увеличили выработку. Стоит отметить, что данные наработки не являются однократно примененными – уже сейчас они востребованы в других компаниях и в других проектах.

С учетом загруженности сотрудников ИЦ «Стройэксперт», и трудности обучения с отрывом от основной деятельности ООО «АСКОН-Северо-Запад» было предложено проводить обучение тогда, когда система была уже полностью готова к работе, то есть пользователи начали осваивать ее не на тестовых примерах, а на реальных «живых» проектах, с которыми они работают каждый день. Такой подход позволил наработать методические навыки, добиться лучшего понимания работы внедряемой системы и максимально избежать неверного ее понимания сотрудниками, чтобы все пользователи работали в дальнейшем по единой методике.

Руководством и сотрудниками ИЦ «Стройэксперт» были отмечены следующие положительные результаты, которые были получены от внедрения системы:

- быстрый поиск необходимой информации;
- сокращение сроков выпуска печатных материалов;
- повышение качества выпускаемых чертежей;
- своевременное планирование в рамках проекта;
- оперативная выдача заданий;
- контроль загрузки ресурсов;
- оперативное внесение изменений в систему за счет удобных инструментов конфигурирования и обслуживания.

Успешное взаимодействие в проекте основанное на ориентации на потребителя, его требования и нужды лучше всего подтверждается продолжением совместной работы: новыми договорами и решением более сложных и важных задач.

Литература:

1. Не теряя времени. Как ЛОЦМАН:ПГС помогает петербургской компании «Испытательный Центр «Стройэксперт» в управлении проектными работами [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ascon.ru/press/news/items/?news=2055> (дата обращения 22.03.2016).

2. Окрепилов В.В. Экономика качества / В.В. Окрепилов. – СПб.: Наука, 2011. – 632 с.

3. Адлер Ю.П. Даже 9000 стандартов не смогут заменить такую простую вещь, как доверие / Ю.П. Адлер, В.П. Шпер // Методы менеджмента качества. – 2013. – № 10. – С. 26-30.

Киримова Евгения Викторовна, Гусейнова Гузель Мухтаровна
Kirimova Evgenia Victorovna, Guseinova Guzel Muhtarovna
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

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ INTERNATIONAL TAX MANAGEMENT: EXPERIENCE AND POSSIBILITIES OF ITS APPLICATION IN RUSSIA

В статье рассматривается зарубежный опыт организации налогового менеджмента хозяйствующих субъектов. Обозначены проблемы развития теории корпоративного налогового менеджмента в отечественной науке. Проведен анализ уровня сложности налоговой системы и структуры налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов в различных странах мира на основе данных, предоставленных Мировым Банком, а также сформулированы соответствующие выводы. На основе перевода зарубежной литературы автором рассмотрены модели организации корпоративного налогового менеджмента, которые используются в развитых странах мира и могут найти применение в Российской Федерации.

The article is devoted to the experience tax management in foreign companies. Attention is drawn to the problems of development of the corporate tax management theory in Russian science. It analyzes the level of tax system complexity and the level of taxpayer compliance costs in different countries, based on data provided by the World Bank, and conclusions were formulated. According to translation foreign literature the author describes the models of corporate tax management, which are used in the developed world and can be used in the Russian Federation.

Ключевые слова: корпоративный налоговый менеджмент, налоговая система, модели налогового менеджмента, опыт развитых стран, прозрачность налоговой системы.

Key words: corporate tax management, tax system, models of tax management, experience of developed countries, transparency of tax system.

Частые изменения в отечественном налоговом законодательстве, как в отношении государства, так и налогоплательщиков, делают особенно актуальной необходимость разработки специального методологического аппарата налогового менеджмента как нового вида управления. Корпоративный налоговый менеджмент представляет собой систему отношений, которые возникают при организации и движении денежных потоков от субъектов налогообложения до бюджетов различных уровней.

Как известно, на организацию корпоративного налогового менеджмента существенное влияние оказывает устройство налоговой системы в стране. Поэтому целесообразным будет провести анализ уровня сложно-

сти налоговой системы в различных странах мира на основе материалов, содержащихся в издании Мирового Банка «World development indicators 2015» [2]. Анализ был проведен по 155 странам, на таблице 1 для удобства представлены лишь некоторые из них. Из приведенных данных следует, что по числу налоговых платежей Россия занимает достаточно высокую позицию - 15 место в мире. Меньше всего платежей уплачивают организации в Гонконге и Саудовской Аравии (всего лишь 3 платежа). Наименьшей налоговой конкурентоспособностью по данному показателю обладает Венесуэлла (70 платежей в год). Число налоговых платежей для хозяйствующих субъектов в России существенно ниже, чем рассчитанное Мировым Банком среднее значение в мире – 26 платежей, что свидетельствует о достаточно высокой конкурентоспособности российской экономики по данному показателю.

По времени на подготовку, подачу и уплату налогов (168 часов) Российская Федерация занимает 69 место, однако по сравнению с 2009 годом (104 место), она поднялась на 35 позиций. Для дальнейшего повышения конкурентоспособности российской экономике в данном вопросе следует равняться на такие страны, как Боливия (1,03 часа на подготовку, подачу и уплату налогов), Бразилия (2,6 часа) и ОАЭ (12 часов в год).

Для удобства в этой же таблице автор отразил структуру налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов в разрезе групп налогов. Налоги на доходы физических лиц и страховые взносы объединены в одну группу. Под «другими налогами» подразумеваются суммы, уплаченные в качестве налогов на имущество, транспортных налогов и прочих. Налоги учтенные (например, НДС), но неуплаченные организациями по природе их происхождения из таблицы исключены. Из приведенных данных следует, уровень налогообложения прибыли в России в 2015 году составил 9,1%, что на 6,8% ниже среднего мирового уровня. Примерно такое же значение от коммерческой прибыли составляют налоги на прибыль организаций в странах Среднего Востока и Северной Африки. В ряде стран налоги на прибыль организаций составляют 0% от прибыли, к ним относятся Афганистан, Боливия и Мавритания.

По значению НДС/ФЛ и социальных взносов в % от коммерческой прибыли (28,3%) Россия находится на 128 месте в мире, что свидетельствует о низкой налоговой конкурентоспособности экономики по данному показателю. В свою очередь, в некоторых странах, к которым относятся Афганистан, Ботсвана, Грузия и Эритрея, значение НДС/ФЛ и социальных взносов составляет 0% от коммерческой прибыли. Наибольшее значение данный показатель принимает во Франции – 53,5%. По значению суммарной ставки в % от коммерческой прибыли (47%) Россия занимает 86 место среди стран, проанализированных Мировым Банком. Данный показатель

превышает среднее значение в мире на 6,2%. Максимальная величина данного показателя составляет 216,5% – Коморос. На втором месте по величине находится Аргентина (137,4% от коммерческой прибыли).

На основе выше представленных данных можно сделать вывод о том, что для повышения налоговой конкурентоспособности экономики в России необходимо снизить ставки налогообложения труда, одновременно повысив уровень социальной защищенности населения, а также принять меры по упрощению порядка расчета и декларирования налоговых платежей.

Таблица 1 – Анализ эффективности налоговой политики.

	Сложность налоговой системы		Структура налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов			
	Число платежей	Время на подготовку, подачу и уплату налогов	НПО	НДФЛ и соц. взносы	Другие налоги	Суммарная % ставка
Афганистан	20	275	0,0	0,0	36,3	36,3
Австралия	11	105	26,0	21,1	0,5	47,6
Бельгия	11	161	8,4	49,4	0,6	58,4
Китай	9	261	67,8
Франция	8	137	0,5	53,5	8,7	62,7
Германия	9	218	23,2	21,2	4,4	48,8
Россия	14	168	9,1	28,3	9,6	47,0
Великобритания	8	110	19,2	11,2	1,6	32,0
США	11	175	43,9
Ср. значение в мире	26	261	15,9	15,9	8,6	40,8

К сожалению, теория корпоративного налогового менеджмента недостаточно проработана в нашей стране. Существует тенденция ограничения понятия налогового менеджмента задачей минимизации налогообложения. В данной статье на основе перевода зарубежной научной литературы рассматриваются уже существующие способы организации налогового менеджмента, которые используются в развитых странах мира.

Экономист, Юас Ландольф, начальник налогового отдела компании PWC в Швейцарии, в своих публикациях большое внимание отводит окружающей налоговой среде, которая подвержена частым изменениям [4]. Он пишет о том, что в системе корпоративного налогового менеджмента существует три основные группы заинтересованных лиц, которые имеют определенные требования и нацелены на то, чтобы налоговая стратегия компании реализовывалась успешно. На рис. 1 представлена схема, отражающая интересы, которые преследуют правительство, инвесторы и сама компания при организации налогового менеджмента.

Руководитель предприятия, работники



Рис. 1. Цели заинтересованных сторон.

Прозрачность налоговой стратегии и целей компании является связующим звеном в данной системе и ключевым шагом к пониманию того, насколько эффективно ведется процесс налогового планирования и соблюдается налоговое законодательство с целью минимизации рисков и сохранения репутации компании.

Сьюзен Саймонс (ведущий налоговый специалист) разработала программы налогового планирования для крупнейших компаний Великобритании [4]. Для обеспечения налоговой прозрачности она предложила модель, которая состоит из следующих элементов:

1. Налоговая стратегия и риск-менеджмент:

- ✓ Детальная разработка налоговой стратегии компании и способов достижения намеченных целей;
- ✓ Полное раскрытие информации об этапах налоговой стратегии и лицах, несущих ответственность за её организацию;
- ✓ Раскрытие информации о налоговых рисках, с которыми может столкнуться компания при реализации налоговой стратегии.

2. Управление налоговыми потоками:

- ✓ Приведение учета операций по налоговым платежам компании в соответствие с начисленными налогами, включенными в отчет о финансовых результатах;
- ✓ Раскрытие перспективных мер по налоговым расчетам, применению налоговых ставок.

3. Информация о совокупном налоговом бремени («The Total Tax Contribution»):

- ✓ Налоговое воздействие на бизнес-стратегию и результаты деятельности компании;

- ✓ Раскрытие информации о влиянии налоговой стратегии на акционерную стоимость компании;
- ✓ Значение экономического вклада всех уплаченных налогов.

Чешские экономисты Питер Чренко и Томас Урбасек описывают в своей статье модель уровня развития налогового менеджмента «Tax Management Maturity Model», которая представляет собой новый подход к практике налогового контроля и управления [5]. Данная модель состоит из пяти уровней развития, которые показывают уровень налогового контроля в организации. Модель уровня развития представляет собой универсальную, прозрачную модель, уникальный инструмент для самодиагностики и взаимодействия с международными контрагентами, а также со всеми другими внутренними и внешними пользователями. Модель идеально подходит для внешнего сравнительного анализа, определения сферы охвата и развития системы налогового контроля.

Система налогового менеджмента должна быть прозрачной. Для того чтобы данная модель была максимально детализирована, она должна разделяться на четыре стадии. На первой стадии идет описание текущей ситуации. Вторая стадия обеспечивает более подробную информацию о текущей ситуации. Третья стадия включает сопоставительный анализ на основе эталонных показателей с целью улучшения собственной работы (бенчмаркинг). На четвертой стадии происходит систематизация полученных данных и сведений.

Стадия 1 – обзорная. Она включает в себя шесть основных показателей, имеющих определенный уровень развития:

1. Налоговая среда;
2. Бизнес-процессы;
3. Операции по расчету и планированию налогов;
4. Налоговый риск-менеджмент;
5. Внутренний и внешний мониторинг;
6. Устойчивость компании к налоговым рискам.

Стадия 2 – детализированный анализ. Применяется в отдельности для каждого показателя и отображает стадию разработки того или иного вопроса. На данном этапе все процессы изучаются более подробно по категориям.

Стадия 3 – отражение структуры объекта. Для каждой подкатегории открывается описание и уровень развития.

Стадия 4 – систематизация данных и сведений. На данном этапе обеспечивается доступ к существующим данным и сведениям для обоснования уровня развития и степени контроля налогового менеджмента. Представляет собой своего рода картотеку, в которой содержатся отдельные документы или ссылки к месту нахождения собранных данных, относящихся к конкретной категории.

Поскольку успешные компании находятся в постоянном развитии, данная модель функционирует по принципу «МРТ-исследования» – регулярное сканирование состояния процесса налогового менеджмента. Таким образом, мы имеем дело с динамической моделью, представляющей собой замкнутый цикл взаимозависимых операций. Неотъемлемой частью данного процесса должно стать поддержание связей с внешними специалистами по контролю и аудиторами.

В заключении важно отметить, что высокое значение налоговому контролю должны придавать не только представители налоговых органов, но и сотрудники коммерческих организаций. Лишь при эффективной организации налогового менеджмента и внутрифирменного налогового контроля, основанного на принципах прозрачности, налогоплательщики достигнут желаемых финансовых результатов, а в стране будет обеспечена эффективная работа налоговой системы без недоимок по налогам и без затрат на проведение частых налоговых проверок.

Литература:

1. Официальный сайт организации международного экономического сотрудничества и развития. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.oecd.org/> (Дата обращения 15.04.16).
2. Издание Мирового Банка «World development indicators 2015». – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://wdi.worldbank.org/> (Дата обращения 17.04.16).
3. «The Total Tax Contribution Framework», Sept/2015. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: www.pwc.com/totaltaxcontribution
4. Tax Reference Library No 44; «Tax management in companies».
5. «Tax Management Maturity Model», Peter Chrenko, Tomas Urbasek.

Кисточкина Анна Николаевна, Королева Валерия Валерьевна
Kistochkina Anna Nikolaevna, Koroleva Valeriya Valer'yevna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Управление гостиничным бизнесом»
Master program «Hotel management business»

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА TOPICAL ISSUES OF TRAINING AND DEVELOPMENT OF PERSONNEL IN THE INDUSTRY OF HOSPITALITY OF ST. PETERSBURG

В данной статье проанализирована роль персонала в организации и предоставлении качественных услуг гостеприимства. Особое внимание уделено проблеме обучения и развития персонала в Abstract. индустрии гостеприимства.

In this article the role of personnel in the organization and providing high-quality services of hospitality is analysed. The special attention is paid to a problem of training and development of personnel in the industry of hospitality.

Ключевые слова: персонал, обучение и развитие, сервисные услуги, гостиничный бизнес, качество обслуживания.

Key words: personnel, training and development, services, hotel business, quality of service.

Согласно прогнозам ЮНВТО к 2020 г. РФ войдет в десятку стран-лидеров по приему туристов. Ее доля на рынке туристских услуг составит 3% (47,1 млн чел). К 2020 г. количество въезжающих в нашу страну будет в 1,54 раза больше, чем выезжающих, а среднегодовое увеличение количества туристов составит 6,7%. На первом месте окажется Китай (8,7%), на втором – США (6,5%), на третьем – Франция (5,9%) [1]. Сфера гостеприимства в Санкт-Петербурге в настоящее время испытывает ряд вызовов, среди которых сложная экономическая ситуация в стране, изменения вектора туристических потоков и приближающийся чемпионат мира по футболу.

Анализируя основные тенденции на рынке гостеприимства, следует отметить, что на фоне усиления конкурентной борьбы на рынке сервисных услуг гостиничный бизнес стал больше уделять внимания уровню качества обслуживания. Главную роль в организации и предоставлении качественных услуг гостеприимства играет персонал. Без квалифицированных кадров предприятия индустрии гостеприимства не могут приносить прибыль. Ведь именно персонал является главной составляющей гостиничного продукта.

Управление человеческими ресурсами в сфере гостеприимства всегда имело свои особенности, например, высокая текучесть кадров, низкая квалификация части работников, влияние мастерства персонала на качество предоставляемого обслуживания.

Успешность и прибыльность гостиницы напрямую зависит от эффективности работы его сотрудников. Систематическое обучение персонала помогает развивать профессиональные знания, навыки и умения сотрудников. В свою очередь оно повышает производительность труда, т.к. сотрудники овладевают новыми технологиями, повышают свою квалификацию.

В данной статье рассмотрены результаты анкетирования в октябре 2015 г. среди 25 профессионалов в сфере HR в отелях г. Санкт-Петербург. Целью анкетирования являлось выявление проблемного поля в сфере обучения и развития персонала на гостиничных предприятиях в настоящее время. Среди опрошенных экспертов 20 человек занимают руководящие должности (директор по персоналу, руководитель отдела персонала),

1 человек работает в должности заместителя директора по персоналу и 4 менеджера по персоналу. 10 человек работают в отделе персонала уже более 10 лет, 8 человек от 5 до 9 лет и 7 человек - менее 5 лет.

Анкета состоит из 4 блоков: 1 блок (1,2 вопросы) – сбор значимой для исследования информации о респонденте; 2 блок (2, 4, 5 вопросы) – анализ сильных сторон существующих в отелях систем обучения и развития персонала; 3 блок (6, 7, 8 вопросы) – выявление проблем и необходимых изменений в системах обучения и развития персонала и 4 блок (9, 10, 11 вопросы) – отношение к использованию коучинга в отелях. Обязательная программа обучения персонала гостиниц включает в себя несколько направлений: тренинги для вновь набранных сотрудников «Добро пожаловать в команду»; развивающие, управленческие тренинги для менеджеров высшего, среднего и младшего звена; программа наставничества; тренинги для взаимодействующих отделов или кросс-тренинги; узкоспециализированные тренинги.

Элементы систем обучения и развития персонала в отелях респондентов представлены следующим образом: тренинги – 76%; программа адаптации новых сотрудников – 52%; обучение на рабочем месте – 28%; мастер-классы, участие в семинарах, отраслевых событиях, конференциях по гостиничному бизнесу – 28%; корпоративный университет (собственный интернет-портал, наличие разработанных он-лайн курсов) – 24%; система оценки персонала, планирование карьеры, работа с кадровым резервом – 24%; система наставничества – 20%; коучинг – 8%; обучение английскому языку – 4%; развитие корпоративной культуры – 4%.

Ведущая роль тренингов в системе обучения и развития в ответах респондентов полностью отражает текущую тенденцию и на рынке услуг обучения.

Укажем, что 8% респондентов не смогли выделить в своей системе обучения и развития отдельных элементов и 1 респондент (4%) признал отсутствие в своем отеле такой системы, 76% респондентов считают сложившуюся систему обучения и развития в своих отелях в целом удовлетворительной. Сильные стороны систем обучения и развития, отмеченные экспертами, можно объединить в следующие блоки: практическая обусловленность, изучение нового подкрепляется практическим опытом – 48%; индивидуальный подход, гибкость, адаптированность – 32%; доступность – 20%; большой выбор, разнообразие – 20%; развитие вовлеченности сотрудников, развитие HR бренда – 20%; системность, комплексность – 16%; развитие талантов, внутреннего потенциала сотрудников – 8%; наличие штатного тренера – 4%; обязательность – 4%.

Индустрия гостеприимства на сегодняшний день испытывает дефицит профессионалов. Многие представители отрасли отмечают, что в вузах обучение специалистов в сфере гостиничного бизнеса и туризма по-

прежнему ведется по устаревшим программам и методикам. Поэтому начинающие дипломированные специалисты чаще всего обладают лишь общими знаниями и почти не владеют никакими современными технологиями.

Указанные нашими респондентами проблемы в системе обучения и развития отелей были объединены в более общие блоки:

1 – недостаток ресурсов (времени, материалов, сотрудников отдела персонала и т.д.) – 68%;

2 – отсутствие системного подхода – 40%;

3 – мотивационный фактор, межличностное взаимодействие – 20%;

4 – нет явных проблем в системе – 8%.

Данные проблемы признаются и на уровне государства. Так, Федеральное агентство по туризму (Ростуризм) в рамках федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)» запустило пилотный проект по созданию общенациональной системы подготовки кадров для сферы туризма и гостеприимства. Общенациональная система предусматривает повышение квалификации специалистов туристской индустрии, в том числе линейного персонала в очном и дистанционном режимах.

При определении категории сотрудников, с которой у экспертов возникает больше всего затруднений при организации обучения и развития, 88% респондентов указали на линейный персонал, 16% на менеджерский, руководящий состав и 4% на менеджеров среднего звена. Некоторые эксперты озвучили и конкретные отделы, в которых они столкнулись с затруднениями, 24% отметили службу F&B (официанты, повара) и 4% – финансовый отдел. Возможными причинами таких затруднений для линейного персонала респонденты отметили низкую мотивацию – 52%, для руководящего звена – занятость, нехватка времени – 12% и для руководителей среднего звена – отсутствие материалов – 4%.

Работа в гостиничном бизнесе в России сегодня теряет свою привлекательность и престижность. Хотя еще пару десятков лет назад ситуация была совершенно иной. Молодые сотрудники часто рассматривают работу в отельном бизнесе как подработку на время учебы или для приобретения опыта и стажа [2, 3].

Эксперты предложили свои рекомендации по повышению эффективности существующих систем обучения и развития персонала:

– сделать систему обучения и развития более комплексной, с четкой структурой, анализом эффективности и пост-тренинговым сопровождением (32%);

– улучшить материальное обеспечение программ обучения и развития (44%);

– внести изменения в содержательный аспект программ (24%).

Эксперты, участвующие в опросе, единогласно признали, что для создания эффективной системы работы с персоналом, которая охватит не только область повседневных задач, но и стратегические вопросы, необходимо использовать свежие, нестандартные инструменты. Одним из эффективных инструментов последних лет признан коучинг. 44% наших респондентов понимают коучинг как метод взаимодействия, который содействует повышению результативности, обучению и развитию другого человека.

Также близким определением коучинга для 32% респондентов оказалось профессиональное партнерство с клиентом, ориентированное на творческое создание и реализацию особых, значимых для его жизни изменений в личной и/или профессиональной сфере. Для 20% респондентов коучинг является методом консалтинга и тренинга, в процессе которого человек, называемый «коуч», помогает обучающемуся достичь некой жизненной или профессиональной цели. 1 респондент ответил, что для него коучинг является тренингом самореализации в форме бесед, где тренер (коуч) несет ответственность за ход сессии (беседы), а клиент за ее содержание. 1 респондент не согласился с предложенными вариантами определения коучинга, т.к. для него коучинг представляет собой консультирование по различным аспектам. 68% респондентов считают, что основам коучинга необходимо обучать только определенные категории сотрудников (руководителей, ключевых сотрудников), 20% считают, что необходимо обучать основам коучинга и 12% не видят в этом необходимости.

При условии внедрения коучинга в практику управления гостиничным предприятием, по мнению наших респондентов, возможно достичь следующих результатов: увеличить результативность персонала – 72%; активизировать внутренние ресурсы персонала – 64%; создать эффективную систему коммуникации – 44%; предупредить профессиональное выгорание персонала – 44%; создать самообучающуюся организацию – 32%; внедрить недирективный стиль управления – 20%. Также в дополнение к указанным в анкете результатам, респонденты отметили возможное повышение лояльности сотрудников, побуждение и стимулирование самообучения сотрудников, освоение новых навыков и повышение профессионализма.

Таким образом, подавляющее большинство экспертов отмечают, что самые большие затруднения при реализации системы обучения и развития персонала в сфере гостеприимства до сих пор связаны с низкой мотивацией сотрудников. На наш взгляд, в настоящее время, использование различных инновационных способов обучения (например, геймификация) и инструментов (digital-технологии) позволит существенно изменить ситуацию.

Литература:

1. К 2020 году Россия войдет в десятку стран-лидеров туризма // Прогноз: [Электронный ресурс] URL: <http://ria.ru/society/20080927/151650618.html>
2. Ставка на стажера // Современный Отель. Деловой журнал. – 2013. – № 3. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.delinform.ru/article.php?numn=7466>
3. Морозов В.Ю. Особенности подготовки кадров в индустрии туризма и гостеприимства в России: традиционный и современный подходы // Сервис в России и за рубежом. – 2015. – Т. 9. – № 2. С. 88-98.

Кургузова Евгения Валерьевна
Kurguzova Evgeniia Valerievna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Международная экономика»
Master program «International economy»
e-mail: jkurguzova@inbox.ru

ВОЗМОЖНОСТИ И СПОСОБЫ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ ИКТ-КОМПАНИЙ НА РЫНОК КИТАЯ OPPORTUNITIES AND ENTRY MODES OF RUSSIAN ICT COMPANIES IN THE CHINESE MARKET

На фоне сложившейся конъюнктуры на рынке энергоресурсов, экономического кризиса и необходимости диверсификации российской экономики анализ перспектив российского сектора ИКТ на рынке Китая и перспектив сотрудничества между двумя странами представляется приоритетной задачей. Для исследования возможностей интернационализации и способов выхода российских компаний на китайский рынок ИКТ был проведен анализ факторов в рамках трехуровневого подхода.

In the light of the current situation on the energy market, the economic crisis and the need in diversification of the Russian economy analysis of prospects for the Russian ICT sector in the China market and cooperation between two countries is to be a priority. To investigate possible entry modes of Russian companies in the Chinese ICT market major factors within the three-level approach were analyzed.

Ключевые слова: информационные и коммуникационные технологии, сектор ИКТ России, сектор ИКТ Китая, стратегии интернационализации, способы выхода на внешние рынки.

Key words: information-communication technology, Russian ICT sector, Chinese ICT sector, internationalization strategies, entry modes.

В России полноценное развитие сектора ИКТ началось в начале XXI века, и также как и на мировом рынке, он характеризовался высокими темпами роста на всем временном промежутке за исключением временных снижений в кризисный период. Объем российского рынка ИКТ со-

ставляет в среднем 2% от мирового, для сравнения рынки США и ЕС занимают около 30% каждый. Помимо продаж на внутреннем рынке продукция сектора ИКТ также уходит на экспорт. По данным ITU наблюдается очень слабый рост экспорта российских товаров ИКТ с 0,2% в 2005 до 0,4% в 2014, в то время как экспорт ИКТ-услуг значительно вырос с 23,7% до 32,3% за тот же промежуток времени [5, с. 70]. Спрос на продукцию российского сектора ИКТ характеризуется преобладанием ИТ-услуг и ПО на заказ.

Если говорить о китайском секторе ИКТ, то он сохраняет высокий потенциал дальнейшего роста, по итогам последних лет Китай оказывается на втором месте по объему расходов на ИТ-продукцию, а также является одним из самых быстрорастущих рынков, его объем ежегодно увеличивался более чем на 8% [1, с. 15]. Несмотря на плотную конкуренцию в секторе ИКТ, Китай является интересным и перспективным рынком для России. Сотрудничество России и Китая в области ИКТ активно поддерживается со стороны обоих государств.

В современной литературе значительное количество исследований направлено на изучение факторов, определяющих выбор в пользу того или иного способа выхода на внешний рынок и последствий данного решения. Фирмам доступны различные способы выхода на внешние рынки такие как, установление полного контроля (гринфилд или покупка существующей фирмы), средний уровень контроля – совместное управление (создание совместных предприятий) и низкий уровень контроля в форме (экспорт, лицензирование). В согласии с рядом авторов процесс интернационализации можно рассматривать на трех уровнях макро (страновой), мезо (отраслевой) и микро (на уровне фирм). Таким образом, факторы, влияющие на выбор стратегии интернационализации российских ИКТ-компаний на китайском рынке, можно поделить в соответствии с тремя уровнями и рассматривать в рамках существующих теорий интернационализации [4, с. 270].

Факторы на уровне страны

Страновой риск. Страновой риск, в рамках теории транзакционных издержек рассматривающийся как неопределенность внешней среды, зависит от политической и экономической ситуации на рынке. Благоприятная политика правительства и стабильная экономическая ситуация в стране поощряют использование высоких уровней контроля. По данным международного рейтингового агентства A.M.Best уровень экономического риска в Китае можно охарактеризовать как низкий. МВФ прогнозирует, что китайская экономика в 2016 г. вырастет на 6,3%. Замедление темпов экономического роста в последние годы связано с демографическими тенденциями, избыточными капиталовложениями, структурными реформами и высоким уровнем долга. Согласно ежегодному рейтингу благоприятно-

сти условий ведения бизнеса (Doing Business) Всемирного банка в 2015 г. Китай занял 90-е место. С точки зрения политического риска Китай находится в группе умеренного риска. С приходом к власти действующего президента Си Цзиньпина в 2012 г. борьба с коррупцией является одним из главных приоритетов правительства. Риски финансовой системы также находятся на умеренном уровне. Все крупные финансовые институты находятся в государственной собственности, частично проводится либерализация финансового сектора с целью достижения долгосрочной устойчивости экономики в будущем.

Культурная дистанция. Предыдущие исследования в данной сфере показывают, что социальное и культурное расстояние приводит к выбору фирмой более низкого уровня контроля при выходе на иностранный рынок. Типология организационных культур Г. Хофстеде можно провести сравнение культурной дистанции между Китаем и Россией по таким параметрам, как дистанция власти (PDI), индивидуализм (IDV), преобладание мужественности или женственности (MF), восприятие неопределенности (UAI), долгосрочный или краткосрочный горизонт планирования (LTO) и стремления удовлетворения потребностей (IVR). Общими особенностями китайской и российской культуры можно назвать соблюдение иерархии во многих областях общественной жизни (высокий PDI), культивирование морали и самоограничения (низкий IVR), а также акцент на упорный труд и достижения (высокий LTO). Фирмы из стран с высоким уровнем PDI, как правило, стремятся к осуществлению полного контроля и не готовы делиться властью.

При уровне индивидуализма 20 КНР является коллективистской культурой. Личные взаимодействия и развитие сетевых связей с локальными партнерами могут оказывать существенное влияние на успех функционирования иностранных компаний. Китайское общество характеризуется преобладанием маскулинности (мужественности) в отличие от России. Особую ценность представляют достижения в области рациональности, прямых действий, материального благополучия. Существующие исследования в целом приходят к тому, что создание совместных предприятий является оптимальным решением при разных показателях MF у стран. Избегание неопределенности в стране находится на низком уровне – 30, то есть преобладает стремление к нововведениям и проявлению инициативы, изменения рассматриваются как возможность обретения чего-то нового. Для России характерно высокое избегание неопределенности, общество нуждается в четко установленных правилах и тяжело принимает нововведения. Фирмы из стран с высоким уровнем UA предпочитают использовать СП, чтобы разделить риски с другими партнерами.

Факторы на уровне отрасли

Регулирование. На сегодняшний день главным институтом, занимающимся регулированием сектора ИКТ в Китае, является министерство промышленности и информатизации КНР (МИИТ). В секторе телекоммуникаций доминируют государственные предприятия, создавая более высокие входные барьеры, по сравнению с сектором информационных технологий. Иностранные инвестиции разрешены в секторе телекоммуникаций, однако, они могут осуществляться только путем создания совместных предприятий. В 2014 г. МИИТ и муниципальное правительство Шанхая начали осуществлять политику, направленную на расширение возможностей в области ИКТ для иностранных компаний в Китае в рамках Шанхайской пилотной свободной торговой зоны (Shanghai FTZ). Доля владения акциями компаний из сферы информационных услуг (например, магазины приложений, услуги по хранению данных) больше не ограничивается. Наряду с этим для иностранных компаний, предоставляющих услуги по обработке звонков, доступа в Интернет и виртуальных частных сетей (VPN) были также сняты все ограничения по участию. Тем не менее, иностранные бренды в Китае в данный момент находятся под давлением из-за политики, нацеленной на использование продукции местных брендов со стороны правительства. Таким образом, в августе 2014 г. «Лаборатория Касперского» была отстранена от участия в госзакупках КНР.

Конкуренция. Если на внешнем рынке отрасль характеризуется высоким уровнем конкуренции, мелкие и средние компании испытывают затруднения в процессе расширения на данном рынке из-за недостатка контроля. В таких случаях фирмы предпочитают выходить на внешний рынок, осуществляя малый объем инвестиций. Специфика китайского рынка ИКТ продуктов – это сильные внутренние игроки [3, с. 5].

Рыночный потенциал. К концу 2014 года в Китае насчитывалось 630 млн интернет-пользователей и 1,29 млрд пользователей мобильных телефонов. Среди возможностей для малого и среднего бизнеса в секторе ИКТ Китая, в частности можно выделить деятельность в области мобильных игр, 5G, Интернет вещей (IoT) и ИТ-аутсорсинга. Ориентирование на стратегическое развитие облачной инфраструктуры ведет к стремительному росту разнообразных проектов по всей стране, выводя много новых игроков на данный рынок [2, с. 3].

Факторы на уровне фирмы

Наукоемкость продукта. Рассматриваемые компании принадлежат индустрии высоких технологий, для них характерно обладание уникальными знаниями о продукте и навыках его производства. Фирмы-новаторы часто испытывают нехватку знаний о местных рынках и пытаются уравновесить возникший риск и полученную в итоге выгоду от того, что они

являются первопроходцами, развивая тесное сотрудничество в рамках местного рынка. Такой подход связан с возникновением феномена «рожденные глобальными».

Размер фирмы. Небольшие фирмы предпочитают создавать совместные предприятия на рынках с высоким потенциалом роста, в случаях, когда уровень контрактного риска воспринимается как высокий.

Бизнес связи. Проблема нехватки ресурсов у небольших фирм может быть отчасти нивелирована путем использования сетей или альянсов. Развитие сетей может оказаться очень полезным, если фирма рассматривает высокие инвестиционные вложения при выходе на внешний рынок. Продвижением российских стартапов на азиатских рынках сейчас занимается фонд «Сколково», который вывозит российские команды разработчиков и стартапы на роад-шоу в Гонконг, Пекин, Тайвань и Сингапур. Там предприниматели имеют возможность лично пообщаться с представителями китайских технопарков, получить от них консультацию и обзавестись необходимым связями.

Таким образом, российские компании информационно-коммуникационного сектора, собирающиеся осуществлять выход на рынок Китая должны строить свою стратегию, ориентируясь на возможности, компенсировать наличие культурной дистанции и недостатка знаний о внешнем рынке путем установления долгосрочных деловых связей с местными игроками. Так как фирмы предлагают специализированную продукцию с ориентацией на определенные ниши, и быстро становятся глобальными игроками средний и высокий уровень контроля при вхождении на внешний рынок будут наиболее приемлемыми.

Литература:

1. Агапов В. и др. Обзор и оценка перспектив развития мирового и российского рынков информационных технологий 2014 // IDC Russia [Электронный ресурс]. Режим доступа: file:///C:/research%20paper/Россия%20и%20Китай_ИКТ/141212info.pdf (дата обращения: 07.03.2016).
2. Официальный сайт EU SME Centre [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ccilc.pt/sites/default/files/eu_sme_centre_report_-_the_ict_market_in_china_update_-_july_2015.pdf (дата обращения: 15.03.2016).
3. Johnson J., Tellis G. J. Drivers of success for market entry into China and India // Journal of marketing. – 2008. – Т. 72. – №. 3. – С. 1-13.
4. Canabal A., White G.O. Entry mode research: Past and future // International Business Review. – 2008. – Т. 17. – №. 3. – С. 267-284.
5. The Little Data Book on Information and Communication Technology 2015. - Washington, DC: World Bank, 2015.

Мазина Дарья Александровна
Mazina Daria Alexandrovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Логистика»
Master program «Logistics»
e-mail: D.A.Mazina@yandex.ru

ТЕОРИЯ ОГРАНИЧЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК КОРПОРАЦИЙ THEORY OF CONSTRAINTS IN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT OF CORPORATIONS

Статья посвящена описанию основных тенденций и проблем в управлении цепями поставок, как интегрирование ключевых бизнес процессов звеньев цепи. Для улучшения интеграции и повышения точности прогноза применяется концепции системного уровня – Теория ограничений (ТОС) Э.М. Голдратта.

The article describes the leading trends and issues in Supply Chain Management as process of integration key business processes among chain members. Theory of Constraints (TOC) by E.M. Goldratt is used as systematic concept in order to improve the integration and increase the accuracy of the forecast.

Ключевые слова: управление цепями поставок, цепи поставок, корпорация, теория ограничений, интеграция, прогноз спроса, запасы, буфер.

Key words: Supply Chain Management, corporation, Theory of Constraints, integration, sales forecast, buffer.

В связи с экономической нестабильностью, компании вынуждены пересмотреть приоритеты в управлении бизнесом. Однако, ориентируясь лишь на внутреннюю структуру отдельных предприятий, невозможно решить ряд важнейших задач по снижению затрат на производство и поставку товаров. Современная тенденция комплексного совершенствования системы управления цепями поставок позволяет компании эффективно реагировать на изменение спроса и конкурировать на свободном рынке.

Управление цепями поставок представляет собой интегрирование ключевых бизнес процессов, начинающихся от конечного пользователя и охватывающих всех поставщиков товаров, услуг и информации, добавляющих ценность для потребителя и иных заинтересованных лиц [1, с. 9].

Можно выделить следующие актуальные проблемы управления цепями поставок:

- Звенья цепи сфокусированы на локальной эффективности и конкурируют между собой за финансирование и прибыль, что приводит к

раскоординации деятельности участников цепи и снижению производительности.

- Приверженность к выталкивающему механизму: поставщики стремятся вытолкнуть товар в сеть дистрибуции, ближе к конечному потребителю, что приводит к большому объему запасов нереализованных товаров.

- Производство и пополнение, основанное на прогнозах, которые всегда неточны, а "эффект хлыста", возникающий из-за локального мышления и недостатка информации, вносит искусственные колебания и многократно уменьшает точность прогнозов.

Таким образом, главными задачами в управлении цепью поставок на современном этапе экономики, является повышение интеграции участников и сокращение неопределенности, чему способствует применение концепции системного уровня – Теория ограничений (ТОС) Э.М. Голтрада.

Для обеспечения высокого уровня выполнения заказов в срок в конкурентные сроки в цепи поставок необходимо наличие запасов готовой продукции. ТОС предлагает для цепи поставок новые концепции и механизмы в области планирования, отводя центральную роль механизму буфера.

Буфер, иными словами, суммарное количество запаса в системе, является центральным механизмом управления любым потоком. Целевой запас буфера по каждой номенклатурной позиции включает в себя запас на складе, запас «в пути» к складу и количество запаса в заказах на пополнение. Анализ по трём зонам: зеленой, желтой и красной, – дает понимание профиля запасов на протяжении периода времени.

Запас на складе в красной зоне означает риск возникновения нехватки. В зеленой – излишки запаса. В жёлтой – уровень запаса является оптимальным [3, с. 204].



Рис. 1. Структура Буфера запаса.

Целевой уровень буфера, достаточный для покрытия всего возможного спроса в течение времени пополнения, равен максимальному прогнозируемому спросу в течение времени пополнения с поправкой на колебания во времени пополнения.

Динамическое управление буфером, как механизм каждого решения ТОС, способен выявить области потока, которые представляют собой источник беспокойства и требуют внимания руководства.

При изменениях спроса в цепи поставок, может происходить корректировка буфера в сторону повышения или понижения. При системном и длительном попадании уровня запаса в красную зону, принимается решение о повышении размера буфера на треть.

Когда буфер находится в зеленой зоне – это говорит о том, что уровень защиты выше, чем необходимо, что может являться основанием для понижения буфера, рекомендованное автором теории на 33%.

Можно говорить о том, что применение ТОС сокращает время выполнения заказа на 70%, а уровень запасов на 49%, при этом на 44% повышается доставка в срок, и на 63% увеличивается прибыль компании.

Примером наиболее яркого внедрения Теории ограничений в цепи поставок может служить индийская обувная компания Liberty Shoes, сбытовая цепь которой включает более 70 дистрибьюторов, 5000 мультибрендовых точек и эксклюзивных ритейлеров [2].

Прогноз спроса в индустрии моды является в большой степени относительным и неточным, и лишь 15% всей коллекции можно считать популярными и продаваемыми.

До внедрения ТОС компания планировала продажи на два сезона по 6 месяцев, а срок производства продукции составлял около 60 дней. При этом весь объем произведенной продукции концентрировался в точках сбыта, создавая запас ненужного потребителю товара.

Э. Голдратт утверждает, что совокупный прогноз на уровне всей цепи поставок является более точным, чем для ее отдельных звеньев, а потому необходимо, чтобы каждое звено в цепи от поставщика сырья до потребителя идеально выполняло свою задачу. Например, дистрибьюторы стремятся покупать меньше единиц каждой модели, но с большим ассортиментом и быстрым пополнением запасов популярных моделей.

Для обеспечения высокой оборачиваемости компания создала центральный склад, отвечающий за пополнение запаса до целевого уровня буфера и выступающий общим складом для обслуживания множества дистрибьюторов. Следует отметить, что прогнозы на уровне центрального склада являются намного более точными, чем на уровне одного рознично-

го магазина. Засчет создания данного звена, поставка товара до дистрибьютора снизилась с 60 до 15 дней.

Точные методы пополнения на точках продаж в сочетании с высокой доступностью товара на центральном складе, обеспечивают высокую доступность и более низкий уровень запасов у дистрибьюторов.

В свою очередь компания внедрила систему ТОС и на производстве совместно с поставщиками сырья.

Благодаря буферу запаса, дистрибьюторы смогли наглядно отслеживать тенденции продаж по популярным моделям, исходя из их нахождения в зеленой (небольшие продажи) или красной (активные продажи) зонах.

Таким образом, после внедрения в цепи поставок Liberty Shoes системы дистрибуции и пополнения на основе Теории ограничений, частота пополнения для каждой модели в каждой складской точке увеличилась. Розничные магазины отказались от скопления товара, который не интересен конечному потребителю, тем самым в три раза ускорив оборачиваемость запасов.

Общие запасы снизились на 50%, Доступность товара на центральном складе достигла 97%, а общие продажи выросли на 20%.

Следует отметить, что внедрение ТОС в управление цепями поставок является серьезным вызовом для всех её участников, так как требует полной смены парадигмы мышления. Это прежде всего целостный подход, когда розничные продавцы работают в режиме вытягивающей дистрибуции, а производитель осуществляет поставки на основе реального потребления.

Данный подход позволяет решить актуальные проблемы управления цепями поставок, а именно интеграцию участников цепи и повышения определённости, что создает решающее конкурентное преимущество.

Литература:

1. Гвилия Н.А. Стратегическое планирование цепей поставок: учебное пособие. – СПб.: изд-во СПбГЭУ, 2015. – 74 с.
2. Махеш Гупта, Джеймс Кокс. История успеха обувной компании Liberty Shoes. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://tocpeople.com/2014/11/liberty-shoes/> (Дата обращения: 18.03.2016).
3. Одет Коуэн, Елена Федурко. Основы Теории Ограничений. – Изд-во ТОС Strategic Solutions, 2012. – 330 с.
4. Х. Уильям Деттмер. Теория ограничений Голдратта. Системный подход к непрерывному совершенствованию. – Изд-во Альпина Паблишер, 2015. – 443 с.

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 economics»
e-mail: antonina.demesh@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ЭТАПАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

FEATURES OF COST ACCOUNTING FOR THE STAGES OF ACTIVITY IN THE MINING ENTERPRISES

В статье рассматриваются особенности учета затрат на каждом этапе деятельности предприятий горной промышленности. Представлен анализ действующего законодательства в данной области, и выявлены внутренние факторы, влияющие на учет затрат.

This article describes the features of cost accounting for every stage of activity in the enterprises of mining sector. The work includes the analysis of current legislation in this area and internal factors that influence on the cost accounting.

Ключевые слова: учет затрат, горное предприятие, поисковые затраты, калькулирование себестоимости, внутренние факторы.

Key words: cost accounting, mining enterprise, exploration and evaluation expenditures, calculation of cost, internal factors.

Горное предприятие представляет собой самостоятельный субъект хозяйственной деятельности, осуществляющий разведку, добычу и обработку полезных ископаемых. На каждом этапе деятельности предприятия, в зависимости от особенностей технологического процесса и организации производства, формируется определенный комплекс затрат, учитываемых в соответствии с установленными правилами учета и нормами права. Этапы деятельности горного предприятия включают:

- геологические, геофизические и другие исследования, осуществляемые до момента получения лицензии;
- получение лицензии, дающей право на осуществление работ на участке недр;
- поиск, оценку месторождения и разведку полезных ископаемых;
- разработку месторождений и добычу полезных ископаемых;
- обработку (дробление, обогащение руды; нефтепереработку);
- доразведку месторождения;
- рекультивацию земельных участков.

На сегодняшний день в сфере горной промышленности наблюдается отсутствие комплексного подхода к учету затрат на этапах деятельности

горного предприятия. Нормативное регулирование, учитывающее специфику горных отраслей, осуществляется лишь в отношении некоторых объектов учета.

Осуществление предприятием геологических, геофизических, научно-исследовательских, палеонтологических и других работ до момента получения лицензии исключено из сферы действия ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов». В данном случае целесообразно ориентироваться на международную практику учета. Согласно стандарту ОПБУ США, FAS 19 «Финансовый учет и отчетность в нефтегазовых компаниях», такие затраты списываются на расходы периода в силу высокой степени неопределенности: отсутствия устойчивой связи между понесенными расходами и получением экономической выгоды [1; 5].

После получения лицензии, дающей право на осуществление работ на участке недр, затраты, понесенные предприятием при осуществлении поисково-оценочных работ (поисковые затраты), попадают в сферу действия ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов». Спецификой учета затрат на этапе поиска, оценки месторождений и разведки полезных ископаемых является наличие возможности капитализации части поисковых затрат в качестве поискового актива. Предприятие самостоятельно решает, какие затраты оно капитализирует в разрезе материальных и нематериальных поисковых активов с применением счета 08 «Вложения во внеоборотные активы». Остальная часть затрат подлежит учету в качестве расходов по обычным видам деятельности в соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации». После того, как на участке недр установлена и документально подтверждена коммерческая целесообразность добычи полезных ископаемых, признание поисковых активов прекращается. Они подлежат проверке на обесценение и переводу в состав основных средств или нематериальных активов. Международная практика предусматривает различные методы капитализации затрат, наиболее распространенными из которых являются метод полных затрат (капитализируются все поисковые затраты в рамках центра затрат, объединяющего все расходы организации в одном регионе осуществления деятельности) и метод успешных усилий (капитализируются только те затраты, которые привели к обнаружению запасов полезных ископаемых). Поскольку в ПБУ 24/2011, разработанном на основе МСФО (IFRS) 6 «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых», реализуется именно метод успешных усилий, то в случае признания добычи бесперспективной, поисковые активы подлежат списанию, а доходы и расходы, полученные от списания, относятся на финансовые результаты [1; 5].

Горное производство представляет собой комплекс отдельных взаимосвязанных и взаимозависимых технологических процессов. На горном предприятии технологическая структура производства определяет

его организационную структуру и является основой для эффективного разделения и кооперации труда. Например, при проведении открытых горных работ, бурение скважин осуществляется с помощью буровых участков, зарядка скважин взрывчатым веществом – взрывным цементом, погрузка горной массы – экскаваторными участками, транспортировка руды до склада – подразделениями управления железнодорожного транспорта [3].

Для эффективного учета затрат в ходе производственного процесса необходимо определиться с выбором метода планирования, учета и калькулирования себестоимости горно-подготовительных работ, добычи руды, полуфабрикатов различной степени готовности, а также определить объекты учета затрат по местам их возникновения и центрам ответственности. Учет затрат, возникающих в процессе производства, осуществляется в соответствии с инструкциями и методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости в различных отраслях горной промышленности: черной металлургии, цветной металлургии, газовой отрасли, отрасли драгоценных металлов и камней, угольной отрасли, нефтяной и нефтехимической отрасли. В данных инструкциях приводится перечень затрат, которые включаются в себестоимость продукции, классификация данных затрат, расчет прогноза себестоимости и особенности калькулирования себестоимости продукции [2].

В рамках единого технологического процесса, осуществляемого производственными подразделениями предприятия, имеет место совокупность внутренних факторов, влияющих на учет затрат и калькулирование себестоимости. К ним можно отнести следующие факторы:

- особенности технологии и организации производства (оказывают влияние на выбор объекта учета затрат: затраты в бурении учитываются по скважинам и видам работ, в нефтедобыче – по промыслам, в нефтепереработке – по процессам и установкам);
- осуществление технологического процесса в разрезе обособленных, но взаимосвязанных процессов (отражает необходимость учета затрат и калькулирования себестоимости в разрезе отдельных установок или процессов, причем порядок составления калькуляций вытекает из последовательности технологического процесса);
- наличие специфических затрат в отрасли (влияет на выбор вида группировки расходов (по месту возникновения затрат, по видам продукции, по видам расходов) и удельный вес статей калькуляции в структуре себестоимости);
- разнообразии и разнохарактерности ассортимента выпускаемой продукции (обуславливает деление получаемых продуктов на основные и побочные в зависимости от назначения производственного процесса);

- высокая материало- и энергоемкость технологического процесса (приводит к увеличению удельного веса материальных и энергетических затрат в себестоимости продуктов, таких как: сырье, основные материалы и полуфабрикаты, реагенты, топливо технологическое, пар, вода, электроэнергия и сжатый воздух);

- высокая степень негативного воздействия на окружающую среду (приводит к необходимости осуществления затрат на мероприятия восстановительного характера, направленные на устранение последствий воздействия промышленного производства на окружающую среду);

- высокий профессиональный риск работников (влияет на величину взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, поскольку работы по добыче полезных ископаемых являются одними из самых опасных и принадлежат к последнему классу профессионального риска).

Согласно Основным положениям о рекультивации земель, снятии, сохранении и рациональном использовании плодородного слоя почвы, в рекультивации, в частности, нуждаются земли, нарушенные при разработке месторождений полезных ископаемых открытым или подземным способом. Так как деятельность горнодобывающих комплексов оказывает сильное негативное воздействие на окружающую среду, предприятие обязано осуществлять мероприятия по рекультивации нарушенных земельных участков. В бухгалтерском учете, затраты, понесенные при осуществлении рекультивации, признаются либо в качестве оценочного обязательства с созданием резерва на счете 96 «Резервы предстоящих расходов», либо в составе текущих расходов. В данном случае предприятие использует правила учета, изложенные в ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и активы» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» [4, с. 186].

Таким образом, учет затрат в горной промышленности имеет отраслевые особенности, наличие которых влияет на учет затрат и калькулирование себестоимости продукции горного предприятия. Поскольку добывающие отрасли являются приоритетным направлением экономики Российской Федерации, необходимо создание базы нормативного регулирования с учетом специфики деятельности горных предприятий.

Литература:

1. Учет затрат на освоение природных ресурсов [Электронный ресурс]: положение по бухгалтерскому учету 24/2011: утв. приказом Министерства финансов РФ от 6 дек. 2011 г. №125н. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Инструкция по планированию, учету и калькулированию себестоимости добычи и обогащения угля (сланца) [Электронный ресурс]: утв. Минтопэнерго РФ 25.12.1996. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Карпачева Л.П., Учет, калькуляция и анализ издержек в горно-обогатительном производстве [Текст]: Автореф. дис. на соиск. учен. степ. к.э.н.: Спец. 08.00.12 / Карпачева Людмила Павловна; [Воронеж. гос. ун-т]. – Белгород, 2004. – 24 с.

4. Корнилова А.В. Проблемы нормативного регулирования бухгалтерского учета в угледобывающей отрасли [Текст] / А.В. Корнилова // Молодой ученый. – 2013. – №7. – С. 183-187.

5. Литовченко Н.Н. Метод успешных затрат в учете нефтегазовой отрасли [Электронный ресурс]: сайт бизнес-издания Сейчас.ру. Режим доступа: <https://www.lawmix.ru/bux/36477>.

Малевич Кристина

Malevich Kristina

Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»

National Mineral Resources University

Программа «Экономика – Бухучет, анализ и аудит в горной промышленности и геологоразведке»

Master program «Economics – accounting, analysis and audit in mining industry and geological exploration»

e-mail: malevica2@inbox.lv

**УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ЭКВИВАЛЕНТ ЭНЕРГИИ,
КАК ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ
И ОТЧЕТНОСТИ
UNIVERSAL EQUIVALENT OF ENERGY AS THE HUMAN CAPITAL
IN ACCOUNTING AND THE REPORTING**

В статье представлена идея, что человеческую энергию можно измерить в денежном эквиваленте и отразить в бухгалтерском учете как человеческий капитал в качестве нематериальных активов организации согласно российским стандартам бухгалтерского учета и международным стандартам финансовой отчетности.

The article presents the idea that human energy can be measured in money terms and be reflected in the accounting as the human capital as intangible assets of the organization in accordance with Russian accounting standards and international financial reporting standards.

Ключевые слова: энергия, универсальный эквивалент, деньги нематериальные активы, человеческий капитал.

Key words: energy, the universal equivalent, money, intangible assets, human capital.

Деньги – это основа механизма, которая гарантирует общественный обмен энергией.

Каждому действию всякого человека нужны затраты энергии.

По идее, можно вычислить, сколько энергии нужно, чтобы выполнить какое либо действие. Также можно вычесть сумму денег, потраченную на получение энергии.

Энергетическое достоинство всякого объекта, явления, человека и его труда можно рассматривать в виде денег. Получается, деньги – это универсальный эквивалент энергии.

У каждого человека есть своя рабочая сила, которая ему принадлежит и которая при осуществлении становится капиталом. Но этот капитал нельзя отделить от самого человека как другие капиталы, а можно лишь предоставить в аренду за определенную плату.

Существует много определений человеческого капитала. Определение «человеческий капитал» впервые ввел Теодор Шульц, который отметил, что улучшение благосостояния бедных людей зависело не от земли, техники или их усилий, а скорее от знаний [1, с. 154].

Если уже определено, как в отчетности отражать информацию о традиционных ресурсах, то еще не до конца понятно как отражать человеческий капитал. Основным документам отчетности, несущим информацию о человеческом капитале, является «Интегрированная отчетность». В интегрированной отчетности раскрывается не только традиционные финансовые показатели, но и нефинансовая информация о том, как компания «использует различные ресурсы, и в какой степени она зависит от них, а также от различных связей или «капиталов», таких как финансовый, производственный, кадровый, интеллектуальный, природный и социальный».

Рассуждая о том, как отражать информацию в отчетности можно задать вопросам о том, насколько целесообразно и в каком объеме отражать информацию о человеческом капитале в финансовой отчетности.

Данные о человеческом капитале и их отражение в отчетности имеет большую ценность, потому как инвестирование в этот капитал занимает существенную долю в общем инвестировании на данный момент.

В 90-е гг. 20 в. человеческий капитал приписывали к бухгалтерскому учету.

Часто можно встретить мнение в экономической литературе о том, что человеческий капитал принадлежит к категории нематериальных активов.

Показатели без стоимостной оценки, не отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской финансовой отчетности. Вследствие этого в соответствии с требованиями МСФО по аналогии с зарубежной практикой большая часть информации отражается в отчетности российских организаций в качестве дополнительной информации.

Сегодня такая форма капитала, как человеческий, является неотъемлемым элементом успешной деятельности любой организации, так как современные тенденции развития рынков труда и капитала ставят сферу услуг превыше производственной, и, следовательно, человеческий ресурс становится еще более востребованным. Значит, для эффективного разви-

тия любой компании необходимым является правильная и рациональная оценка и учет стоимости человеческого капитала.

Человеческий капитал можно понимать, как совокупность всех способностей, знаний и опыта человека, которые в результате их использования приведут к получению дохода. Следовательно, человеческий капитал можно относить к объектам актива, в которые вкладываются другие активы (денежные средства).

Стоимость человеческого капитала может показаться достаточно абстрактным понятием, который оценивается сугубо субъективно, исходя из опыта собственно другого аналогичного объекта.

Американские ученые Макконнелл и Брю в «Экономиксе» рассмотрели три вида вложений в человеческий капитал:

1. Расходы на образование, в том числе на общее и профессиональное, повышение квалификации, проведение аттестационных мероприятий в организациях;

2. Расходы на поддержку здравоохранения и медицинское обслуживание;

3. Расходы на обеспечение миграционных процессов в связи перемещением населения из районов с низкой производительностью в районы с относительно высокой [2, с. 614].

В бухгалтерском учете человеческий капитал в силу определенных характеристик не может в полной мере удовлетворять всем условиям признания его в качестве нематериального актива, прописанным в ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». К тому же в нем прямо запрещается отнесение человеческого капитала к нематериальным активам [3, с. 3]. Учитывая условия МСФО 38 «Нематериальные активы» объект для признания его нематериальным активом должен быть идентифицируемым.

Критериями идентифицируемости являются возможность объекта быть отделенной экономической ценностью от предприятия, и являться результатом договорных отношений. При чем, второй критерий не зависит ни коем образом от первого, что значит, объект может быть признан нематериальным активом при выполнении хотя бы одного условия МСФО 38 [4, с. 3].

Бухгалтерский учет человеческого капитала предполагает учет капитальных вложений в нематериальные активы, идентифицируемым как человеческий капитал. Себестоимость по формированию и развитию человеческого капитала экономические субъекты учитывают на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» на субсчете 9.

Для наглядного отражения стоимости человеческого капитала на балансе организации в нем необходимо создать счет «человеческий актив».

Первоначальная стоимость вложений в человеческий капитал определяется по фактической себестоимости.

Вложения в человеческий капитал амортизировать можно, но это достаточно сложно, так как человеческий капитал рассматривается как коллектив работников, который состоит из отдельных индивидов, работоспособность и производительность которых рассчитать в общей массе нелегко.

Таким образом, в бухгалтерском балансе человеческий капитал нужно отражать по полной стоимости с учетом всех факторов.

Автор Лосева Ольга предлагает следующие формулы для оценки стоимости человеческого капитала. [5, с.31].

$$V_j = S_j \sum_{i=1}^k V_i \quad (1)$$

Где:

V_j - стоимость человеческого капитала по j -й группе (отделу, подразделению);

S_j - коэффициент синергии;

k - число работников в группе.

$$V = \sum_{j=1}^m S_j \sum_{i=1}^k V_{ij} + \sum_{i=1}^l V_i \quad (2)$$

Где:

m - число групп;

km - число работников, включенных в группу;

l - число работников, не входящих в группу, причем $km+l=n$ (n - число работников в компании).

Первая формула рассчитывает стоимость отдельно по подразделениям, а вторая по компании в целом.

В результате рассмотрения российской и международной практики трактовки оценки человеческого капитала с точки зрения бухгалтерского учета можно предложить следующие пути совершенствования:

1. Расширение перечня объектов нематериального актива в п. 4 ПБУ 14/2007 за счет введения человеческого капитала сделает учет затрат на его развитие юридически обоснованным для организаций.

2. В перечень субсчетов счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» правильнее добавить «Вложения в нематериальные активы для учета человеческого капитала», поскольку человеческий капитал состоит из неотчуждаемых индивидов.

3. Чтобы инвесторы и другие заинтересованные лица обращали внимание на величину человеческого капитала, необходимо создание в

бухгалтерском балансе счета «человеческий актив», так как на сегодняшний день человеческие ресурсы, их уровень знаний, умение очень актуальны.

Изучение проблемы человеческого капитала как бухгалтерской категории позволит уделить должное внимание развитию нематериальных активов организаций.

Литература:

1. Макконнелл К.Р., Брю Л.С. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. 17-го англ. изд. // М.: ИНФРА-М. – 2009. – С. 916.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы».
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» 14/2007.
4. Романтеев П.В. Аналитический обзор методик оценки человеческого капитала // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 2(2). – С. 25-37.
5. Чайковская Л.А., Быстрова Ю.О. Интеллектуальный капитал в финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – №4. – С. 152-156.

Мельник Алла Викторовна
Melnik Alla Viktorovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Корпоративные финансы»
Master program «Corporate finance»
e-mail: a.v.miller1992@gmail.com

РИСКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ В УСЛОВИЯХ КРАЙНЕГО СЕВЕРА RISKS OF FINANCING OF INVESTMENT PROJECTS IMPLEMENTED IN THE CONDITIONS OF FAR NORTH

Необходимость освоения Крайнего Севера определена существующими потребностями в росте экономики страны и социальном развитии. Решить эти задачи возможно с помощью масштабных инвестиционных проектов, высокая эффективность которых должна быть обусловлена учетом специфик условий этих земель. Плановое развитие Крайнего Севера даст возможность улучшить социально-экономическое положение населения, а государству в целом, занять стратегически важные территории и усилить позиции на мировой арене.

The need of Far North developing is defined by the existing needs for growth of national economy and social development. It is possible to solve these problems by means of large-scale investment projects which high efficiency has to be caused by the accounting of specifics of Far North conditions. Systematic development of these lands will improve the

socio-economic situation of the population, and the state as a whole, to take the strategically important territory and strengthen its position on the world stage.

Ключевые слова: риски, инвестиционный проект, Крайний Север, Бованенковское.

Key words: risks, investment project, the Far North, Bovanenkovskoye.

Инвестиции имеют важное значение для роста экономики страны. Их правильное использование улучшает социальное положение населения, повышает темпы развития отраслей. Грамотная реализация инвестиционных проектов во многом зависит от качества разработки бизнес-плана, в рамках которого проходит учет таких значимых факторов как условия реализации и форма финансирования [1, с. 48].

Суровый климат, низкие значения экономико-географических показателей, необходимость поддержания медико-биологических факторов на должном уровне, а также нестабильность групп социально-экономических критериев отличают Крайний Север от других регионов России. Указанные факторы приводят к удорожанию стоимости жизни и ведения хозяйственной деятельности в данных регионах.

Расчеты специалистов показали, что в среднем, значение всех индикаторов удорожания составляют 2,5-3. Это означает, что стоимость жизни населения и ведение хозяйственной деятельности на Севере по сравнению с благоприятными районами России дороже в 2,5 – 3 раза [4].

В связи этим перед экономистами встает вопрос о выборе формы финансирования инвестиционных проектов, наиболее подходящих для заданных условий. Не каждая компания может позволить себе профинансировать самостоятельно целый проект, а банк для снижения своих рисков будет стремиться повысить кредитную ставку. Тенденция к удорожанию может отпугнуть акционеров. Политика государства предусматривает лишь частичное финансирование. Поэтому наиболее перспективным для всей страны и регионов Крайнего Севера, в частности, становится проектная форма финансирования. Присущие ей особенности – детальный анализ технических и финансовых характеристик объекта – позволяют делать наиболее точные прогнозы и оценки будущих денежных потоков, а значит эффективно реализовывать крупные и сложные северные проекты.

Процесс финансирования масштабных энергетических и инфраструктурных инвестиционных проектов сам по себе может стать причиной убытков. Также источниками риска выступают форма финансирования, состояние инвестиционной среды региона и его природно-климатические условия.

В рамках исследования автор выделил наиболее специфические виды рисков, характерные для проектов, осуществляемых в условиях Край-

него Севера. Жесткая, неблагоприятная среда – перепады температур, вечная мерзлота, высокая влажность – являются источниками технологического риска. Уязвимость северной природы в разы повышает неблагоприятную вероятность наступления ущерба экологии. Именно эти два типа риска необходимо учитывать в первую очередь при составлении бизнес-плана проекта и оценке.

Методы учета рисков, соединяющие в себе качественную и количественную оценку, выступают наиболее эффективными.

В процессе исследования автором была использована модель комплексного управления проектными рисками, основанная на коэффициентном методе. Согласно ей группа специалистов определяет вероятность и степень реализации риска. Далее эти показатели перемножаются, и выводится комплексный коэффициент каждого определенного вида проектного риска.

В качестве объекта оценки рассматривается проект обустройства Бованенковского нефтегазоконденсатного месторождения (ЯНАО).

Основой для расчетов служат инвестиционный план по освоению Бованенковского НГКМ, официальные данные из публикаций и выдержки из инвестиционных планов ПАО «Газпром», а также экспертные прогнозы развития рынка газа.

Существует ряд условий при осуществлении оценки:

а) проект находится в подготовительной стадии, т.е. расчеты проходят в процессе составления бизнес-плана, все показатели являются прогнозными;

б) дисконтирование проводится по двум видам ставок, скорректированных на темп инфляции (вариант «А» - ставка WACC; вариант «Б» - ставка CAPM). Их выбор обусловили частота использования среди специалистов и закрепление в положении ПАО «Газпром»;

с) поскольку прогнозы денежных потоков составлялись на стадии проектирования (2002 год), то применяемые ставки дисконтирования имеют значение, соответствующее указанному временному периоду;

д) экспертная оценка дается группами специалистов различных отраслей (в т.ч. технологами газовой промышленности, экологами и финансистами);

е) для исследования, в качестве объектов влияния рисков используются объем капитальных затрат и выручка от реализации продукции;

ф) в рамках исследования корректировка на коэффициент риска проходит одновременно по двум объектам;

г) из идентифицированных рисков для расчетов были выбраны наиболее существенные - технологический, экологический и форс-мажор.

Как отмечалось ранее, группа экспертов проводит идентификацию рисков и определяет вероятность и степень. Итоговые значения коэффи-

циентов для каждого типа риска по каждому объекту представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Индексы риска с учетом компетенции экспертов для показателей ИП по освоению Бованенковского НГКМ.

Вид риска / Объект влияния	Объем капитальных затрат	Объем выручки
Технологический	0,562	0,508
Экологический	0,196	0,187
Форс-Мажор	0,359	0,289

Составлено автором

Непосредственно корректировка показателей объема капитальных затрат и объема выручка проходит на совокупный коэффициент риска. Для показателя объема капитальных затрат он составил 0,0394 (или 3,94%), а для показателя объема выручки – 0,0275 (или 2,75%).

Анализ показателей чувствительности проекта дал следующие результаты (табл. 2).

Таблица 2 – Анализ показателей чувствительности проекта освоения Бованенковского НГКМ.

Показатели	Базовый вариант (без учета риска)		Вариант с учетом риска	
	А	Б	А	Б
Ставка, %	10,63	12,41	10,63	12,41
NPV, млрд.р.	1244,849	902,75	1169,97	842,68
IRR, %	15,58	13,75	14,62	12,81
DPP, лет	17	18	18	19
DPI, руб.	2,25	1,86	2,03	1,67

Составлено автором

Как показывает таблица, в варианте «А» значение чистой приведенной стоимости снизилось на 6,02%. Внутренняя норма доходности упала на 0,96%, а срок окупаемости вырос на 1 год. Рентабельность инвестиций сократилась на 0,22 рубля.

Похожие отклонения наблюдаются и во втором варианте «Б». NPV сократился на 6,9%, IRR – на 0,94%, эффективность инвестиций упала на 0,18 рублей.

Несмотря на такую ситуацию, все показатели, взвешенные с учетом рисков, по-прежнему отвечают политике инвестора.

В результате исследования можно сделать вывод о том, что применение модели комплексного управления проектными рисками приводит к изменению показателей проекта в пределах допустимого.

Учет технологического и экологического риска как основных дает возможность создать резерв для оперативного устранения последствий, поддержания стабильного процесса добычи, а также покрытия еще не идентифицированных рисков.

Литература:

1. Игонина Л.Л. Инвестиции [Текст]: учеб. / Л.Л. Игонина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2013. – 752 с.
2. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации [Текст]: Учебное пособие / Н.А. Рыхтикова. – 2-е изд. – М.: Форум, 2014. – 240 с.
3. Панфилова О.В. Управление рисками при финансировании инвестиционных проектов предприятий реального сектора экономики. [Текст]: дис..канд.экон.наук: 08.00.10: защищена 25.10.12: утв. 17.01.13 / Панфилова Ольга Вячеславовна. – СПб., 2012. – 201 с. – 04201350547
4. Винокуров А.А. Экономическая политика Центра на Севере [Электронный ресурс] / А.А. Винокуров // Обозреватель-Observer. – 2000. – №1. – Режим доступа: http://old.nasledie.ru/oboz/N01_00/01_12.HTM.
5. Бованенковское [Электронный ресурс] // ПАО «Газпром» – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/about/production/projects/deposits/bm/>.

Морозова Ольга Михайловна
Morozova Olga Mikhailovna

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

Программа «Информационно-аналитическое обеспечение туристской деятельности»
Master program «Information and analytical support of tourist activity»
e-mail: morozovao.m@mail.ru

АНАЛИЗ ПРОДАЖ КАК ИНСТРУМЕНТ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ТУРИСТСКОЙ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ANALYSIS OF SALES AS A TOOL TO INCREASE PROFITS TOURISM COMPANY IN THE GLOBALIZATION

В условиях глобализации, в эпоху кризиса, сложно быть предпринимателем и держаться в лидерах. Для эффективной работы предприятия необходимо идти «в ногу со временем» и применять новые инструменты в бизнесе. Одним из таких инструментов является - анализ продаж. Туризм – динамично развивающийся сектор мировой экономики. Прогнозирующее и управляемое событиями планирование, совмещенное

со средой исследования данных, позволяет проводить детальный учет и анализ продаж, тем самым развивать маркетинг, сокращать затраты, завоевывать доверие клиента, улучшать сотрудничество с партнёрами и получать стабильную прибыль.

In the conditions of globalization, during a crisis era, it is difficult to be the businessman and to keep in leaders. It is necessary to keep up to date and use new tools in business to effective work of the enterprise. One of such tools is - the analysis of sales. Tourism – dynamically developing sector of world economy. The planning predicting and operated by events combined with the environment of research of data allows to carry out the detailed accounting and the analysis of sales, to thereby develop marketing, to reduce expenses, to gain trust of the client, to improve cooperation with partners and to get stable profit.

Ключевые слова: туризм, глобализация, анализ, продажи, прибыль.

Key words: tourism, globalization, analysis, sales, profit.

На современном этапе в условиях глобализации, в период кризиса сложно быть предпринимателем и держаться в лидерах. Для того чтобы деятельность предприятия приносила существенную прибыль, следует не только «вести» бизнес, применять стратегии, но и уметь анализировать. Для увеличения прибыли в туристской фирме в эпоху глобализации, необходимо уметь применять такой инструмент, как анализ продаж. Туризм – динамично развивающийся сектор мировой экономики. Европейские коллеги уже ряд лет применяют успешно данный инструмент, в российской практике, к сожалению, многие предприниматели не считают нужным проводить анализ, в особенно предприятия малого бизнеса, к которому относятся и туристские агентства. Прогнозирующее и управляемое событиями планирование, совмещенное со средой исследования данных свободного размера позволяет проводить детальный учет и анализ продаж, тем самым развивать маркетинг, сокращать затраты, завоевывать доверие клиента, улучшать сотрудничество с партнёрами и получать стабильную прибыль. Исходя из личного опыта, при общении с коллегами из различных туристских предприятий, включая турфирмы в регионах, можно сделать вывод, что на практике руководители малого бизнеса очень редко применяют такой инструмент, как анализ продаж. Тем самым лишают свою компанию увеличения доходов.

Анализ продаж, как инструмент, возник сравнительно недавно, но уже имеет хоть и небольшое, но эффективное распространение в научной, педагогической и практической деятельности. Для того чтобы руководитель мог грамотно определять стратегию, умел управлять ею, необходимо также использовать современные методы обучения, а также профессиональные стандарты при подготовке кадров в высших учебных заведениях [1]. Студенты должны получать знания в области стратегического управленческого учета, маркетинга, права и ряда других смежных дисциплин, формирующих компетенции в соответствии с запросами

рынка труда, принимать собственные решения и уметь определять целесообразность и эффективность их применения [2, с. 272]. В целом анализ продаж может быть охарактеризован как вид учета, в рамках которого формируется информационное обеспечение принятия стратегических управленческих решений. Информация является особым продуктом, пользующимся постоянным и высоким спросом в эффективном управлении предприятием в условиях рыночной экономики, позволяет координировать и регулировать процессы его деятельности для достижения поставленных стратегических целей. Именно от того, владеет ли руководство оперативной и достоверной информацией, полученной от бухгалтерских служб, зависит, будет ли предприятие банкротом, либо будет развиваться и увеличивать прибыль [5, с. 129]. В туристской компании производится анализ бизнес-среды, где организация осуществляет свою деятельность, в ходе которой должна быть учтена стратегическая позиция компании на рынке, рассмотрена возможность дифференциации производимой продукции, построена стоимостная цепочка функций. Стоимостные цепочки дают представление о стратегически связанных видах деятельности предприятия и позволяют проследить движение затрат, а также выявить потенциальные источники снижения затрат и оптимизации выполнения отдельных операций, приобретая, таким образом, преимущества перед своими конкурентами на рынке. Все это должно привести к правильному позиционированию компании на рынке, поддержанию и развитию ее устойчивого конкурентного преимущества и сохранению хороших результатов финансово-хозяйственной деятельности в течение длительного времени.

Глобализация мировой экономики формирует новые конкурентные преимущества деятельности компании, оказывающие влияние на различные сферы их взаимодействия с институциональной средой. Глобализация привела к новой форме соперничества между компаниями, которую можно назвать «глобальной конкуренцией». Если раньше целью конкуренции являлась борьба между компаниями за увеличение прибыли, то в настоящее время – это борьба за каждого потребителя [3, с. 415-416]. Таким образом, учитывая процесс глобализации, анализ продаж связан с потребностью выхода предприятия за пределы организации и взаимодействия с другими субъектами рыночных отношений. Управленческая отчетность, формируемая системой стратегического управленческого учета, включает не только стандартные финансовые показатели, анализ продаж, но и нефинансовые критерии оценки деятельности компании (характеристика конкурентов, рынков сбыта, рентабельность поставщиков и др.), которые приобретают все большее значение как инструмент увеличения прибыли, формируют информацию для менеджмента компании, необходимую современной бизнес-среде.

Учитывая существующие реалии, можно сделать вывод, что благодаря анализу продаж, сильная конкуренция и рыночные силы покупателей и поставщиков оказывают большое давление на цены. Компании в ответ на эти вызовы могут применять две основные стратегии: дифференциация товаров или достижение лидерства при минимизации затрат. Дифференциация товаров представляет собой способность компании предлагать услуги, которые воспринимаются покупателям уникальными по качеству и превосходству по сравнению с теми, что предлагают конкуренты. В условиях глобализации новые условия хозяйствования требуют новых учетных практик. Особо хочется отметить, при анализе продаж, растет роль функционального метода калькулирования (метод ABC). По мнению многих европейских и американских топ-менеджеров, данный метод является действенным управленческим инструментом, поскольку он позволяет не только снижать затраты, устраняя не приносящие добавочной стоимости операции, но и принимать стратегически верные решения, ориентируясь на потребности клиента. В настоящее время анализ продаж, как инструмент, является одним из наиболее перспективных путей повышения конкурентоспособности. Такой комплексный подход акцентирует внимание управленческого персонала на видах деятельности компании с целью воздействия на конечную продажную цену, уменьшение затрат, и, в итоге, на получение прибыли. В целом анализ продаж – это методология, характеризующая средства и способы управления организацией для совершенствования бизнес-процессов и повышения прибыльности компании [4, с. 162]. Собрав большее количество данных, у туристской компании будет больше возможностей. Анализ продаж помогает лидирующим мировым организациям преобразовать их бизнес, используя практичные находки. Благодаря анализу продаж туристская компания сможет:

1. Повысить информативность о своём бренде на туристском рынке.
2. Повысить доход для всех предоставляемых услуг.
3. Снизить затраты и риски за счёт оптимизации деятельности.
4. Увеличить подвижность, быстрее вводя новые услуги на туристский рынок.
5. Стимулировать инновации, чтобы постоянно оставаться впереди своих конкурентов.

Лучшие организации, всегда подвижные, принимающие решения, основанные на исследовании данных, эффективнее предвидят возможности и риски, чем их конкуренты. Секретом успеха многих из них является анализ продаж. Подводя итог, можно сказать, что в условиях роста глобальной конкуренции, наличия растущих ожиданий потребителей продукции и услуг, применение новых инструментов, таких как анализ продаж, позволяет компании достичь устойчивого конкурентного преимущества, увеличению прибыли, высоких финансовых и рыночных показателей.

Литература:

1. Васина Е.В., Хорева Л.В. Общество требует профессионалов. Образовательные и профессиональные стандарты в национальной системе образования // Креативная экономика. – 2011. – № 2. – С. 45-51.
2. Воронова Е.Ю. Дидактические аспекты обучения бухгалтерскому учету в высшей школе // Вестник МГИМО-Университета. – 2013. – № 5 (32). – С. 270-275.
3. Дурович, А.П. Маркетинг в туризме. – М.: Знание, 2011. – 195 с.
4. Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Организационное поведение. – М.: Экономика, 2005.
5. Орлова В.С. Приоритетные стратегии развития въездного туризма и условия их реализации на региональном уровне // Вузовская наука – региону. Материалы шестой всероссийской научно-технической конференции. – Вологда, 2008. – С. 131-133.

Мурзинцев Степан Александрович
Murzintsev Stepan Aleksandrovich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Прикладная математика и информатика»
Master program «Applied Mathematics and Computer Science»
e-mail: murzincevs@gmail.com

МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ. ДИНАМИЧЕСКИЙ ВЫБОР ВИДА ТРАНСПОРТА ДЛЯ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК MODELS OF ECONOMIC DYNAMIC. DYNAMIC CHOICE OF TRANSPORT FOR PASSANGER TRAFFIC

Анализируется поведение динамической модели выбора вида транспорта (модель Денебурга, де Пальма и Кана), строятся ее стационарные решения. Предлагается расширение динамической модели, учитывающее не только среднюю скорость вида транспорта, но стоимость перевозки.

This article discusses the existing dynamic model of choice - the model J.L. Deneubourg, A. de Palma and D. Kahn and analyzed its behavior and stationary solutions. The proposed expansion of a model which takes into account not only the average speed of this mode of transport, but the cost of transportation.

Ключевые слова: Динамические модели, динамический выбор транспорта, модель Денебурга, де Пальма и Кана, моделирование транспортной отрасли, предпочтение видов транспорта.

Key words: Dynamic models, the dynamic range of transport model J. L. Deneubourg, A. de Palma and D. Kahn, modeling of the transport sector, priority modes of transport.

Устойчивое развитие городов обеспечивает непрерывный рост рынка пассажирских перевозок, на котором наибольшую роль играет городской пассажирский транспорт. Уменьшение доли перемещений на общественном транспорте может иметь негативные последствия, такие как влияние на землепользование; дорожные заторы; загрязнение воздуха и воды; увеличенный риск аварий; внешние инфраструктурные издержки; шумовое загрязнение. Для решения данной проблемы во многих развитых странах объектом регулирования является количество автотранспортных средств на дорогах. Такое регулирование имеет целью снизить количество автомобилей на дорогах, заставив владельцев автомобилей полностью оплачивать издержки, которые несет общество от передвижения автотранспорта.

Транспортная отрасль является сложной динамической системой, на которую влияет множество факторов. Изменение каждого из них может повлечь за собой неожиданные преобразования в системе. Для более грамотного учета факторов регулирования в этих сложных взаимосвязях предлагается создать динамическую модель данной системы на основе модели Денебурга, де Пальма и Кана [1; 2].

В модели Денебурга, де Пальма и Кана рассматриваются 2 вида транспорта, например личный транспорт (автомобиль) и общественный городской транспорт (автобус). Всего в системе должно быть совершенно D перевозок, распределенное между двумя видами транспорта ($x_1 + x_2 = D$). Динамика выбора вида транспорта задается выражением где x_i обозначают число перевозок вида i ($i = 1, 2$) в данный момент, а D_i –

$$\frac{dx_i}{dt} = D_i - x_i \quad (1)$$

число перевозок вида i , которые участники движения предпочитают совершить в следующий момент времени в зависимости от функции пред-

$$D_i(x) = \frac{D \cdot A_i(x)}{A_1(x) + A_2(x)} \quad (2)$$

почтения i -го вида транспорта $A_i(x)$. Тогда D_i примет вид

Конкретный тип динамики зависит от того, как определена функция $A_i(x)$. Рассмотрим случай, когда функция предпочтения $A_i(x)$ пропорциональна скорости. Предположим

где v_i — средняя скорость транспортировки вида i . Будем считать,

$$A_i = v_i, \quad i = 1, 2$$

что между видами транспорта нет прямого взаимодействия. Предполагается, что при активном использовании скорость автомобильного транспорта снижается вследствие перегрузки магистралей, тогда как скорость

автобусных перевозок, реагируя на предъявляемые требования, первоначально повышается, но затем также падает [1, с. 91]. Эти предположения находят отражение в следующих выражениях.

$$\vartheta_1 = \frac{1}{a+x_1}, \quad (4)$$

$$\vartheta_2 = \frac{k \cdot x_2}{c+x_2}, \quad (5)$$

где a, c, k - константы.

В итоге система уравнений будет иметь вид:

$$\begin{cases} \frac{dx_1}{dt} = \frac{D/(a+x_1)}{1/(a+x_1)+kx_2/(c+x_2)} - x_1 \\ \frac{dx_2}{dt} = \frac{D kx_2/(c+x_2)}{1/(a+x_1)+kx_2/(c+x_2)} - x_2 \end{cases} \quad (6)$$

Система (6) имеет 3 стационарных решения [2, с. 668].

$$x_1 = D, \quad x_2 = 0;$$

$$x_1 = \frac{-(ka + 1) + \sqrt{(ka + 1)^2 + 4(c + D)k}}{2k}$$

$$x_1 < 0$$

С практической точки зрения наибольший интерес представляет второе решение, так как в реальности $x_1, x_2 > 0$ и невозможна ситуация полного отказа от какого-либо вида транспорта.

Данная модель была реализована в программной среде Anylogic, что позволило продемонстрировать достижение расчетного стационарного решения при разнообразных комбинациях параметров.

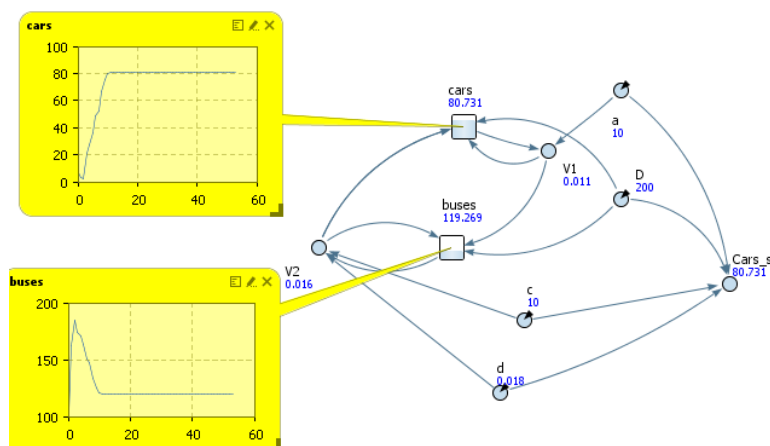


Рис. 1. Реализация модели в программной среде Anylogic.

Введем в модель новую функцию предпочтения, учитывающую стоимость перевозки. Пусть

$$A_i = C_i \cdot B_i, \quad i = 1, 2 \quad (7)$$

где $C_i = \vartheta_i$ – комфортная составляющая функции предпочтения равная скорости перемещения, B_i составляющая стоимости перевозки (B_1 – на личном, а B_2 – на общественном автотранспорте). Увеличение первого и

$$B_2 = \frac{\gamma}{x_2} \quad (9)$$

второго вида транспорта влечет увеличение стоимости из-за дополнительных затрат на топливо, ускоренного износа вследствие возникших заторов, увеличенного риска ДТП и так далее.

$$B_1 = \varphi(x_1 + x_2) \quad (8)$$

При этом увеличение перевозок на общественном транспорте снижает стоимостную составляющую так как эффективность общественного транспорта повышается. Однако это происходит за счет снижения комфорта пассажиров.

Таким образом функции предпочтения того или иного транспорта следующие

$$A_1(x) = \frac{1}{a+x_1} \cdot \varphi(x_1 + x_2) \quad (10)$$

$$A_2(x) = \frac{k \cdot x_2}{c+x_2} \cdot \frac{\gamma}{x_2} \quad (11)$$

Модель в конечном итоге принимает вид:

$$\begin{cases} \frac{dx_1}{dt} = \frac{D \cdot A_1}{A_1 + A_2} - X_1 \\ \frac{dx_2}{dt} = \frac{D \cdot A_2}{A_1 + A_2} - X_2 \end{cases} \quad (12)$$

Для более детального моделирования системы необходимо добавить не учтенные управляющие факторы в функцию предпочтения. Данная модель позволяет смоделировать выбор определенного вида транспорта для перемещения в городских условиях и демонстрирует влияние управляющих факторов на спрос на определённые виды транспорта.

Литература:

1. Занг В.Б. Синергетическая экономика. Время и переменны в нелинейной экономической теории. – 1999. – С. 91.
2. J.L. Deneubourg, A. de Palma, D. Kahn. Environment and Planning A – 1979. – С. 665-673.

Нефёдова Елизавета Валерьевна

Nefedova Elizaveta Valerievna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Saint-Petersburg State University of Economics

Магистерская программа «Сервисная экономика: международные рынки услуг»

Master program «Service economy: International service markets»

e-mail: Lisaneff@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ САМООБУЧАЮЩИХСЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ FORMATION OF SELF-LEARNING INTERNATIONAL SERVICE COMPANIES

В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями обучения персонала в самообучающихся международных сервисных компаниях. Проанализированы характерные нюансы, связанные с особенностями персонала сервисных компетенций, рассмотрены этапы обучения персонала, представлены статистические данные различных методик обучения.

This article discusses issues related to the peculiarities of training in self-learning international service companies. The article analyzed the characteristic nuances associated with peculiarities of the service staff competencies, the stages of training and presented statistical data of various teaching methods.

Ключевые слова: обучение персонала, сервисные организации, методики обучения.

Key words: training, service organizations, teaching methods.

Обучение персонала сегодня – это залог конкурентоспособности и успешного функционирования на рынке услуг любой сервисной организации, в том числе и международного класса. Методы и системы внутрифирменного обучения персонала сегодня как никогда востребованы и актуальны для большинства руководителей сервисных организаций малого и среднего бизнеса. Теоретические знания, полученные в учебных заведениях, постепенно теряют свою актуальность в динамично развивающемся мире. Появляются новые требования к профессиональным качествам сотрудников, и, соответственно, это обуславливает необходимость переподготовки, переквалификации, освоения новых компетенций. От сотрудников ожидается постоянное совершенствование знаний и умений, требуется рост квалификации и общего уровня профессионализма. Среди факторов, обуславливающих необходимость постоянного повышения квалификации, немалую роль играет конкуренция на рынке труда. В современной экономике подобная конкуренция достаточно высока: на национальном рынке она обостряется в условиях кризиса, а в условиях международного рынка одним из важных факторов роста уровня конкуренции можно назвать

быстрое развитие информационных технологий, расширяющих возможности привлечения сотрудников из различных регионов не только отдельно взятой страны, но и мира в целом.

Сегодня основная область конкурентной борьбы – это борьба за интеллектуальные ресурсы и нематериальные активы любой сервисной организации. И, конечно же, и в первую очередь человеческие ресурсы. Именно люди и их компетенции делают организацию, продукты или услуги уникальными. Именно определенный набор компетенций персонала позволяет решать традиционные (рутинные) и нестандартные задачи в повседневных и новых ситуациях, а также максимально эффективно реализовывать задачи по управлению компанией [1, с. 62]. От того как осуществляется руководство людьми, от того, как организованы бизнес-процессы, какова система стимулирования и мотивации персонала не просто на производство конечного продукта, а на производство продукта (услуги), востребованного на рынке, зависят рыночные результаты всего предприятия. В реализации данной задачи важное место занимает обеспечение возможности учиться, развивать свои профессиональные умения, овладевать требуемыми в конкретных хозяйственных условиях компетенциями.

Отталкиваясь от того, что материальное производство заняло вторичное место по отношению к производству информации и знаний, а основным ресурсом современной экономики становятся работники, владеющие уникальными компетенциями, возникла теория обучающейся организации, рассматриваемой как условие успешного развития любой бизнес-структуры. Одним из основоположников данной торической концепции является П. Сенге. Он называет обучающейся (самообучающейся) организацией такую структуру, в которой люди «постоянно расширяют свою способность порождать результаты, которых они действительно желают; где воспитывают новые, емкие модели мышления; где коллектив свободен в своем устремлении и где люди постоянно учатся учиться вместе» [2, с. 101]. «Обучающейся» можно назвать организацию, которая создает условия для обучения и развития всех работников и, находится в процессе постоянного самосовершенствования. В самом общем случае, обучающаяся организация способна совершенствовать умения и навыки своих сотрудников на индивидуальном и коллективном уровнях. Самообучающаяся организация стимулирует способности к обучению каждого работника, в такой организации постоянное повышение квалификации и обучение персонала в части технологии организации такой работы сочетает как традиционные формы (семинары, тренинги, корпоративные университеты), так и происходит в процессе взаимодействия в рамках регулярных бизнес-процессов.

В сфере услуг специфика работы персонала определяется тем, что высок уровень контактов с потребителями и этот аспект при формировании самообучающейся организации важно учитывать в первую очередь. Поэтому, при обучении сотрудников необходимо иметь в виду следующие нюансы, связанные с особенностями персонала сервисных компетенций:

- вежливое, грамотное общение с клиентами;
- хорошее знание специфики и технологического процесса предоставляемой услуг;
- постоянное освоение нового, готовность к обучению;
- умение работать в команде, в том числе в рамках основания новых компетенций;
- стрессоустойчивость (техники формирования устойчивости к стрессам также могут быть усвоены в процессе обучения или взаимодействия в команде).

Рассмотрение управления развитием персонала как замкнутого цикла, позволяет выделить четыре основных этапа. Выстроенные в единую логическую последовательность, они представляют собой повторяющийся цикл, включающий в себя следующие компоненты: планирование обучения, организацию и проведение обучения, оценку эффективности обучения и, наконец, оценку потребности в обучении персонала в будущем. На рис. 1 можно увидеть взаимодействие вышеуказанных элементов процесса обучения.

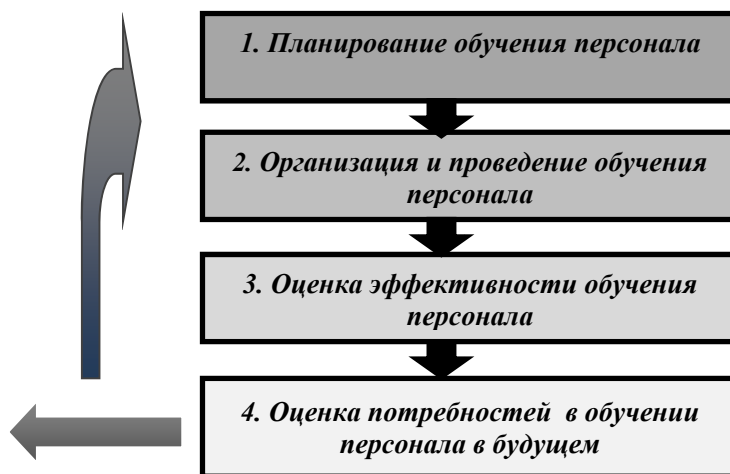


Рис. 1. Этапы обучения персонала сервисной организации [3, с. 91].

Переходя от стратегии и планирования к практике обучения, следует отметить, что на сегодняшний момент существует достаточно большой выбор методик обучения персонала в сервисных компаниях, с помощью которых происходит приобретение различных методов и форм приобретения вышеуказанных компетенций в системе подготовки кадров с отрывом и без отрыва от работы. К таким методикам, полу-

чивших широкое применение в международных сервисных компаниях, относятся: модульное обучение, дистанционное обучение, наставничество, обучение действием, метафорическая игра, обучение по принципу «shadowing», обучение по методу «secondment», обучение по принципу «budding» [4, с. 11]. О распространенности тех или иных методов обучения в России и на Западе свидетельствуют статистические данные, представленные ниже в таблице 1.

Таблица 1 – Систематизация методик обучения персонала в российских и зарубежных компаниях [4, с. 13].

№№	Типовые методики	Используются в:	
		российских компаниях	зарубежных компаниях
1.	Методика модульного обучения	83%	81%
2.	Метод наставничества	78%	72%
3.	Обучение в рабочей группе	60%	65%
4.	Методики дистанционного обучения	37%	54%
5.	Использование метафорических игр	45%	15%
6.	Метод «shadowing»	1%	71%
7.	Метод «secondment»	65%	65%
8.	Метод «budding»	5%	85%
9.	Метод «обучение действием»	56 %	70%

Согласно приведенным данным, наиболее востребованным и эффективным на сегодняшний момент являются такие методы обучения как: модульное, метод наставничества и метод «secondment». К очевидным плюсам таких способов обучения персонала относятся: гибкость, избирательность (модульный), обеспечение профессионального роста сотрудников (метод наставничества), а так же личное развитие сотрудников и укрепление командной работы (метод «secondment»). Все эти методы весьма эффективны при формировании алгоритмов повышения компетентности персонала в рамках самообучающихся организаций, поскольку используют не только формальные обучающие процедуры, но и дают возможность развития на рабочем месте, а также формирование команды, в целом настроенной на обучение.

В целом, подводя итоги, следует отметить, что в любой компании должны быть определены основные приоритеты и цели при выборе методик обучения персонала. Базовый приоритет будет влиять на постановку задачи, определения последовательности действий, а также на выделяемый на эти цели бюджет. Для оценки эффективности применяемых методик обучения целесообразно осуществлять мониторинг их влияния на де-

тельность отдельных сотрудников и организации в целом, разрабатывать и использовать различные инструменты мотивации персонала к обучению и самообучению, что в конечном итоге позволит создать самообучающуюся организацию как фактор повышения конкурентоспособности на рынке услуг.

Литература:

1. Хорева Л.В., Латыпова Е.В. Кластеры компетенций в системе инновационного развития сферы услуг // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2014. – № 2 (20). – С. 59-65.
2. Цит. по: Стюарт Дж. Тренинг организационных изменений. – СПб., 2001. – 256 с.
3. Кудрявцева Е.И. Проблемы управления персоналом на предприятиях и организациях малого и среднего бизнеса // Управленческое консультирование. – 2007. – № 4. – С. 89-98.
4. Селюков М.В., Рогова А.В. Целевое развитие персонала как фактор успешной деятельности организации в сфере гостеприимства // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 4. – С. 10-16.
5. Слободской А.Л. Обучение персонала организаций. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. – 124 с.

Павлова Наталья Сергеевна, Попадюк Ирина Федоровна
Pavlova Natalia Sergeevna, Popadyuk Irina Fedorovna
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: pavlovanatalia93@gmail.com,
pif351@yandex.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ НА ЭКОЛОГИЮ

ACTUAL ISSUES OF ACCOUNTING OF ENVIRONMENTAL COSTS

В статье выделены существующие проблемные области бухгалтерского учета экологических затрат, основной из которых является отсутствие единого нормативного акта – стандарта. В статье уточнено понятие экологических затрат, внесено предложение по разработке отраслевых классификаций, сформулированы рекомендации по внедрению обособленного учета и раскрытию информации о природоохранной деятельности в бухгалтерской отчетности.

The article highlights the existing problem areas of accounting of environmental costs, the main of which is the lack of a single regulation - standard. The article clarified the concept of environmental costs, a proposal for the development of industry classifications, recommendations on the implementation of separate accounting and disclosure of environmental activities in the financial statements.

Ключевые слова: экологические затраты, учет природоохранной деятельности, эколого-ориентированная бухгалтерская отчетность.

Key words: environmental costs, accounting environmental activity, eco-oriented financial statements.

В современных условиях имеет место постоянное ухудшение экологической обстановки, обусловленное ростом антропогенной нагрузки на природу. В связи с этим, крайне актуален вопрос охраны окружающей среды. Поскольку значительный ущерб наносят промышленные экономические субъекты, за ними на законодательном уровне закрепляется обязанность реализации природоохранных мероприятий и неукоснительного выполнения экологических обязательств. Например, Лесным Кодексом Российской Федерации установлен регламент проведения работ по заготовке древесины, а также определена обязанность лесозаготовительных организаций осуществлять мероприятия по охране, защите и воспроизводству леса.

Роль бухгалтерского учета в сохранении природы и улучшении экологической ситуации состоит в формировании и раскрытии достоверной информации об осуществлении организацией природоохранной деятельности. Несмотря на то, что тема эколого-ориентированного бухгалтерского учета не первый год рассматривается в трудах отечественных и зарубежных исследователей, многие вопросы его практической реализации по сей день остаются дискуссионными.

Прежде всего, отсутствует закрепленное на законодательном уровне определение понятия «экологических затрат». По мнению ряда авторов, экологические затраты – это затраты природоохранного характера, которые представляют собой совокупность всех необходимых для осуществления природоохранной деятельности ресурсов, выраженных в стоимостной форме [3, с. 3].

По нашему мнению, наиболее полным является следующее определение: экологические затраты – это совокупность затрат организации, связанных с природоохранной деятельностью, осуществляемые перед началом, во время, а также после завершения производственного процесса, которые включаются в себестоимость продукции или аккумулируются в стоимости объектов природоохранного назначения.

В российской практике имеет место недостаточная разработанность системы нормативного регулирования в части бухгалтерского учета экологических затрат, а также отсутствие единой методологической базы. Одним из существующих документов является Письмо Минфина РФ № ПЗ-7/2011 «О бухгалтерском учете, формировании и раскрытии в бухгалтерской отчетности информации об экологической деятельности организации». Однако данный документ имеет обобщенный характер и не учитывает отраслевую специфику организаций, что приводит к различ-

ным толкованиям применяемых понятий и несопоставимости информации даже в рамках одной отрасли.

Промышленные организации имеют свою специфику воздействия на окружающую среду, в соответствии с которой на них ложится обязанность выполнения определенного комплекса природоохранных мероприятий, поэтому не представляется возможным разработать единую классификацию экологических затрат. Существующий перечень изменяется на уровне хозяйствующего субъекта, некоторые позиции объединяются, другие наоборот разделяются согласно целям управленческого учета каждого конкретного субъекта. В связи с этим зачастую становится невозможным сопоставить затраты, понесенные организациями одной отрасли. Для расширения возможностей анализа затрат на экологию необходимо разработать их отраслевые классификации, это позволит сравнивать активность природоохранной деятельности, в том числе по её направлениям, однотипных организаций, а также оценивать эффективность понесенных ими затрат.

Для целей бухгалтерского учета большое значение имеет разделение затрат на капитальные и текущие, поскольку они генерируют экономические выгоды в различные по продолжительности периоды времени [4, с. 102].

Для формирования адекватной информации о капитальных экологических вложениях предлагается организовать отдельный учет экологических активов, путем открытия на счетах учета нематериальных активов, основных средств и запасов специальных субсчетов. Например, к счету 08 «Вложения во внеоборотные активы» целесообразно открыть субсчет «Приобретение экологических внеоборотных активов».

Учет текущих экологических затрат в организациях, имеющих обособленные структурные подразделения, осуществляющие природоохранную деятельность, ведется на калькуляционных счетах, а в организациях, где таких подразделений нет, - на собирательно-распределительных счетах.

В системе бухгалтерского учета, не предусматривающей отдельное отражение, данные затраты растворяются в себестоимости продукции и, как следствие, утрачивают свою экономическую сущность, что препятствует проведению надлежащего контроля. Поэтому в целях повышения эффективности управления экологическими затратами и организации их учета по центрам ответственности, рекомендуется расширить рабочий план счетов и ввести, например, счет «Затраты на экологию». Вместе с тем, возникает необходимость выделения одноименной калькуляционной статьи, что позволит решить проблему их растворения в составе других статей.

В соответствии с ПЗ-7/2011, организации должны раскрывать существенную информацию о реализуемой деятельности природоохранного

характера, а также о факторах препятствующих её осуществлению [1]. При этом отсутствуют какие-либо конкретные рекомендации по составу и форме представления сведений. Поэтому, российские организации, в частности, относящиеся к лесному сектору экономики, как правило, не включают данную информацию в бухгалтерскую отчетность.

Предоставляемая в органы государственной статистики специализированная отчетность природоохранного характера принципиально отличается от бухгалтерской экологической отчетности, поскольку показатели статистической отчетности имеют иную методологию формирования, что приводит к их несопоставимости с бухгалтерскими показателями. Кроме того, статистическая отчетность носит конфиденциальный характер, соответственно, она не позволяет пользователям получить информацию об исполнении экологических обязательств конкретной организацией.

Внедрение эколого-ориентированной отчетности позволит обеспечить внешних пользователей сопоставимой информацией о природоохранной деятельности, а также будет способствовать повышению качества оперативного контроля и учета данного вида деятельности организации [2, с. 93].

В целях надлежащего раскрытия информации в бухгалтерскую отчетность предлагается внести следующие изменения:

а) непосредственно в бухгалтерском балансе или в пояснениях к нему (исходя из существенности показателей) выделить в составе строк «Нематериальные активы», «Основные средства» и «Запасы» активы, связанным с природоохранной деятельностью;

б) в отчете о финансовых результатах или в пояснениях к нему выделить статьи: экологические затраты, расходы по экологическому управлению, а также прочие экологические доходы и расходы;

в) в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах привести расшифровку экологических расходов по направлениям и по элементам затрат.

В качестве дополнительной, сопутствующей бухгалтерской отчетности информации, рекомендуется раскрыть следующие сведения:

а) экологическая политика организации;

б) специфика воздействия производства на окружающую среду;

в) природоохранная деятельность по направлениям, планируемые и реализуемые природоохранные мероприятия;

г) финансовые последствия проводимых мероприятий для основных показателей деятельности, как в отчетном периоде, так и в будущих периодах.

А также может быть раскрыта иная информация, способствующая более полному описанию природоохранной деятельности организации.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что несмотря на предпринятые шаги в области создания методологической базы по учету эко-

логических затрат, основной сложностью при организации учета остается отсутствие единого нормативного акта – стандарта.

Такой стандарт должен содержать определение понятия экологических затрат, их состав, правила и принципы ведения учета, а также единые требования к раскрытию информации в отчетности.

Литература:

1. О бухгалтерском учете, формировании и раскрытии в бухгалтерской отчетности информации об экологической деятельности организации (№ ПЗ-7/2011) [Электронный ресурс]. Письмо Минфина РФ от 27.05.2011 № 07-02-18/02 // СПС Консультант плюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116672/, свободный. – Загл. с экрана.

2. Барина Е.Е. Проблемы формирования экологизированной финансовой отчетности для целей эколого-экономического анализа [Электронный ресурс] / Е.Е. Барина // Вестник Алтайской академии экономики и права, 2014. № 9. С. 90-93. – Режим доступа: <http://journal-aael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads/2014/09/90-93.pdf>, свободный. – Загл. с экрана.

3. Ерохина В.Н., Лесина Т.В. Экологические затраты. Актуальные вопросы учета и анализа [Электронный ресурс] / В.Н. Ерохина, Т.В. Лесина // Интернет-журнал «Наукоедение» Том 7, 2015. – №4. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/87EVN415.pdf>, свободный. – Загл. с экрана.

4. Лыкова Е.Е. Экологизация учетной системы как новое направление реформирования бухгалтерского учета в России [Электронный ресурс] / Е.Е. Лыкова // Альманах современной науки и образования, Тамбов: Грамота, 2015. №4 (94). С. 100-102. – Режим доступа: http://scjournal.ru/articles/issn_1993-5552_2015_4_24.pdf, свободный. – Загл. с экрана.

Помелова Ирина Васильевна, Михайлова Юлия Владимировна
Pomelova Irina Vasilievna, Mikhailova Ulia Vladimirovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Программа «Финансовый менеджмент организации»

Master program «Financial Management of Enterprise»

e-mail: irishka_vmodel@mail.ru,

ulia.mikhailova@mail.ru

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ FINANCIAL RISK MANAGEMENT SYSTEM ON THE EXAMPLE OF RUSSIAN ENTERPRISES

В данной статье рассматривается процесс управления финансовыми рисками, как неотъемлемая составляющая процесса управления компанией. Особое внимание уделено управлению финансовыми рисками в авиационной и страховой российской компаниях.

The article focuses on the process of financial risk management as an integral part of the management of the company. Particular attention is paid to the management of financial risks in the aviation and insurance russian companies.

Ключевые слова: риск, финансовый риск, риск-менеджмент, авиационная отрасль, страхование.

Keywords: risk, financial risk, risk management, aviation industry, insurance.

Целью статьи является рассмотрение основных видов рисков, присущих российским компаниям разных отраслей деятельности, причин (событий) наступления рисков и методов управления ими.

Теоретической основой исследования понятия, методов и инструментов оценки рисков стали материалы работ российских авторов: С.М. Авдошина, Т.А. Васильевой и М.В. Грачевой. Из-за неполной и недостаточной разработанности подходов и методов, в том числе сценарного анализа в России, по данной теме в основном использовались материалы иностранных авторов: основой послужили статьи П. Дуинкера, Дж. Маака, А.Дамодарана. Базой для определения групп финансовых рисков и методов борьбы с ними, характерных для российских компаний, послужили данные по управлению финансовыми рисками, представленные в годовых отчетах 2015 года двух компаний разных сфер деятельности: авиационной – ПАО «Аэрофлот – Российские авиалинии» и страховой – ООО «СК ВТБ Страхование».

Последствия финансовых рисков можно разделить на две группы:

- 1) прямые финансовые потери - выражаются в реальных убытках или в снижении объема прибыли, получаемой предприятием;
- 2) косвенные потери – не имеют материального характера, но впоследствии могут привести к реальным финансовым потерям [4].

Финансовый риск, являясь неотъемлемой частью экономической деятельности предприятия, представляет собой результат выбора одного из альтернативных финансовых решений, направленный на достижение желаемого целевого результата при вероятности возникновения экономического ущерба (финансовых потерь) в результате неопределенности условий его реализации [2].

Качественная оценка финансовых рисков компании проводится на втором этапе управления рисками и используется в том случае, когда оценка рисков предполагается для стратегического анализа компании.

Третий этап (количественный анализ) представляет собой определение и учет фактора финансовых рисков с использованием количественных методов оценки [2]. Количественный анализ рисков проводится с целью получения информации об ожидаемой доходности при реализации рискованного решения.

После разделения финансовых рисков на категории и оценки их влияния на организацию, выбирается метод управления рисками, исходя из условий внешней среды, наличия необходимых ресурсов и стратегического направления, выбранного руководством компании. Основные методы управления финансовыми рисками

- уклонение – отказ от ненадежных партнеров, отказ от рискованных проектов, страхование хозяйственных рисков, поиск гарантов;
- локализация – создание венчурных предприятий, создание специальных структурных подразделений для выполнения рискованных проектов;
- диссипация – диверсификация видов деятельности и зон хозяйствования, диверсификация сбыта и поставок, диверсификация инвестиций, распределение ответственности между участниками;
- компенсация – стратегическое планирование деятельности, прогнозирование внешней обстановки, мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды [1].

Пятый этап заключается в принятии и реализации рискового решения и подразумевает исполнение следующих шагов:

- 1) определение подразделений и лиц, ответственных за исполнение плана мероприятий по управлению рисками;
- 2) обеспечение эффективного взаимодействия между подразделениями, а так же предоставление необходимого объема ресурсов для реализации намеченных целей.

Заключительный этап управления финансовыми рисками предполагает осуществление контроля и подготовку корректировок полученных результатов реализации выбранного рискового решения, что повышает точность информации, которая может быть использована при идентификации рисков в будущем [6].

Для анализа системы управления финансовыми рисками в авиационной отрасли была выбрана крупнейшая российская авиакомпания – ПАО «Аэрофлот – Российские авиалинии».

Расходы компании на авиатопливо составляют свыше 26% в общей доле операционных затрат, поэтому колебания цены существенно влияют на совокупные затраты компании.

Компания закупает большую часть авиатоплива (66% от общего объема закупаемого топлива) в базовом для себя аэропорту «Шереметьево», где его цена немного ниже, чем в регионах России и в Европе. Поставку топлива в аэропорт «Шереметьево» осуществляют две компании – ТЗК «Шереметьево» и «Газпромнефть-Аэро Шереметьево», около 15% годового объема поставляет ЗАО «Санкт-Петербургская товарно-сырьевая биржа» (цена авиатоплива на апрель 2016 г. – 28700 руб./т.).

ПАО «Аэрофлот» использует финансовые инструменты для хеджирования своих ценовых рисков (рисунок 1). По состоянию на начало 2014 года захеджировано около 70 % от ежемесячного планового объема потребляемого авиатоплива в 2014 году и 25 % планового объема потребляемого топлива в 2015 году.



Рис.1. Доходы и расходы от сделок хеджирования цен на авиа-ГСМ (разработано на основе [10]).

Таким образом, затраты от операций хеджирования за 2015 год составили около 37 млрд руб. Для покрытия убытков от сделок хеджирования компания «Аэрофлот» создает резервы по инструментам хеджирования. Компании необходимо пересмотреть имеющуюся политику хеджирования, чтобы минимизировать возникновение подобных случаев в будущем.

Так же для снижения уровня ценового риска компания реализует ряд мероприятий по совершенствованию системы обеспечения авиатопливом, среди которых:

- осуществление поставки по прямым договорам для заправки «в крыло»;
- проведение конкурсов среди поставщиков в целях обеспечения минимального уровня цен в аэропорту Шереметьево;
- реализуется программа «Тенкеринг», обеспечивающая значительную экономию средств компании.

Что касается анализа системы управления финансовыми рисками в страховой отрасли, как было указано выше, была выбрана компания ООО «СК ВТБ Страхование», которая в 2015 году занимала 7 место на российском страховом рынке с долей рынка 4,64%.

Основным принципом системы риск-менеджмента в страховой компании является управление общими специфическими страховыми рисками, которые, в первую очередь, представляют собой риски недостаточности денежных средств страховой компании для выполнения своих обязательств, прежде всего, по страховым выплатам. Таким образом, финансовую устойчивость страховой компании определяется таким состоянием ее финансовых ресурсов, которые смогут обеспечить платежеспособность и дальнейшее развитие организации в условиях риска и внешней нестабильности.

Здесь важно отметить, что ни одна страховая компания в отдельности, ни группа компаний, работающих по принципу взаимного страхования, не в состоянии обеспечить 100% надежности (вероятности не-разорения).

Наличие достаточного капитала – неотъемлемое условие стабильной деятельности страховых компаний. Эффективность использования капитала во многом определяется качеством управления риском. Следовательно, анализируя риск-менеджмент, нужно учитывать такие показатели, как:

- уровень платёжеспособности и финансовой устойчивости;
- баланс активов и пассивов страховщика;
- рациональное использование средств компании.

Весьма широкое распространение в страховой отрасли получила формула Крамера-Лундберга. В качестве основной формула задает следующее условие: страховщик должен иметь резервный капитал, равный объёму активов за вычетом обязательств и уставного капитала, в Таблице 1 рассмотрим расчеты по данной модели на основании финансовой отчетности ООО «СК ВТБ Страхование».

Таблица 1 – Расчёт значений резервного капитала по модели Крамера-Лундберга (тыс. руб.) (на основе [5]).

Показатели	Годы			Темп роста в %, 2015 к 2013 году
	2013	2014	2015	
Активы	28917106	36009878	54946673	190,01
Обязательства	20776639	26199955	43170119	207,78
Уставный капитал	5500000	5500000	5500000	100,00
Резервный капитал	2640467	4309923	6276554	237,71

Из формулы Крамера-Лундберга следует вывод, что страховщик остается платежеспособным, если объем собранных премий превышает объем выплат по страховым случаям. Следовательно, посредством сравнения динамики премий и выплат можно достаточно точно рассчитать требуемый объем капитала.

Вместе с тем недостаток подхода, основанного на применении указанной формулы, – то, что в нем не учитываются дополнительные источники доходов компании, кроме премий. Это не позволяет спрогнозировать ситуацию, когда страховщик потерпит убытки, превышающие объем премий, при возможности восстановления резервного капитала. Также не рассчитывается уровень допустимого дефицита, при котором компания становится неплатежеспособной.

На основании полученных данных было установлено, что снижение степени риска портфеля достигается компанией за счет увеличения количества договоров страхования. Но, тем не менее, нельзя не отметить, что анализируемый период характеризуется приемлемым уровнем риска по каждому виду страхования, не более 7,2%, что, конечно, говорит об эффективном риск-менеджменте ООО «СК ВТБ Страхование».

В заключении хотелось бы отметить, что эффективная система управления рисками является основным инструментом обеспечения финансовой устойчивости российских компаний. Исходя из специфики деятельности компаний, следует разработать положение по риск-менеджменту, которое значительно облегчило бы процесс анализа и оценки рисков, тем самым сведя временные затраты на поиск необходимых методов управления рисками к минимуму.

Литература:

1. Информационные технологии для управления финансовыми рисками. Авдошин, С.М., Песоцкая, Е.Ю. // Бизнес-информатика. – 2011. – №1(15).
2. Финансовые риски: теоретические и практические аспекты. Ванькович И.М. // Российское предпринимательство. – 2014. – № 13 (259).
3. Как «Аэрофлот» управляет рисками/Школин А.//Финанс. – 2015. – Режим доступа: <http://fd.ru/articles/64430-kak-aeroflot-upravlyaet-riskami>
4. Портал «Страхование сегодня» URL: <http://www.insur-info.ru/>
5. Финансовая отчетность ООО «СК ВТБ Страхование». URL: <https://www.vtbins.ru/about/reporting/> (дата обращения 01.03.2016)
6. Ivo Welch: Corporate Finance: 3rd Edition [Electronic resource] – 2014. – Режим доступа: <http://www.afajof.org/SpringboardWebApp/userfiles/afa/file/Free%20Textbooks/Welch-ed1.pdf>

Репина Алина Сергеевна
Repina Alina Sergeevna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Saint Petersburg State University of Economics

Программа: «Страхование и управление рисками»

Master program: «Insurance and Risk Management»

e-mail: ayalaya@ya.ru

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ОЦЕНКА РИСКОВ ПРИ СТРАХОВАНИИ
ГРУЗОВ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ**
**IDENTIFICATION AND RISK ASSESSMENT IN CARGO INSURANCE
IN INTERNATIONAL TRADE**

В статье сформулирована специфика страхования грузов, выявлены актуальные риски, источниками происхождения которых служат социальная и природная среда.

The article are formulates specifics of cargo insurance and reveales actual risks origin of which is the social and the natural environment.

Ключевые слова: груз, риск, социальная среда, природная среда.

Key words: cargo, risk, social environment, natural environment.

В процессе глобализации мировой экономики и международной экономической интеграции роль страхования грузов возрастает. Международный опыт подтверждает, что страхование является ключевым инструментом компенсации финансовых потерь при наступлении неблагоприятных событий. Стохастический характер транспортной отрасли обуславливает в ней наличие неопределенностей, которые могут привести к разного рода потерям, связанным с порчей или утратой груза.

Транспортировка грузов – процесс, направленный на изменение одного параметра материальных ценностей – координат их местоположения. За время перевозочного процесса не должны изменяться другие параметры грузов, прежде всего, не должно ухудшиться их качество, тем более не должна создаваться угроза их целостности [1, с. 769]. Груз при реализации торговых контрактов и договоров поставок – это находящееся в движении имущество с момента его приемки для начала транспортировки от грузоотправителя до документарной сдачи грузополучателю. От непосредственных свойств и качеств груза зависят условия и стоимость траспортировки (выбор перевозочного средства, организация временного хранения, погрузочно-разгрузочные работы, выбор тары, рода упаковки, маркировки и пр.).

Страхование грузов – один из видов имущественного страхования, имеющий целью защиту имущественных интересов владельцев грузов на случай наступления убытков, вызванных различного рода происшествиями (страховыми событиями) в процессе транспортировки груза [2, с. 452].

Данный вид страхования представляет собой особую отрасль, которая требует обширные знания при определении и оценке рисков, что связано с такими уникальными свойствами грузов как: переход имущественного интереса (страхование «За счет кого следует» (на осн. ст. 930 ГК РФ)), двойственность имущественного интереса (возмещение ущерба за груз и затрат, связанных с его перемещением), факт перемещения (действие страхового покрытия в глобальном пространстве), бесконтрольность грузовладельцем (не могут влиять на сохранность груза) и вероятность утраты в результате общей аварии (...убытки, понесенные вследствие намеренно и разумно произведенных чрезвычайных расходов или пожертвований ради общей безопасности... [3]). Из факта перемещения можно выявить, что при страховании грузов по требованиям внешнеэкономических контрактов помимо национальных нормативно-правовых актов вступает в действие международное право. Международная перевозка – это вид внешнеэкономической сделки, которая рассматривается по принципу автономии воли.

Классификация является одним из важных инструментов управления рисками. Это обусловлено, прежде всего, многообразием рисков, их причин и проявлений [4, с. 31]. Особым интересом при определении и оценке рисков в страховании грузов в международной торговле обладают возрастающие опасности, источниками происхождения которых служат социальная и природная среда, находящиеся под регулярным воздействием деятельности человека. Исходя из рассмотренных особенностей грузов очевидно, что эти генераторы риска ярко выражены. По международной классификации ОЭСР природная среда активизирует катастрофические риски, а именно: эндемические (метеорологические факторы и условия) и риски, проявляющиеся под воздействием качества земли. Самостоятельную группу в классификации ОЭСР занимают риски, генерируемые преобразующей деятельностью человека в процессе присвоения материальных благ – это политические и военные риски.

Социальная среда порождает страновые (политические (репрессивные)) риски, связанные с противоправными действиями с точки зрения норм международного права. Весь спектр социальных рисков проявляется в дифференцированных комбинациях, что провоцирует рост уровня уязвимости для человечества и его имущественных благ. Становые риски через систему особых условий могут быть включены в объем ответственности страховщика. Военные и забастовочные риски наиболее часто встречаются при страховании грузов во внешнеэкономической торговле и включаются в покрытие путем основных оговорок генеральных грузов, предназначенных для отдельных видов транспорта, а также специализированных оговорок, ориентированных на различные типы грузов (коммерческие товары, замороженные продукты, уголь, нефте-продукты, лес,

каучук и пр.). В мировой практике наиболее часто встречаются оговорки ICC: Institute War Clauses (cargo), Institute Strikes Clauses (cargo), применимые для морской перевозки. При оценке уязвимости страновых рисков и объема страхового покрытия обязательно применение классификации GCWL 2011, которая обновляется по мере изменения уровня опасности в некоторых странах и утверждается на заседаниях JCC на базе аналитических данных IHS Inc. В классификации 7 уровней шкалы общестранового риска: Extreme, Severe, Very high, High, Elevated, Moderate, Low и 6 категорий по типу: море (война, забастовки), авиация (война, забастовки), суша и пиратство. Глубина анализа странового риска происходит в зависимости от маршрута транспортировки через страны или географические регионы, относящиеся к категориям Extreme, Severe, Very High или High. На уровне Severe находятся такие страны как: Афганистан, Ливия, Сирия и Йемен. По данным анализа GCWL 2011 Россия находится в зоне Elevated и High (в пределах сухопутной границы 200 км от Украины, прибрежная зона Черного моря, Северный Кавказ и Ставропольский Край).

В текущей ситуации, когда возрастает угроза террористических атак на страны Зап. Европы, через морские порты которой проходит основной грузопоток (Бельгия, Франция, Германия, Нидерланды), направляющихся в Россию товаров, необходимо особенно тщательно подходить к вопросу включения страновых рисков в страховое покрытие. Весомым фактором становится перемещение рисков социальной среды в мировом пространстве. Одна из актуальных проблем глобализации сегодня - нелегальная миграция, стимулирующая рост неблагополучия в экономике. На основе анализа текущей статистики ТАРА по глобальному риску хищения в 2014 г. информационная служба об инцидентах зарегистрировала в Бельгии 12 хищений грузов, а в 2015 г. бельгийские полицейские сообщили ТАРА уже о 341 преступлении, связанном с покушением на грузы. Это говорит о существенном росте уровня криминала в стране, но, вместе с тем, и о повышении социальной ответственности, которая дает возможность сбора статистической информации об инцидентах. Цивилизованный и социально ответственный подход предполагает обмен информацией, которая позволит избежать различные виды ущерба и обеспечить безопасность в области грузоперевозок. По статистике, большинство преступлений - кражи из транспортных средств, как правило, в местах стоянки. Преступники ориентированы на товары высокой стоимости и на ликвидные товары, имеющие массовый характер. Глобальные риски хищения грузов могут сильно различаться от страны к стране, и даже в рамках одной страны - от региона к региону, что характеризуется различием в социальных, экономических и культурных условиях. По данным FreightWatch International Россия по подверженности риску кражи грузов находится на одном уровне с Мексикой, Бразилией и Южн. Африкой.

Образ жизни человека в XXI веке оказывает натиск на ресурсы природной среды, которая генерирует все больше неблагоприятных явлений, играющих серьезную роль при перевозках различными видами транспорта. Рассмотрим факторы климатически-сезонных рисков, таких как время года и его взаимосвязь с атмосферными условиями на примере морского транспорта. Климатические факторы необходимо учитывать в анализе риска при международных поставках: колебания температуры во время дальней транспортировки грузов могут вызывать образование конденсата, коррозию и пр. Период транспортировки грузов при внешнеэкономических поставках затрагивает серьезные проблемы морских перевозок. Особую опасность здесь представляют ураганы и тропические штормы. Ураганы получают энергию от моря и встречаются в прибрежных районах: Карибский бассейн, Центр. Америка и Южн. Америка, Юго-Вост. и Вост. Азия (Япония, Китай, Индонезия, Филиппины), Сев. Австралия, Бенгальский пролив (Индия и Шри-Ланка), Вост. Африка и Юг Аравийского п-ова (Оман и Кения). Глобальное потепление вызывает все более крупные и частые инциденты. По данным конференции по безопасности AGCS 85 судов было утрачено в мире в 2015 г. и основные потери (22 судна) произошли в Южно-Китайских и Юго-Вост. азиатских водах (Южн. Китай, Индокитай, Индонезия и Филиппины). Потери в этом регионе увеличиваются год от года. Наиболее частая причина убытков – затопление, сост. 75% потерь и взаимосвязанное с плохими погодными условиями. В тропических штормах присутствует фактор сезонности, так, по данным NOAA в будущем можно ожидать увеличение сильнейших ураганов из-за нагрева земной атмосферы и пик наибольшей уязвимости климатического риска приходится на середину сентября. AGCS отмечают, что в 2016 г. исключительные погодные явления станут более распространенным фактом, в результате чего появятся дополнительные риски. В 2016 г. Южная осцилляция (эффект El Niño), как ожидают, приведет к большему количеству негативных атмосферных явлений - основной причине в 3-х из 5-и крупных потерь, связанных с утратой судов в 2015 г. Вероятность природных катастроф возрастает и атмосферные явления продолжат быть критическим компонентом в безопасности морских грузоперевозок. Дополнительное ужесточение риска – рост грузовой способности судов. За последние 10 лет увеличение габаритов контейнеровозов составило 70% и превысило объем 19 000 TEU, что грозит более серьезными последствиями реализации рисков. Эти суда обслуживают морской путь Китай (Шанхай, Циндао, Нинбо, Яньтянь, Далянь) – Европа (Роттердам, Гамбург, Антверпен и пр.), проходящий через тропический климатический пояс.

Синергия анализа объективных факторов и субъективного характера интерпретации риска подчеркивает индивидуальность страхования грузов.

Оценка страховых рисков при реализации внешнеэкономических контрактов должна строиться на непрерывности слежения за изменением факторов, оказывающих влияние на уязвимость объекта, среди которых социальная и природная среда являются генераторами роста новых угроз.

Литература:

1. Воробьев С.Н., Балдин К.В. Управление рисками в предпринимательстве. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007. – 769 с.
2. Стровский Л.Е., Казанцев С.К., Неткачев А.Б. и др. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. 4-е изд., перераб. и доп. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 452 с.
3. Система ГАРАНТ: [Электронный ресурс]. Кодекс торгового мореплавания (КТМ РФ): Глава XVI. Общая авария – Пункт 1. Статья 284 «Понятие общей аварии и принципы ее распределения». URL: <http://base.garant.ru/12115482/16/#ixzz44eum15bw> (дата обращения 10.04.2016)
4. Богоявленский С.Б. Управление риском в социально-экономических системах: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 31 с.

Решетова Алёна Викторовна
Reshetova Alyona Viktorovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Международная экономика»
Master program «International economy»
e-mail: a-resh_@mail.ru

ВАЛЮТНЫЕ ВОЙНЫ: ПОНЯТИЕ, МЕТОДЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ **CURRENCY WARS: CONCEPT, METHODS AND CONSEQUENCES**

Когда процентная ставка в стране близка к нулю, центральный банк вынужден прибегать к методам нетрадиционной монетарной политики для стимулирования экономики. В данной статье будут рассмотрены методы проведения нетрадиционной монетарной политики, ее последствия, а также эффекты монетарной политики США на финансовые аспекты экономики России.

When interest rate in country is close to zero level, central banks are necessitated to use tools of unconventional monetary policy to stimulate the economy. In this paper tools of unconventional monetary policy, its consequences and effects of monetary policy of USA on financial aspects of Russian economy are considered.

Ключевые слова: валютная война, трансграничные эффекты монетарной политики, внешние финансовые угрозы экономической безопасности, нетрадиционная монетарная политика, конкурентная девальвация.

Key words: currency war, cross-border effects of monetary policy, external financial threats to economic security, unconventional monetary policy, competitive devaluation.

Термин «валютная война» был введен в обращение Министром финансов Бразилии Гвидо Мантега в сентябре 2010 как реакция на смягчение денежно – кредитной политики США. Мантега назвал валютной войной нетрадиционную монетарную политику Федеральной Резервной Системы США по борьбе с дефляцией и стимулированию находящейся в упадке экономики, которая была политикой «разори соседа». Здесь необходимо рассмотреть два исторических подхода: «рост за счет соседа» или «разори соседа» (“beggar-thy-neighbor”) и «обогати соседа» (“enrich-thy-neighbor”). Первый подход подразумевает конкурентные валютные девальвации, второй – внешние эффекты от координации денежно – кредитной политики нескольких стран (monetary coordination spillovers) [2, с. 14]. Итак, валютная война – конкурентная девальвация своей валюты одной страной против валют других стран.

Бернанке и Рейнхарт выделяют три способа проведения нетрадиционной монетарной политики. Первый связан с тем, что центральный банк все равно имеет возможность оказывать влияние на ожидания экономических агентов относительно величины краткосрочной ставки в будущем, особенно если говорить о развитых странах, в которых центральный банк пользуется доверием населения. Цены на долгосрочные активы (например, акции, ипотечные ценные бумаги) определяются не только текущим уровнем процентной ставки в экономике, но также и ожидаемой будущей динамикой краткосрочной процентной ставки. Поэтому ожидания относительно величины краткосрочной ставки будут влиять на цену и доходность финансовых активов сегодня, а значит и на решения экономических агентов.

Второе, к чему могут прибегнуть монетарные органы, – качественное смещение, то есть изменение структуры баланса центрального банка страны. Так как центральный банк является крупным держателем ценных бумаг, то изменение структуры баланса влияет на предложение на рынке некоторых финансовых активов, а соответственно и на их цену. Так, являясь одним из основных участников рынка ценных бумаг, центральный банк страны может изменять кривую доходностей на рынке, путем изменения композиции бумаг на балансе.

И третий, выделяемый Бернанке и Рейнхартом способ осуществления нетрадиционной монетарной политики – изменение не структуры, а объема баланса центрального Банка, другими словами, количественное смягчение [3, с. 87].

Для стороны, начавшей войну, существует ряд последствий. Во-первых, страна-агрессор может получить дополнительный эмиссионный доход, так как становится возможным увеличение эмиссии благодаря расширению рынков сбыта своей валюты. Во-вторых, происходит снижение

уровня инфляции за счет сокращения объема денежной массы, перенаправленной на внешние рынки. И, в-третьих, происходит финансирование бюджета за счет государств со слабой валютой (так называемый экспорт инфляции) [5, с. 35].

Для стран-жертв валютной войны нетрадиционная монетарная политика чревата инфляцией, повышением курса валют, потерей конкурентоспособности, снижением цен на активы [4, с. 12]. Обычно наиболее велик ущерб от валютной войны для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, так как данные страны не могут участвовать в конкурентной девальвации наравне с развитыми государствами.

В данной работе будут оценены трансграничные эффекты монетарной политики на примере России и США. Для исследования были собраны панельные данные с сайта Банка России (www.cbr.ru) и из базы данных ОЭСР (OECD database). Были получены ежеквартальные наблюдения за период со 2 квартала 2001 по 4 квартал 2015 (всего 59 наблюдений) по следующим четырем показателям. Первый показатель – это темп роста денежного агрегата М1 США в период $t-1$. Будет исследоваться связь данного показателя с оставшимися тремя: темпом роста денежного агрегата М1 в России в период t , темпом роста чистого ввоза/вывоза капитала из страны в период t и темпом роста курса доллара к рублю в t .

Начнем оценку трансграничных финансовых эффектов монетарной политики с рассмотрения взаимосвязи темпа роста М1 Российской Федерации в периоде t и темпа роста М1 США в периоде $t-1$. На Рисунке 1 представлены величины М1 США и М1 России поквартально в период с 3 квартала 2000 по 4 квартал 2015. На графике видна линейная обратная зависимость. Коэффициент корреляции темпа роста М1 Российской Федерации в периоде t и темпа роста М1 США в периоде $t-1$ в период со 2 квартала 2001 по 4 квартал 2015 составил – 49,6%, что подтверждает нашу гипотезу. На основе линейной регрессионной модели приходим к выводу, что колебания темпа роста М1 Российской Федерации в периоде t на 25% определяются колебаниями темпа роста М1 США в периоде $t-1$ и на 75% влиянием других факторов.

Перейдем к оценке влияния изменения монетарной политики США на темп роста чистого ввоза/вывоза капитала из России. Валютная война должна приводить к притоку капитала в развивающиеся страны, так что логично ожидать приток капитала в страну при повышении темпа роста М1 США. Но на практике результат оказывается иным. В случае политики количественного смягчения отток капитала из России, напротив, возрастает. Это связано с ожиданиями экономических агентов последующего роста США в результате политики количественного смягчения [1, с. 12]. Тем не менее, в результате построения парной линейной регрессионной моде-

ли было выявлено, что нельзя отвергнуть гипотезу о равенстве коэффициента регрессии нулю, так что связь между темпом роста чистого ввоза/вывоза капитала из России в период t и темпом роста М1 США в периоде $t-1$ не выявлена.

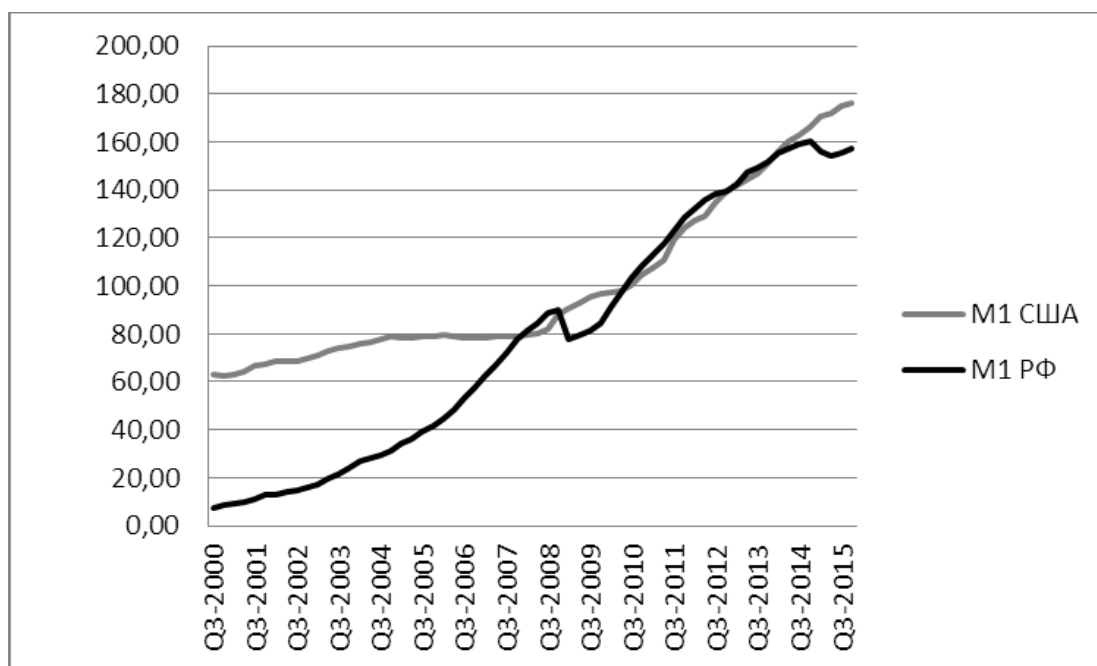


Рис.1. Объем денежного агрегата М1 РФ и М1 США поквартально, млрд долл. США.

Колеблемость темпа роста курса доллара к рублю в t на 9,77% объясняется колебаниями темпа роста М1 США в периоде $t-1$, причем связь прямая, что соответствует теории.

Литература:

1. Скрыпник Д.В. Оценка трансграничных эффектов политики количественного смягчения для российской экономики // М.: Институт экономики РАН. – 2013.
2. Bernanke B. Monetary policy and the global economy // London School of Economics, March. – 2013. – Т. 25.
3. Bernanke B.S., Reinhart V.R. Conducting monetary policy at very low short-term interest rates // The American Economic Review. – 2004. – Т. 94. – № 2. – С. 85-90.
4. Eichengreen B. Currency war or international policy coordination // University of California, Berkeley. – 2013.
5. Rickards J. Currency wars: The making of the next global crisis. – Penguin, 2011.

Романов Артемий Владимирович
Romanov Artemy Vladimirovich
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Логистика»
Master program «Logistic»
e-mail: a.romanov92@inbox.ru

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ
ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
КОНЬЮНКТУРЫ**
**PROBLEMS OF DEVELOPMENT IN TRANSPORT - LOGISTICS
IN THE MODERN ECONOMIC CONDITIONS**

В статье рассматриваются основные проблемы развития логистики в настоящий момент. Дается оценка сложившейся ситуации в области транспортно-логистических услуг и рассматриваются возможные пути решения указанных проблем.

In article the main problems of development of logistics at the moment are considered. The assessment of current situation in the field of transport and logistic services is given and possible solutions of the specified problems are considered.

Ключевые слова: логистические услуги, хранение запасов, информационные технологии, контейнеризация.

Key words: logistic services, storage of stocks, information technologies, containerization.

Совокупность проблем, вызванных мировым общественно-экономическим кризисом, обрушившимся в 2008 году на экономику большинства развитых стран, до настоящего времени оказывает влияние на российский рынок транспортно-логистических услуг.

В 2015 г. – начале 2016 г. до 60% российских компаний отметили сокращение объемов товаропотока [1].

В наихудшем положении оказались участники ВЭД, работающие с ЕС: свыше 50% поставок из стран Евросоюза осуществляется автомобильным транспортом. В 2015 году российский рынок международных автомобильных грузоперевозок продолжил уход в глубокий кризис. Общее снижение объема международных грузоперевозок в 2014 году превысило 12%, а в начале 2015 года оно дошло уже до 30% [2], в 2016 году ожидается сокращение объема международных автомобильных перевозок в европейском направлении до 70% [3].

Кроме общих факторов, осложняющих развитие логистики в условиях кризиса, таких как внешнеэкономические санкции и антисанкции, рост инфляции, финансовые и геополитические риски в Европе, волатиль-

ность валюты, в области автомобильных перевозок возникли и дополнительные сложности. Таковыми являются:

- конфликт между Федеральной таможенной службой России и АСМАП, приведший к ограничению действий книжек МДП;
- введение оплаты за движение по трассам федерального значения для автотранспорта грузоподъемностью свыше 12 тонн через систему «Платон», вызвавшие многочисленные забастовки собственников грузового автотранспорта во многих регионах;
- дополнительный акциз на топливо, рост тарифов КАСКО и ОСАГО, ведущие к удорожанию перевозок автомобильным транспортом;
- конфликт с российско-польскими разрешениями (на жаргоне автомобильных перевозчиков «дозволами»), дающими право на проезд транспортного средства по территории иностранного государства, осложняющий взаимодействие со странами Евросоюза;
- блокирование российских фур на Украине.

На фоне трудностей, постигших область автомобильных грузоперевозок, у многих грузоотправителей возрос интерес к отправке части грузов железной дорогой. Здоровой альтернативой автомобильным перевозкам могут выступить ускоренные контейнерные поезда. Ускоренный контейнерный поезд отправляется еженедельно, и движется с минимальными остановками со скоростью пассажирского поезда.

В феврале 2016 года в рамках проекта «Новый шелковый путь» первый ускоренный контейнерный поезд прибыл из Даляня (Китай) в индустриальный парк «Ворсино», расположенный на границе Калужской и Московской областей. Длительность перевозки составила 10 суток. Это значительно быстрее, чем доставка морем, например, до порта Котка в Финляндии, которая составляет 35-40 суток, или через Владивосток (морем) и далее железной дорогой по Транссибу более 50 суток. Однако стоимость перевозки на сегодняшний день в два раза выше, чем по морскому пути. А расходы на транспортировку в частности, и на логистику в целом, как показывает проводимое координационным советом по логистике ежегодное исследование «Развитие логистики в России: современная ситуация, прогноз, ключевые задачи» – это то, что как грузополучатели, так и логистические операторы, стремятся сократить в условиях кризиса в первую очередь [4]. Так, по оценке РБК, издержки на логистические услуги в России составляют свыше 30% от ВВП, в то время как в Индии – 13%, в КНР – 16%-18%, Италии – 11%, США – 9,4%, в Германии и Японии – не более 8%-9% от ВВП [5].

Значительные резервы уменьшения логистических издержек сегодня имеются также в рациональном выборе стратегии хранения запасов. Применение автоматизированных складских систем открывает большие воз-

возможности для сокращения затрат на обработку и хранение запасов. Оптимальное использование подъемно-транспортных средств и механизмов, подъездных путей, уплотнение хранения путем организации узкопроходных и высотных систем стеллажного хранения, а главное – четкая координация деятельности всех подразделений и применение современных логистических технологий управления товарными потоками являются основными тенденциями развития складской логистики в условиях мирового общественно-экономического кризиса.

Одним из главных инновационных направлений роста конкурентных преимуществ логистических компаний выступает применение современных информационных технологий в области логистических услуг. Например, в сфере международных перевозок на сегодняшний день реальностью является технология удаленной подачи грузовой таможенной декларации (ГТД) и таможенного оформления и выпуска товаров по сети Интернет, а так же дистанционное банковское обслуживание по системе «Банк – Клиент».

Однако, актуальной проблемой логистики в условиях мирового общественно-экономического кризиса является не только уменьшение издержек, но и повышение важности логистики для клиента через рационализацию имеющихся мощностей, минимизацию запасов, увеличение объемов продаж, максимизацию прибыли. Важным шагом в этом направлении является трансформация логистических услуг. В настоящее время на территории России преобладают 2PL-структуры, представляющей собой услуги экспедиторской компании, которая не располагает собственными транспортными средствами и складами и выступает представителем своего клиента по договору. Необходим переход к 3PL, 4PL, 5PL провайдером с широким спектром услуг, объединяющим подавляющее большинство логистических функций предприятия при помощи электронных средств информации.

Одной из актуальных проблем логистики в настоящее время можно назвать развитие контейнерных мультимодальных перевозок. Контейнерные перевозки являются самым безопасным и удобным способом транспортировки грузов. Перевозка груза в контейнерах способствует значительному ускорению темпов грузовых работ, что сокращает стояночное время дорогостоящих судов, а это, в свою очередь, уменьшает время доставки грузов.

Контейнеризация грузов позволяет использовать принципы мультимодальной перевозки, что многократно ускоряет транспортно-экспедиторские операции и упрощает транспортную документацию, путем использования сквозных транспортно-сопроводительных документов на всей протяженности мультимодальной перевозки.

Применение контейнеров для перевозки упрощает технику перевалки груза с одного вида транспорта на другой, дает возможность использовать различные виды магистрального транспорта в одной перевозке и осуществлять доставку груза по принципу «от двери до двери» (from door to door), т.е. от склада грузоотправителя до склада грузополучателя.

Безопасность транспортировки и сохранность груза значительно возрастают при перевозке в контейнере, т.к. на всей протяженности перевозки отсутствует доступ к грузу и все операции (погрузки-разгрузки, перевалки с одного вида транспорта на другой и т.п.) проводятся с закрытым контейнером.

В контейнере можно осуществлять перевозку практически любых грузов: для транспортировки наливных грузов применяют контейнеры-цистерны; для перевозки скоропортящихся грузов – рефрижераторные контейнеры; в специальных контейнерах перевозятся крупногабаритные, насыпные и навалочные грузы. На рынках развитых стран контейнеризация приближается к 100%. Потенциал контейнеризации России значительно отстает от уровня развитых стран и имеет большое потенциал роста.

Мировой общественно-экономический кризис затронул практически все отрасли экономики. Значительно возросли требования к эффективности бизнеса. И в этот сложный момент основным механизмом выживания компании на рынке становится логистика. Оптимизируя материальные и финансовые потоки, рационально управляя запасами, оптимизируя производственно-технологический цикл, грамотно управляя маркетингом и организацией продаж, логистика помогает преодолевать последствия кризиса, способствует повышению конкурентоспособности предприятий и является мощным инструментом поддержки экономики России.

Литература:

1. Товаропоток российских компаний. TKS.RU – российский таможенный портал. Интернет-ресурс. URL: <http://www.tks.ru/logistics/2016/02/24/0011>
2. РБК. РосБизнесКонсалтинг. Грузоперевозчики Северо-Запада за два месяца упали на 30%. URL: http://www.rbc.ru/spb_sz/16/03/2015/5592b0369a794719538d3ffb
3. Проблемы следует превращать в возможности. TKS.RU – российский таможенный портал. Интернет-ресурс. URL: <http://www.tks.ru/logistics/2015/03/20/0005>
4. Развитие логистики в России: современная ситуация, прогноз, ключевые задачи и приоритеты компаний. – Журнал Логистика. – №3/2015. URL: <http://www.logistika-prim.ru/articles/razvitie-logistiki-v-rossii-sovremennaya-situatsiya-prognoz-klyuchevye-zadachi-i-prioritety>
5. Анфалов А.А. Инновационно-технологическая активность в логистике транспортных перевозок в условиях санкций против Российской Федерации. URL: http://www.sociosphera.com/publication/conference/2015/84/innovacionnotehnologicheskaya_aktivnost_v_logistike_transportnyh_perevozok

Салахова Людмила Юрьевна
Salakhova Liudmila Yuryevna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Экономика труда»
Master program «Labor economics»
e-mail: dakini@mail.ru

СТИМУЛИРОВАНИЕ СОТРУДНИКОВ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИИ

THE STIMULATION OF EMPLOYEES IN THE SITUATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE CORPORATION

Научная статья посвящена вопросу создания механизма стимулирования сотрудников и совершенствования системы оплаты труда на основе взаимодействия компании с заинтересованными сторонами, применения принципов корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития корпорации.

The scientific article is devoted to the question of creating a mechanism to stimulate employees and improve of the remuneration system on the basis of the company's interaction with stakeholders, applying of the principles of corporate social responsibility and sustainable development of the corporation.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, устойчивое развитие компании, заинтересованные стороны, стимулирование сотрудников, организация оплаты труда.

Key words: corporate social responsibility, sustainable development of the company, stakeholders, stimulation of employees, remuneration of labour.

В условиях неустойчивой экономической ситуации управляющий субъект вынужден искать новые пути планомерного и стабильного развития компании с учетом интересов акционеров, сотрудников и внешних заинтересованных лиц. При этом стимулирование труда сотрудников является одним из основных направлений деятельности работодателя, содействующих повышению эффективности производства и прибыли предприятия [4, с. 253]. Основной тенденцией в ответственном ведении бизнеса становится сотрудничество руководства и сотрудников в реализации корпоративной социальной деятельности. Таким образом, грамотное управление механизмами стимулирования и оплаты труда работников на основе взаимодействия с заинтересованными сторонами и принципов корпоративной социальной ответственности, в свою очередь, может способствовать устойчивому развитию компании.

Устойчивое развитие на уровне корпорации предполагает рассмотрение компанией экономических, социальных и экологических факторов, их взаимосвязь с учетом удовлетворения текущих потребностей компании

и создания условий для будущего ее процветания при принятии управленческих решений и деятельности организации в целом [1, с. 48].

Корпоративная социальная ответственность тесно связана с устойчивым развитием, поскольку общей целью социально ответственной компании является вклад в устойчивое развитие компании и общества. Таким образом, на уровне компании понятие «устойчивого развития» фактически совпадает с воплощением концепции корпоративной социальной ответственности.

Как отмечается исследователями, социальная ответственность бизнеса помогает сократить потери прибыли в долгосрочном плане. Затраты на социальные и благотворительные программы сокращают текущую прибыль, но способствуют снижению налогооблагаемой базы, поддерживают положительный репутационный фон компании, в долгосрочной перспективе создают устойчивые деловые связи в местном сообществе, а, следовательно, устойчивые прибыли [2, с. 147]. Данный подход отражает компромисс между основной целью бизнес-структур по извлечению прибыли из своей деятельности и устойчивым развитием общества, как основой здоровой среды существования.

Корпоративная социальная ответственность – это ответственность компании перед обществом в целом. В спектр этой ответственности входят обязательства в отношении партнеров, потребителей, сотрудников компании, местного сообщества, то есть в отношении широкого спектра заинтересованных сторон.

Впервые теория заинтересованных сторон была сформулирована в 1984 году профессором Вирджинского университета Э. Фрименом в его работе «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон». По определению Э. Фримена, заинтересованные стороны (stakeholders) – это любые индивидуумы, группы или организации, оказывающие существенное влияние на принимаемые фирмой решения и/или оказываемые под воздействием этих решений [4, с. 45].

Таким образом, в концепции заинтересованных сторон проводится зависимость действий компании от интересов широкого круга лиц, которые могут в определенных случаях устанавливать требования к деятельности компании и осуществлять контроль выполнения данных требований.

Для конкретной корпорации заинтересованные лица и их интересы могут быть заданными, исходя из особенностей деятельности и реализуемых проектов компании.

Можно заключить, что концепция корпоративной социальной ответственности предполагает создание блага, ценности как для фирмы, так и для общества, представленного широким кругом заинтересованных лиц. Квинтэссенцией этого подхода стала концепция создания общей ценности

(Creating Shared Value) М. Портера и М. Креймера, согласно которой корпорация должна таким образом вести операции, чтобы повышать конкурентоспособность компании, одновременно улучшая экономические и социальные условия обществ, в которых она ведет деятельность [5, с. 66].

Одним из стандартов в сфере корпоративной социальной ответственности являются «Принципы Экватора», которые представляют собой комплекс из десяти добровольных принципов, разработанных и принятых банками для оценки экологических и социальных рисков при предоставлении проектного финансирования, таких как экологическая и социальная оценка, применимые экологические и социальные стандарты, процесс взаимодействия с заинтересованными сторонами, независимый анализ и пр.

Компания, желающая получить финансирование своего проекта в кредитной организации, принявшей «Принципы Экватора», должна обеспечить соблюдение экологических и социальных процедур, разработанных на основе «Принципов экватора». Тем самым данные принципы становятся обязательными и для заемщиков финансовых организаций, присоединившихся к «Принципам экватора», поскольку банки обязаны требовать от заемщиков подтверждения их намерения соблюдать «Принципы Экватора».

В основе разработки нового механизма стимулирования работников и организации оплаты труда лежит совместная реализация корпорацией и ее заинтересованными сторонами в лице сотрудников, потребителя продукции и финансовой организации проекта на базе «Принципов Экватора» и создание общей ценности для исполнителя и потребителя. Схема взаимодействия данных лиц и создания общей ценности представлены на рисунке 1.

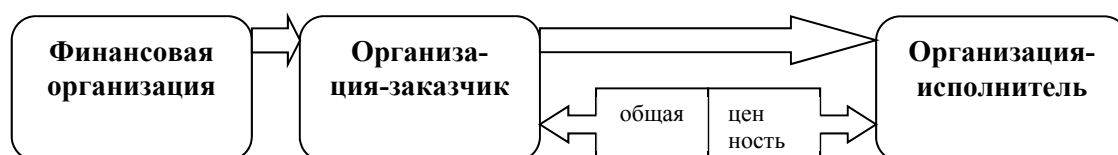


Рис.1. Схема взаимодействия заинтересованных сторон с организацией-исполнителем и создания общей ценности.

На рисунке 1 представлена следующая процедура взаимодействия заинтересованных сторон: финансовая организация, присоединившаяся к «Принципам Экватора», при предоставлении проектного финансирования организации-заказчику накладывает на него ряд обязательств по выполнению экономических, социальных и экологических требований, заложенных в Принципах, при реализации проекта. В свою очередь, организация-заказчик предъявляет данные требования к работе организации-исполнителя, предоставляя дополнительные вливания в фонд оплаты тру-

да последнего с целью стимулирования работников организации-исполнителя. При этом организация-заказчик при условии соблюдения указанных требований получает преференции от финансовой организации в виде льготных ставок по кредитам, дополнительного объема кредитования, упрощенной процедуры рассмотрения кредитных заявок и пр.

Таким образом, на стыке взаимодействия интересов организации-заказчика и организации-исполнителя по реализации «Принципов Экватора» происходит создание общей ценности для каждой из сторон.

Посредством ранжирования степени влияния «Принципов Экватора» на снижение рисков реализации проекта, организация-исполнитель совместно с организацией-заказчиком выявляет наиболее значимые требования. Каждому «Принципу Экватора» подобным образом присваивается определенный коэффициент значимости.

Также организация-исполнитель производит распределение функций по выполнению требований, заложенных в конкретных «Принципах Экватора», по подразделениям компании. В свою очередь, в каждом подразделении производится выделение удельных весов работников по значимости их вклада в реализацию требований «Принципов Экватора».

Выведенные коэффициенты, каждый из которых отражает степень значимости конкретных требований «Принципов Экватора» с точки зрения управления рисками проектной деятельности, являются основным элементом нового механизма стимулирования труда работников корпорации. На рисунке 2 приведена формула расчета заработной платы по подразделениям, задействованным в выполнении требований «Принципов Экватора».

$$Z_n = Z_{\text{спр}} * R_n + 1,$$

где:

- $Z_{\text{спр}}$ – средняя заработная плата в подразделении,
- R_n – коэффициент выполнения «Принципа Экватора»

Рис. 2. Формула расчета заработной платы по подразделениям, задействованным в реализации «Принципов Экватора».

Посредством приведенного механизма построения системы стимулирования сотрудников и организации оплаты труда, построенного на основе взаимодействия заинтересованных сторон компании и внедрения стандартов корпоративной социальной ответственности, корпорация получает возможность развития работников, минимизации рисков своей деятельности, улучшения репутационного фона. Компания становится привлекательным участником на рынке, повышая экономическую, социальную и экологическую составляющие как внутри компании, так и на уровне местного сообщества. Все эти факторы способствует устойчивому развитию корпорации и общества в целом.

Литература:

1. Белоусов К.Ю. Современный этап эволюции концепции устойчивого развития и формирование парадигмы корпоративной устойчивости [Текст] // Проблемы современной экономики. – СПб., 2013, – № 1 (45). – С. 47-50.
2. Гареева А.Р. Корпоративная социальная ответственность как фактор устойчивого развития компании [Текст] // Инновационная экономика. – Казань, 2014. – С. 147-150.
3. Шапиро С.А. Социально-экономические аспекты трудовой деятельности [Текст]: Монография. – М.: ИД «АТИСО», 2011. – 254 с.
4. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach [Text]. – Boston, 1984. – 325 p.
5. Kramer M., Porter M. Creating shared value: how to reinvent capitalism – and unleash a wave of innovation and growth [Text] // Harvard Business Review. – 2009. – № 1–2. – P. 62–77.
6. Принципы Экватора [Электронный ресурс]. http://www.equator-principles.com/resources/equator_principles_russian_2013.pdf

Саталкина Полина Сергеевна
Satalkina Polina Sergeevna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Логистика»
Master program «Logistic»
e-mail: mps@unecon.ru

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК ДРЕВЕСИНЫ

ECOLOGICAL ASPECTS OF THE WOOD SUPPLY CHAIN

Статья посвящена экологическим аспектам логистической деятельности деревообрабатывающих предприятий. Рассматриваются экологические требования на каждом этапе цепи поставок древесины.

The article is devoted to the environmental aspects of the logistics activity of woodworking enterprises. Environmental requirements are considered at every stage of the supply chain.

Ключевые слова: Экология, цепь поставок, древесина, окружающая среда, деревообрабатывающее предприятие.

Key words: Ecology, supply chain, wood, environmental, woodworking enterprise.

Отрасль деревообработки тесно связана с экологией. Вся логистическая цепь поставки древесины должна сопровождаться экологическим контролем, начиная от места вырубki, транспортировки, складирования, обработки, производства бумажной продукции и других товаров из древесины и заканчивая процессом утилизации. Леса в России занимают

8090900 кв. км или 44% от всей территории страны, это первое место в мире по запасам древесины. Но нерациональное использование лесных ресурсов приводит к тому, что большая часть леса идет на экспорт, хотя некоторые отрасли, такие как бумажная, испытывают дефицит. Площадь лесов Финляндии занимает 221570 кв. км или 2% от мировых запасов леса, но при этом производит 25% мировой бумаги. Во многих регионах России незаконная и бесконтрольная вырубка деревьев проводится систематически. По оценкам Всемирного фонда дикой природы (World Wildlife Fund, WWF) ежегодно Россия теряет около 1 миллиарда долларов из-за нелегальной рубки леса [1]. Самый высокий уровень незаконных лесозаготовок отмечается на Северо-Западе России и на Дальнем Востоке. Повышение ограничений на заготовку древесины в Китае увеличило спрос на российскую древесину. Так что дальневосточный лес отправляется в Китай, где лесопилки и их западные клиенты уничтожают ценные твердые породы деревьев, которых на территории России остается все меньше и меньше. Агентство экологических исследований (The Environmental Investigation Agency, EIA) утверждает, что «80% древесины ценных пород вырубается на Дальнем Востоке незаконно» [2]. Большая часть круглого леса, вырубаемого в Северо-Западном регионе России, экспортируется в Финляндию.

Систематическое истребление лесных массивов наносит значительный урон дикой природе, разрушает экосистему, вытесняет с исконных мест обитания животных. Также вырубка лесов является одной из главных причин увеличения парникового эффекта.

Сырье, поступающее на заводы, должно происходить из лесов, управляемых с соблюдением принципа устойчивости. Заготовка в лесах должна происходить с соблюдением норм рационального природопользования, сертифицированным по системам лесной сертификации FSC и PEFC или управляемых по утвержденному плану. Цепочка поставок FSC – это информация о пути, проходимом продукцией из леса или, в случае с материалами вторичной переработки, с места переработки к потребителю, и включающем все последовательные стадии переработки, трансформации, производства, хранения и распределения, где переход от одной стадии цепи поставок к другой затрагивает также смену собственника. Данный стандарт распространяется на всех участников цепей поставок, занимающихся торговлей, переработкой или промышленным производством древесной или недревесной продукции леса из первичных или вторичных материалов, включая первый этап промышленного производства (заготовка, первичная обработка) или, в случае с вторично переработанными материалами, места переработки, второй этап производства (первичное и вторичное производство), и третий этап (реализация, оптовая торговля, розничная торговля, услуги по печати)

[3]. Необходимо осуществлять проверки поставщиков, включающих соблюдение принципов биоразнообразия в контрактах поставок и технологических инструкциях (рис. 1). Также важно следовать требованиям стандарта ISO 14001 и российского законодательства. ISO 14001 – это международный стандарт, содержащий требования к системе экологического управления (environmental management system), по которым проходит сертификация.



Рис.1. Система отслеживания происхождения древесины.

Так, например, крупная финская компания UPM, занимающаяся деревообработкой, разработала базовую модель для международной контролируемой цепочки поставок древесины «от заготовителя к потребителю». Эта модель выполняет требования сертифицированной цепочки поставок древесины и маркировки различных схем сертификации лесов и подтверждает происхождение всей древесины и целлюлозы, используемой компанией. В 1996 году UPM стала первой лесопромышленной компанией, которая начала разработку информационной системы по отслеживанию происхождения древесины, ввезенной из России. Получившая награды система UPM состоит из трех элементов: сертификат происхождения, картографирование ГИС, а также база данных,

аудит поставщиков и проверка лесозаготовительных компаний. Целью UPM является увеличение использования сертифицированной древесины на всех своих предприятиях. Все лесные угодья UPM сертифицированы. В результате доля продукции, сертифицированной по FSC и PEFC, составляет почти 80% [4].

Ресурсосбережение должно вести к снижению отходов лесной промышленности и снижению потерь из-за неправильного хранения, транспортировки. Должна вестись правильная переработка вторичного сырья, так, например, при сортиментной лесозаготовке отходы остаются на лесосеке. Разработка инновационных способов по сокращению и регулированию собственных отходов компаний должна стоять в приоритете. Компании должны стремиться использовать продукцию из возобновляемого сырья и повторно ее использовать или перерабатывать. Компаниям стоит использовать древесные отходы как сырье для целлюлозно-бумажных предприятий или сжигать в процессе производства тепловой энергии [5]. Подобное сырье в Финляндии компания UPM использует в биоэнергетике. Биоперерабатывающий завод UPM в Лаппеенранте работает на основе процесса гидрообработки, разработанном в UPM. В Европе компания UPM является вторым крупнейшим производителем электроэнергии на основе биомассы – 77% электроэнергии на заводах UPM производится без выбросов CO₂. Строительство подобного завода в России пока что не рассматривается, но это стало бы первым большим шагом на пути улучшения экологии России.

Предприятия целлюлозно-бумажного комплекса являются одними из наиболее водоемких производств. Для производства 1 листа бумаги формата А4 необходимо 10 литров воды. Предприятиям необходимо переходить на работу по принципу замкнутого цикла водопользования, а также использовать бесхлорное производство.

Эффективное использование водных ресурсов является одной из главных задач деятельности деревообрабатывающих компаний. Все стоки должны очищаться перед сбросом в водоемы и качество стоков должно регулярно подвергаться контролю. Это должно привести к тому, что потребление воды в процессе производства бумаги будет снижаться.

Еще одним важным моментом в логистической схеме деревообработки является выброс углекислого газа в атмосферу. Компании должны стремиться не только к сокращению углеродного следа в результате своей деятельности, но к развитию новых решений, в свете растущей потребности в продукции и энергетических источниках с низким уровнем выбросов углекислого газа.

Можно выделить следующие принципы экологического управления цепями поставок предприятий лесного комплекса:

1. Вся древесина, используемая на предприятии, заготовлена законно или законность ее происхождения отслеживается и не вызывает сомнения.

2. Предприятие имеет прозрачную политику лесобеспечения.

3. Сеть поставщиков древесины отвечает требованиям ответственного лесопользования.

4. Внедрены механизмы контроля деятельности поставщиков.

5. Предприятие не использует древесину с особо охраняемых территорий и способствует сохранению лесов высокой природоохранной ценности.

6. Предприятие располагает информацией по ограничению режима лесопользования и хозяйственной деятельности для поставок круглого леса и лесоматериалов и с достаточной точностью соблюдает установленные ограничения.

7. Предприятие работает в соответствии с принципами неистощительного лесопользования.

8. Предприятие очищает стоки перед сбросом в водоемы и контролирует качество стоков.

9. Предприятие стремится к сокращению выбросов углекислого газа в атмосферу.

10. Персонал предприятия обеспечивает прозрачность реализации экологической политики.

В заключение можно сделать вывод, что при ужесточении требований в области экологии российские предприятия деревообрабатывающего комплекса должны будут активнее перенимать опыт ведущих мировых компаний, пересматривая не только способы и методы производства, но процессы управления цепями поставок.

Литература:

1. Официальный сайт Всемирного фонда дикой природы в России (WWF), [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.wwf.ru/>

2. Официальный сайт Агентства экологических исследований (The Environmental Investigation Agency, EIA), [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://eia-international.org/>

3. СТАНДАРТ FSC, СТАНДАРТ СЕРТИФИКАЦИИ ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК, FSC-STD-40-004 (Версия 2-0) Рус. 2004, Forest Stewardship Council.

4. Официальный сайт компании UPM, [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.upm.com/ru/Pages/default.aspx>

5. Птичников А.В. Экологическая политика лесопользования и лесобеспечения для российских лесопромышленных компаний // УСТОЙЧИВОЕ ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЕ 2003. – №2.

Семенова Анна Викторовна
Semenova Anna Viktorovna

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: an-ale@yandex.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

ACTUAL PROBLEMS OF LEAN PRODUCTION IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

В данной статье раскрыты основные проблемы, возникающие при формировании, внедрении и развитии концепции бережливого производства на российских промышленных предприятиях.

In this article the main problems arising from the formation, implementation and development of the concept of lean production on Russian industrial enterprises .

Ключевые слова: бережливое производство, 5S, управление затратами, эффективное производство.

Key words: lean manufacturing, 5S, cost management, efficient production.

Современные политические и социально-экономические условия, возникшие в нашей стране в последние годы, диктуют предпринимателям необходимость совершенствование управления предприятием не просто в режиме нон-стоп, с учетом предвидения крайне изменчивых обстоятельств внешней среды, но и владения самыми современными, передовыми подходами к достижению максимального результата деятельности предприятия.

Внешняя среда для предприятий промышленного комплекса крайне сложна и неопределённа. Кроме того, на производственную деятельность угнетающе действуют проблемы взаимодействия с ВТО, экономические санкции, затянувшийся кризис, полититка импортозамещения, при отсутствии реальной возможности её стопроцентной реализации в реальном секторе экономики. В результате этих и других обстоятельств, возникающих во внешней среде, управление доходной частью прибыли предприятия представляется весьма затруднительным, и основной акцент руководителям предприятий приходится делать на эффективное управление расходной частью бюджета предприятия. Таким образом, реализуется одно из условий органичного существования бизнеса в нестабильных условиях – чем сложнее внешняя обстановка, тем более внимания уделяется внутренней среде.

Одной из возможностей эффективного управления затратами является бережливое производство. Термин «бережливое производство» или Lean production (Lean) пришёл в Россию из Японии, где в конце 1980-х, начале 1990-х годов были разработаны и внедрены в практическую деятельность его принципы и система. В российской практике Lean начала завоевывать свою популярность совсем недавно, и если сравнивать с уровнем осведомленности российских предпринимателей с уровнем их западных коллег, то выясняется, что об этой системе подавляющее большинство управленцев не имели ни малейшего понятия, в отличие от западных предпринимателей. На сегодняшний день Lean стала неотъемлемой частью производственных систем многих компаний, расположенных по всей территории нашей страны. При этом первыми данную систему стали внедрять лидеры российской экономики, такие как Группа ГАЗ, КАМАЗ, Росатом, Русал, ТВЭП и другие. Успехи перечисленных компаний послужили своего рода стимулом для других предприятий реального сектора экономики к началу внедрения данной системы. При этом началом применения данной сложной системы становится один из наборов инструментов Lean (чаще всего этим инструментом становится 5S), а далее происходит серьезная, скрупулезная работа по построению эффективного производства, в основе которого лежат принципы Lean.

В любом деле помимо успехов всегда есть место различного рода проблемам и неудачам, заслуживающим не меньшего, а подчас и много большего внимания, чем достижения в данной области. Так же и с Lean. Производственные предприятия, в процессе внедрения инструментов бережливого производства, сталкиваются с множеством проблем, которые носят как общий для всех, так и индивидуальный, сугубо специфический характер. Поскольку исследовательский интерес автора касается формирования системы бережливого производства на предприятиях промышленного комплекса, то проблемы общего плана, возникающие на данном этапе, а также возможные пути их предупреждения, являются одной из первостепенных задач для подробного изучения. Следует отметить, что внедрение Lean уже само по себе является проблемой, так как требует одновременной перестройки не только технической, технологической, но и психологической, в противном случае новой системе обеспечен полный провал.

В качестве исследовательской базы были выбраны следующие предприятия:

1. Государственный научный центр РФ ОНПП «Технология»
2. Зеленодольский завод им. А.М. Горького
3. Уральский оптико-механический завод имени Э.С. Яламова
4. НПО «Сатурн»

5. Уфимское моторостроительное производственное объединение
6. УК ООО «ТМС групп» (нефтепромышленное оборудование)
7. АО «Уралкабель»
8. ПАО «КАМАЗ»
9. АО «ГОЗ Обуховский завод»
10. ПАО «Татнефть» и другие

Согласно описанию опыта внедрения Lean указанными предприятиями, уже сами причины её внедрения являлись проблемной зоной деятельности предприятий, требующие серьёзного подхода к их решению. Основная проблема – острая необходимость внедрения в управление производственной деятельностью и бизнесом в целом современного подхода, в основе которого лежат современные методики эффективного управления производством. Далее проблемная область спускается к необходимости оптимизировать существующие на предприятиях производственные циклы, а также к повышению качества изготавливаемой продукции. Данный спектр проблем, по мнению руководства и ведущих специалистов различных предприятий, сопряжен в первую очередь с пониманием концепции Lean, её этапов, принципов, инструментов и методик, а также четкого видения результатов, которые могут и должны быть получены на всех этапах реализации системы бережливого производства. Даже внедрение такого базового инструмента бережливого производства, как 5S, требует глубокого понимания всей концепции в целом. Серьезным препятствием на пути реализации планов по построению эффективного производства, посредством Lean, является готовность персонала предприятия к тем серьезным изменениям в рабочем процессе, которые им предстоит принять. На повестку дня встает вопрос не только о способности руководящего состава к осуществлению изменений, к изменению самих принципов руководства, отношения к рабочему процессу и персоналу, его роли в процессе производства. Возникают проблемы непонимания сути и причин изменений, связанных с появлением Lean, конфликт с собственными интересами и выгодами, которые возможно пойдут вразрез с новой системой, привычное отторжение всего нового и/или сопротивление всему новому, а также проблема, связанная с оценкой ценности и значимости проводимых нововведений, особенно на фоне ещё достаточно эффективных, хоть и уже порядком устаревших систем.

Следует отметить, что, согласно данным, полученным автором в результате исследования, в иностранных компаниях, давно перенявших опыт бережливого производства у японских компаний, указанный комплекс проблем, равно как и способы их преодоления, давно позади. Иностранные компании на сегодняшний день решают проблемы совсем иного уровня, которые только предстоит решать российским предприятиям в

ближайшие пару десятков лет. Данный спектр проблем не рассмотрен автором в данной статье.

В завершение рассмотрения вопроса о проблемах бережливого производства, необходимо представить статистические данные по конкретным проблемам Lean. Согласно результатам ряда исследований, изученных автором в процессе работы над научным исследованием, руководство компаниями, в числе основных проблем при внедрении системы бережливого производства называют [2]:

1. Работа с клиентами – 22% от исследованных компаний
2. Работа с поставщиками – 41% от исследованных компаний
3. Разработка новой продукции – 30% от исследованных компаний
4. Качество выпускаемой продукции – 33% от исследованных компаний
5. Обслуживание оборудования – 39% от исследованных компаний
6. Управление запасами – 41% от исследованных компаний
7. Мотивация персонала – 46% от исследованных компаний
8. Организация рабочих мест – 28% от исследованных компаний

Таким образом, остаётся вопрос о тех способах решения проблем бережливого производства, с помощью которых они могут быть решены максимально эффективно. Кадровую проблему, как считают руководители исследуемых предприятий, целесообразно решать с помощью мотивации к изменениям, программы обучения сотрудников, привлечения всего коллектива к осуществлению изменений, формирование атмосферы привычного труда. Особенно важным этапом Lean специалисты называют этап выработки системного подхода к внедрению принципов бережливого производства, поэтапное внедрение не только базовых инструментов, но и внедрение на определённых участках, результативность которых будет понятна для остальных сотрудников. Так, постепенное привыкание к введению новой системы производства, обеспечит решение кадровых проблем, и позволит намного проще решать проблемы технического и технологического характера.

Литература:

1. Официальный сайт Альманаха «Управление производством» URL: <http://www.up-pro.ru/>. Доступ раздела «Бережливое производство» http://www.up-pro.ru/library/production_management/lean/.
2. Официальный сайт «Живой журнал» URL: <http://www.livejournal.com/>. Доступ раздела персонального бизнес-журнала Renodo <http://www.renodo.livejournal.com/> Статья от 15.09.2013 года.

Семченко Анжелика Ахмеджановна
Semchemko Anzhelika Ahmedzhanovna,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
к.э.н., доцент кафедры Экономики и управления качеством
adjunct Professor, PhD in Economics
e-mail: seangelika@yandex.ru
Бабенко Георгий Юрьевич
Babenko Georgiy Yurievich,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Управление качеством и конкурентоспособностью»
Master program «Quality and competitiveness management»
e-mail: babenko_egor@bk.ru

ЗНАЧИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ THE IMPORTANCE OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN ENSURING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

В данной статье рассматривается проблема управления персоналом, как фактор конкурентоспособности компании. Затронуты факторы конкурентоспособности, а также рассмотрены «Принципы управления качеством» Э. Деминг в современных условиях.

In this article author considered the problem of human management, as a competitive factor of company. Considered factors of competitiveness, and considered E. Deming «principles for management» nowadays.

Ключевые слова: людские ресурсы, управление персоналом, факторы конкурентоспособности, Е. Деминг, М. Портер.

Key words: human resource, human management, competitive factors, E. Deming, M. Porter.

В настоящее время, в связи со сложными экономическими и политическими условиями, необходимо большее внимание уделять вопросам повышения конкурентоспособности предприятия.

Факторы конкурентоспособности – это те явления, которые влияют на работоспособность предприятия, вызывая изменения в микро- и макроокружении предприятия. М. Портер выделил 5 факторов:

- людские ресурсы;
- физические ресурсы;
- ресурс знания;
- денежные ресурсы;
- инфраструктура.

Если проследить историю, то первоначальным фактором для развития компании были ресурсы, однако спустя время ресурсы стали более

доступными. Встал вопрос о создании инфраструктуры, для приема товаров, отгрузки, транспортировки. Затем появилась возможность, создания всего необходимо для развития компании, поэтому те предприятия, у которых имелось достаточно денежных средств, смогли получить конкурентное преимущество. Развития бизнеса не стояло на месте, однако получить значительные преимущества от первых 3 факторов уже было почти невозможно, поэтому компании решили инвестировать в развитие сферы НИОКР. Компании, которые смогли осознать преимущество данного фактора смогли получить ощутимую прибыль. Как пример, можно привести компанию Proctor&Gamble, а точнее Gillette, которая с помощью научных разработок, смогла запатентовать новые разработки и получить от них колоссальную прибыль.

В современном обществе становится, все труднее конкурировать, потому что компании предоставляют стандартные продукты и услуги. Компании, предлагающие передовые разработки нуждаются в их грамотном воплощении, так как любая идея без этого мертва, а это зависит только от исполнителей, поэтому вслед за генерацией новаторских решений появилась необходимо обратить внимание на такой фактор как человеческие ресурсы.

Данный фактор очень важен во время кризиса, потому что покупательский спрос падает, а издержки возрастают. Человеческие ресурсы – это именно тот фактор, который даст компании ключевые моменты в повышении своей конкурентоспособности.

Люди – это ресурс компании, в который вложено немало средств, и компания ожидает профита от данного вложения. Помимо затрат на поиск нового сотрудника, крупные компании создают дополнительные условия для комфорта своих подчиненных. К примеру, можно привести IT компании, которые тратят колоссальные деньги на создание зоны комфорта (бесплатные обеды, свой спортивный зал, командные мероприятия и так далее).

Таблица 1 – Затраты компаний на одного сотрудника в день, 2013-2015 гг. (руб.)

Компания	2013	2014	2015
Яндекс	3134	4219	4643
Авито	2630	2537	3125
МВТ	2454	2596	2904

Данные в таб. 1 составлены из информации, которая доступна в сети, такая как впечатления работников, отчеты компаний и среднестатистические цены.

Необходимо с самого начала показать, что такое хорошо, а что такое плохо и, либо с первых дней исправить все проблемные моменты, либо

смириться с ними. Например, человек работает 1-2 года в компании, у него свой режим, он уже привык работать по-своему, и тут приходит руководство и говорит, что ты все время работы делал, что-то не так. В такой ситуации, во-первых, сам человек выпадет из работы, как минимум до конца рабочего дня, во-вторых, у него могут возникнуть вопросы по остальным процессам. Это все приведет к ряду последствий, которые можно было избежать, научив человека с первых дней. А работник в этом не виноват, в этом виноват в первую очередь руководитель.

Руководитель – это такой же ресурс, как и сотрудники, это не призвание, это кропотливая работа, в которой приходится принимать сложные решения. Многие компании не уделяют достаточно времени, на подготовку руководящего состава. Это очень заметно в компаниях, которые пропагандируют вертикальную схему развития персонала, когда человек со стартовых позиций, дорастает до руководящего состава. Связанно это с тем, что человек, который отлично выполнял свои функции, попадает в новую среду. Да, если его повысили, то он, скорее всего, обладает нужными качествами, но из-за отсутствия опыта человек может наделать большое количество ошибок. И в этот момент ему необходимо посоветоваться с коллегами. Тут сразу возникает много вопросов, по реализации советов, их адаптации, и не всегда подход, который работает в одном отделе, удачно адаптируется в другой сфере.

Необходимо уделять должное внимание обучению персонала. Если говорить о руководящем составе, то, как правило, обучение начинается и заканчивается с экстраполяции основных черт своего бывшего руководителя, причем, как хороших, так и плохих (обычно в качестве отрицания, что я не буду делать, так как мой начальник). Если же говорить об обучении персонала низших членов, то зачастую это: монотонные постулаты или словесное напутствие, а дальше этому процессу не уделяется должного внимания, причем это касается, как крупных, так и средних предприятий.

Если в столицах люди начали понимать, что обучение персонала необходимо, то в глубинке это до сих пор в новинку. Особо ярко это выражено в услугах, где по сути компании предоставляют стандартные продукты, где нет уникальности, а основной фактор конкурентоспособности – это персонал.

Персонал условно можно разделить на три группы: «персонал низкого качества», «персонал среднего качества», «персонал высокого качества». «Персонал низкого качества» – это те люди, которые тянут корабль на дно, причем не только себя, но и всех окружающих. «Персонал среднего качества» – это люди, которые имеют средние показатели, это не плохо, но не хорошо. «Персонал высокого качества» – стараются быть лучше остальных, таких людей, всегда рады видеть в компаниях и перед ними открыты двери. Появляется вопрос «как определить на начальных этапах,

в какую группу относиться человек?». Для этого необходим сильный HR отдел, который еще на стадии отбора кандидатов сможет определить, что из себя представляет кандидат.

В современное время, крупные компании тратят миллионы на поиск подходящих кандидатов, что на руководящие должности, что на стартовые позиции. Безусловно, требования к стартовым позициям гораздо меньше, но и поток кандидатов гораздо больше. В итоге в сотрудника еще до его выхода на работу вложены средства, которые он должен окупить в процессе работы. Если к этому добавить сопутствующие затраты, то выходит очень приличная сумма. Зачастую если HR отдел сделал промашку, то данная проблема перекладывается на компанию. Тут необходимо принять решение, тянуть такого сотрудника, то есть вкладывать дополнительные денежные средства, или сразу смириться с потерями денежных средств и проститься с сотрудником. В крупных компаниях данный вопрос зачастую решается в пользу компании, то есть тратить время, деньги на развития данного ресурса, просто не будут. В средних и малых компаниях, дело обстоит сложнее, ведь бюджет у них сильно ограничен. Поэтому приходится работать с теми ресурсами, которые доступны.

Но мало найти стоящих кандидатов, их необходимо обучить специфике каждого предприятия. Насколько человек не был бы опытен, попадая в новую среду, он может испытывать трудности и дискомфорт.

Поэтому необходимо особое внимание уделить обучению персонала. Необходимо использовать передовые методы обучения.

Основными инструментами обучения служат презентации, рабочие тетради, а также работа с флипчартом. Чтобы сделать хороший тренинг недостаточно вывалить на слайды кучу информации. Обучающиеся просто устанут смотреть на презентацию в течение всего обучения. Поэтому на слайд выводится всего пару примеров. Все остальное рассказывает тренер.

Но и на этом не все, необходим отдел качества, который будет проверять работу сотрудников. Почти у всех крупных и средних компаний данный отдел присутствует, он занимается поиском ошибок, которые совершают сотрудники. Мы все люди, поэтому мы можем допускать ошибки, но когда они носят систематический характер, это совсем другое дело. Именно поэтому, у отдела качества есть свой нормативный порог, так как из-за человеческого фактора можно что-то не доглядеть. Когда же замечаются систематические проблемы, появляется повод задуматься о переобучении сотрудника или его увольнении.

Если же компания принимает решение об увольнении сотрудника, то тут возникает необходимость в его замене. В цену замены сотрудника входят прямые затраты (на увольнение, на поиск и наем, обучение сотрудника) и косвенные, неявные затраты (снижение производительности).

В среднем цена замены одного рабочего составляет примерно 23% от годовой зарплаты, специалиста – 21%, топ-менеджера – 20%. Общая средняя стоимость замены одного работника другим в России составляет примерно 21% от годового дохода и приближена к международным показателям, считают в АНКОР. Так, по данным исследования Society for Human Resource Management (крупнейшая в мире ассоциация HR-менеджеров, имеющая около 500 филиалов в США), цена замены работника среднего звена составляет 21%. Согласно исследованию American Management Association, замена топ-менеджера составляет 30% от годовой зарплаты управленца высшего звена. Эксперты консалтинговой компании Hay Group говорят, что для некоторых топовых должностей цена замены составляет до 150% [1].

В современное время, персонал становится ведущим фактором конкурентоспособности. Это происходит, потому что компании зачастую предлагают стандартные товары/услуги. Компаниям необходимо уделять персоналу повышенное внимание, для того чтобы получать ощущаемую прибыль от данного фактора.

По мнению автора, залог развития данного направления это:

- 1) Опытные руководители.
- 2) HR-отдел.
- 3) Отдел обучения.
- 4) Отдел качества.

Если же хоть один из данных отделов функционирует не продуктивно, это ставит под вопрос работу всей компании. Причем рассматривать данные направления необходимо именно в данной последовательности, потому что даже если HR-отдел, отдел обучения и отдел качества, функционируют на должном уровне, но в компании нет опытных руководителей, то компания не сможет продуктивно функционировать.

Компания начинается именно с руководителей, потому что они определяют направления достижений целей фирмы. Если направление заведомо ложное или было использовано большое количество ресурсов, то компания не сможет долго функционировать.

HR-отдел помогает компании определить подходящих кандидатов для того, чтобы в дальнейшем не вставало вопросов, о замене сотрудников. Необходимо сразу же понять на каком уровне находится кандидат, чтобы понять сможет ли он продуктивно работать в компании.

В компании мало иметь опытных руководителей и сильный HR-отдел, необходимо обучить сотрудника, основному функционалу.

Четвертое направление – это отдел качества, который сможет проверить работу сотрудников, однако без самих сотрудников данный отдел функционировать не может. Поэтому отдел качества – это последнее направление, которое необходимо развивать, после того как остальные направления уже разработаны.

Выводы данной статьи, частично совпадают с выводами известных ученых. Например, если рассматривать «Принципы управления качеством» Э. Деминга, то мы увидим, что такие направления, как: опытные руководители, отдел обучения и отдел качества, включены в 7 пунктов плана действия по Э. Деминга, однако в его модели отсутствует HR-отдел. Это показывает, то, что 50-ые годы прошлого века, недостаточное внимание уделялось данному направлению развития бизнеса. Любая модель управления нуждается в адаптации к современному времени и постоянном развитии [2].

В современное время, необходимо уделять большое внимание развитию такого фактора конкурентоспособности, как людские ресурсы. Это позволяет компании получить ощутимые преимущества на рынке.

Литература:

1. Сколько стоит заменить одного сотрудника другим? [Электронный ресурс]: Адаптация персонала – Режим доступа: <http://www.adaptation360.ru/st-skolko-stoit-zamenit-odnogo-sotrudnika-drugim>. Дата обращения 16.03.2016.
2. Принципы управления качеством Э. Деминга [Электронный ресурс]: Энциклопедия Экономиста – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/biznes/principy-deminga.html>. Дата обращения 15.03.2016. Дата обращения 17.03.2016.

Соболев Роман Константинович, Скорятинна Елена Александровна
Sobolev Roman Konstantinovich, Skoryatina Elena Alexandrovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Инновационный менеджмент»
Master program «Innovation Management»
e-mail: sobol.93@inbox.ru
sko_lena@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ТЭК

ECONOMIC EVALUATION OF ENERGY SECURITY AND ECONOMIC STABILITY PROCESSING IN POWER SECTOR OF ECONOMY

В статье рассмотрена проблема формирования механизма энергетической безопасности и экономической устойчивости топливно-энергетического комплекса. Авторами были выделены основные особенности развития предприятий топливно-энергетического комплекса, отмечена важность проблемы физической и моральной изношенности отрасли в целом. В качестве возможного выхода из сложившейся трудной ситуации авторами рассматривается реализация инновационно-инвестиционной политики в топливно-энергетическом комплексе.

As the title implies the authors considers the problem of economic stability and security formation in power sector of economy. The article touches upon the issue of power sector depreciation, drives the question of innovation necessity. The purpose of the article is to give the reader some information on current state of power sector in general, highlight the main peculiarities of sector developing, picks out the ways and factors of its improving. As the main resolution the authors see the way of implementation of innovation and investment policies in the power sector.

Ключевые слова: инновации, конкурентоспособность, экономическая устойчивость, ресурсы, стратегия развития, топливно-энергетический комплекс, угрозы, энергетическая безопасность.

Key words: innovation, competitiveness, economic stability, resources, development strategy, power sector, threats, energy security.

Топливо-энергетический комплекс России занимает важную ступень в развитие экономики страны. За последние годы реформ, из-за стремительного уменьшения объема производства в других секторах экономики, его значимость еще больше возросла.

В настоящее время правительство нашей страны уделяет огромное внимание политике модернизации, направленной на инновационное развитие всех секторов экономики. Однако, сегодня темп развития данного направления настолько ничтожен, что было бы весьма некорректно, что Россия уверенными шагами идет по пути модернизации национальной экономики.

Будучи одним из основных элементов экономики РФ, обеспечивающим национальную энергетическую безопасность, на него приходится: в общем объеме промышленной продукции – 32% [1].

Эксперты бурно обсуждают вопрос, связанный с развитием топливно-энергетического комплекса России, и до настоящего времени не могут прийти к общему «знаменателю». Одни утверждают, что ТЭК является настоящей бедой нашей страны, которая в будущем может привести к развитию так называемого «Эффекта Гронингена». Другие же напротив утверждают, что топливно-энергетический комплекс России может стать той стартовой площадкой, для научно-технического и промышленного развития [2].

Однако, даже при высоком инвестиционном потенциале ТЭК, приток в них иностранных инвестиций составляет всего 15%, из которых 96% уходит в нефтяную отрасль [3].

На сегодняшний день газовая промышленность и электроэнергетика не обладают тем инвестиционным багажом, который бы смог им гарантировать эффективное развитие отрасли исходя их программы: «Энергети-

ческая стратегия России на период до 2035 года», созданной Министерством Энергетики РФ.

На основе всего вышеизложенного логично предположить, что идея интенсивного использования сырьевого потенциала себя пережила. Страны всего мира столкнулись с вопросами: энергетической безопасности, сокращения количества дешевого энергетического ресурса. В результате, последующее развитие топливно-энергетического комплекса возможно только при использовании инновационно-инвестиционной базы.

На сегодняшний день состояние энергетического рынка весьма шатко, и это касается не только вопроса связанного со скачкообразным изменением цен на нефть, а также с вопросом нехватки энергоносителей [4]. Мировые запасы нефти не сокращаются, но затраты на ее добычу с каждым годом увеличиваются. На территории России в общем объеме разведанных запасов нефти доля трудно-извлекаемых ресурсов составляет около 65%. Современное состояние экономики в топливно-энергетическом комплексе России характеризуется следующими факторами:

- Износом в электроэнергетике – 65%, в нефтяной отрасли – 85%, что повышает вероятность сбоя в энергоснабжении.
- Нехватка инвестиций для развития генерирующих мощностей.
- Снижение эффективности при производстве и использовании электроэнергии.
- Высокий темп роста стоимости органического топлива для ГЭС.
- Производство и переработка нефтепродукта не соответствует международным стандартам качества.

В результате этого, ТЭК должен решить следующие вопросы:

- Изменение механизмов взаимоотношения государства и бизнеса.
- Изменение налоговой системы (переход к стимулирующей налоговой политике в ТЭК).
- Стимулирование инновационного развития в ТЭК.
- Создание условий для инвестиционного скачка в энергетической отрасли.

Развитие Российской энергетики, в основном, зависит от инвестиций в сферу электроэнергетики путем обновления отрасли с учетом технологических изменений.

В Энергетической стратегии России на период до 2035 определена необходимость в увеличении объема инвестиций в отрасли, направленных на внедрение передовых технологий, воспроизводства минерально-сырьевой базы, освоения новых месторождений, развития инфраструктуры по транспортировке энергоресурса [5].

Появившийся в последнее время в нашей стране финансовый «голод» усложняет и без того низкую скорость развития инноваций в ТЭК. Топливо-энергетический комплекс России никак не может стать солидным заказчиком инноваций, что в свою очередь приводит к еще большему отставанию от западных энергетических титанов. Затраты на НИОКР в ВВП России составляют всего 1% [6]. Отечественные реформы не смогли привести к созданию эффективного механизма коммерциализации новшеств в ТЭК, что усложняет дальнейший переход на стадию производственного освоения. Это приводит к тому, что научный и производственный сектор экономики работает параллельно [7].

Тревожным моментом уже на протяжении двух десятилетий остается тот факт, что из-за накопленного еще с пост Советского времени технологического отставания топливо-энергетическому комплексу приходится использовать инновации иностранного производства, или в лучшем случае копировать их на основе лицензирования.

Выполнения программы инновационного развития в большей степени зависит от осуществления инвестиционной деятельности. Из-за чего следуют два взаимосвязанных вопроса по поводу дальнейшего продвижения инновационно-инвестиционных проектов ТЭК России:

1. Кто будет инвестировать?
2. Как обеспечить воспроизводство оборудования и техническое перевооружение отрасли?

По этому, надо не забывать, что попытка единовременного превращения энергетических инфраструктурных естественных монополий в рыночные структуры используя только организационно-административные механизмы, которые и так не совершенны, может привести к большим проблемам в вопросе энергетической безопасности страны.

Исторически-международный опыт показывает, что достичь инновационного развития используя только деньги государства нереально, для этого нужно также привлекать частный бизнес. В связи с этим, правительство должно взять на себя обязанности стимулирования инновационных процессов для обеспечения стабильного функционирования ТЭК при условиях дальнейшего истощения природных энергетических ресурсов. Особое значение должно быть уделено перспективным проектам, направленным на развитие альтернативных видов энергии. Инновационно-инвестиционный тип развития ТЭК вынуждает создать максимально благоприятные условия для предпринимательской деятельности, используя механизмы по достижению взаимовыгодных отношений между государством и бизнесом. Для этого необходимо:

- Наличие стабильности в стране и четких гарантий со стороны государства.

- Обеспечение гарантиями инвесторовна получение обговоренной прибыли от вложенных финансовых ресурсов.

Таким образом, подводя итоги всему, что было выше изложено, можно сделать вывод, что отечественная энергетика за последнее время практически потеряла импульс не только к развитию, но и к сохранению доставшихся ей производственных мощностей, уровня добычи и запасов природных ископаемых. Основной проблемой является крайне низкий объем годовых инвестиций в ТЭК. Единственным выходом из сложившейся ситуации может быть только реализация инновационно-инвестиционной политики в топливно-энергетическом комплексе.

Инновационно-инвестиционный механизм требует реализацию глобальных конкурентных преимуществ России в энергетическом комплексе, которые представляют собой:

- Создание крупных узлов международной энергетической инфраструктуры на территории России на основе применения новых технологий.

- Разработка и реализация государственных мер по стимулированию инвестиционной деятельности.

Литература:

1. Решетько Н.И. Национальная и глобальная конкурентоспособность российских нефтегазовых структур. Инновации в науке. – 2013. – № 28. – С. 180-184.

2. РФ полностью исчерпала наследие СССР в ТЭК URL: <http://www.contrtv.ru/common/3465/>

3. Наумкина Т.В., Наумкин А.П. Инвестиции и топливно-энергетический комплекс России // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2013/12/29745>

4. Матвеев И.Е. Мировая энергетика: тенденции, проблемы и альтернативы / Матвеев И.Е. // Бурение и нефть. – 2011. – № 1. – С. 12-15.

5. Энергетическая стратегия Россия на период до 2035 года URL: <http://minenergo.gov.ru/upload/iblock/621/621d81f0fb5a11919f912bfafb3248d6.pdf>

6. Клеева Л.П. Оценка уровня инновационного развития отечественной экономики / Клеева Л.П., Воробьев И.В. // Креативная экономика. – 2011. – № 9. – С. 98-107.

7. Синяк Ю.В. Инновационный фактор в перспективном развитии ТЭК России / Синяк Ю.В., Некрасов А.С., Воронина С.А., Семикашев В.В. // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – 2011. – №1. – С. 8-43.

Тарасенко Наталия Вячеславовна
Tarasenko Natalia Viacheslavovna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Учет и анализ в отраслях экономики»
Master program «Accounting and analysis in sectors of the economy»
e-mail: tysia-tv@mail.ru

**ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ
НА ПРОИЗВОДСТВО ЮВЕЛИРНОЙ ПРОДУКЦИИ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
THE PROBLEMS OF ACCOUNTING FOR THE COST
OF PRODUCTION OF JEWELRY IN MODERN CONDITIONS**

В современных рыночных условиях для конкурентоспособной системы ценообразования ювелирных изделий, компаниям просто необходимо скорректировать свои затраты, которые формируются под воздействием различных факторов.

In the current market conditions for a competitive pricing system for jewelry, companies need to adjust their costs, which are influenced by various factors.

Ключевые слова: ценообразование, затраты, ювелирные изделия, факторы.
Key words: pricing, cost, jewelry, factors.

Со времен появления человечества люди украшали себя и свое жилище. В разные времена украшения и изделия выполняли разнообразные функции: устрашения, защиты, эстетического удовольствия, религиозной принадлежности, предметов культуры и искусства и так далее. С развитием промышленности, появлением новых технологий, ювелирная отрасль развивалась и совершенствовалась. В двадцать первом веке технологический прогресс позволяет использовать разнообразное оборудование для создания самых сложных, тонких и мельчайших деталей ювелирных изделий, производить украшения невероятных форм, размеров и моделей. Чем сложнее и разнообразней становится процесс создания ювелирных изделий, тем усложняется учет затрат на таких производствах.

Правильная организация учета затрат на предприятии позволяет ювелирным изделиям быть конкурентоспособными и приносить организации прибыль. Налаженный учет затрат позволяет выявлять резервы под снижения себестоимости продукции и правильно распоряжаться своими ресурсами.

Для грамотной постановки затрат в бухгалтерском учете ювелирных организаций для начала необходимо правильно определить тип производства, его масштабы, учесть все его технологические особенности, номен-

клатуру производимой продукции, особенности используемого оборудования, сырья и материалов. Затем верно отнести те или иные расходы на элементы затрат и статьи калькуляции, а так же выбрать наиболее подходящий метод распределения косвенных расходов. В каждой ювелирной организации постановка учета затрат будет иметь свои особенности и специфику. В эти вопросы являются актуальными на сегодняшний день, поскольку зачастую бывает сложно грамотно связать все особенности ювелирного производства с постановкой учета затрат и калькулированием себестоимости изделий.

Производство ювелирных изделий связано сечением ручного и автоматизированного труда. В зависимости от технологии производства организуется управленческий учет и применяется поперечный и позаказный метод учета затрат.

Производство ювелирных изделий является специфическим т.к. связано он с использованием в качестве сырья и материалов драгоценные металлы и различные камни. Особенность технологического производства ювелирных изделий состоит из представленных этапов:

- 3D моделирование;
- процесс создания восковых моделей;
- процесс литья;
- монтировочный процесс;
- закрепка;
- полировка;
- процесс технического контроля;
- химический анализ.

В 2014-2015 годах произошли крупные изменения в ценах на драгоценные металлы. Конъюнктура рынка золота, как и любого другого товара, определяется соотношением предложения и спроса на него в разных сферах экономики. Объемы поступления золота зависят от уровня развития золотодобывающей промышленности, а тот в свою очередь – от состояния ее минерально-сырьевой базы. В интегрированном виде конъюнктура выражается в цене золота, на которую помимо вышеперечисленных факторов влияют экономическая и политическая ситуация как в конкретной, производящей драгоценные металлы или потребляющей их в значительных количествах, стране, так и в мире в целом.

Как было отмечено, произошло изменение в системе ценообразования на ювелирные изделия. Цены на продукцию по сравнению с 2014 годом выросли более чем в 2 раза. Перед компаниями стоит вопрос о конкурентоспособности продукции и покупательной способности населения.

Поэтому ювелирные предприятия стараются минимизировать свои затраты, чтобы сократить себестоимость продукции. Российские ювелиры в 2015 году сократили выпуск изделий из золота на 40%.

Структура ценового механизма от момента получения материалов в виде драгоценных металлов до реализации готовых изделий формируется под различными факторами:

1. Особенности условия приобретения драгоценного металла.

В законодательстве Российской Федерации произошел ряд нововведений касающихся учета драгоценных металлов. Вступил в силу Федеральный закон от 02.05.2015 N 111-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который ввел изменения настоящего в Федеральный закон от 26 марта 1998 года N 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях».

В связи с этим законом, организации, покупающие ювелирные изделия, бывшие в употреблении «лом» или работающие с металлом «по давальческой схеме», не имеют право отпускать его в производство без предоставления специальной лицензии на данное конкретное сырье от Аффинажной службы.

У организаций появляются дополнительные затраты связанные с транспортировкой, охраной, хранением и проведением аффинажа изделий, которые в будущем войдут в себестоимость продукции и повлияют на рост цен на изделия.

Право на аффинаж драгоценных металлов имеют следующие заводы:

- «Приокский завод цветных металлов» в Рязанской области;
- «Новосибирский аффинажный завод»;
- «Красноярский завод цветных металлов» (ОАО «Красцветмет»);
- «Щёлковский завод вторичных драгоценных металлов» в Московской области;
- «Колымский аффинажный завод» в Магаданской области;
- «Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов»;
- АО «Уралэлектромедь» в Свердловской области;
- «Кыштымский медеэлектролитный завод» в Челябинской области [1, с. 142].

2. Особенности технологии производства ювелирных изделий.

К затратам связанным с приобретением сырья и материалов добавляются затраты по каждой производственной операции. В процессе создания украшений цена на изделие меняется семь раз.

Менеджерам и бухгалтерам ювелирной фирмы нужно знать точную оценку той или иной части изделия, полуфабриката, для того, чтобы при-

нимать управленческие решения в части денежных потоков фирмы и оценки своих активов т.к. цены на драгоценные металлы и камни изменяются ежедневно.

Для организации складского учета цена формируется на каждую партию изделий. Следовательно, на складе на один и тот же вид драгоценного металла открывается столько номенклатурных номеров, сколько будет поступлений материалов.

3. Особенности стандартов качества ювелирных изделий.

Помимо внутреннего контроля качества, в соответствии с законодательством РФ, существуют службы Пробирной Инспекции, которые проверяют процентное содержание драгоценного металла в изделии и присваивают украшениям знак качества – пробу. На данном этапе у организации возникают затраты, связанные с проверкой качественной характеристики состава драгоценного металла в изделиях.

4. Особенности системы налогообложения и управленческого учета, применяемые в организациях.

Таким образом, все вышеперечисленные факторы влияют на ценовую политику в ювелирной отрасли. Здесь встает главный вопрос, данные факторы изменяют цену самого изделия или драгоценного металла.

Рыночная цена на драгоценный металл до приобретения его ювелирной организацией и цена на готовое ювелирное украшение отличаются в разы.

С позиции вложения денег, золото всегда выступало денежным эквивалентом, но при продаже в «ломбарде» изделия из золота, учитывается только стоимость металла и камней. Таким образом, вопросы, связанные с учетом затрат и ценообразованием ювелирных изделий, на сегодня являются дискуссионными и открытыми.

В системе ценообразования ювелирных изделий положен затратный механизм. Это связано с законодательными документами, которые диктуют ЦБ РФ, сходя из цен на драгоценные металлы и конкретного поставщика, установленного норматива технологических потерь, которые организация устанавливает самостоятельно и особенностей стандартов качества на ювелирную продукцию, утвержденных Министерством Финансов РФ.

Литература:

1. Новиков В.П. Практикум по ювелирному делу – СПб.: Континент. – 2015. – С. 944.

Тимофеева Любовь Андреевна
Timofeeva Lyubov Andreevna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Налоги и налогообложение»
Master program «Taxes and taxation»
e-mail: lyuba.timofeeva.94@.ru

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ГРУППЫ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В РОССИИ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ TAX CONSOLIDATED GROUPS IN RUSSIA: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

В статье проведен анализ функционирования института консолидированной группы налогоплательщиков. Приводится статистика по поступлениям налога на прибыль. Сделаны выводы о недостатках и преимуществах существования КГН для государства.

Tax consolidated group operation was analysed in the article. The article provides a profit tax statistics. Conclusion about disadvantages and advantages of tax consolidated group operation was drawn.

Ключевые слова: консолидация, прибыль, перераспределение, трансфертное ценообразование.

Key words: consolidation, profit, redistribution, transfer pricing.

Дифференциация регионов по уровню социально-экономического развития является значимым фактором, ограничивающим экономический рост в России. Данная проблема связана с неравномерным распределением ресурсов по территории страны. Создание КГН направлено на выравнивание социально-экономического развития регионов. Но, действие КГН противоречиво и пока не дает желаемого результата. Поэтому вопрос деятельности консолидированных групп налогоплательщиков актуален и активно обсуждается на уровне органов государственной власти.

Возможность создания консолидированных групп налогоплательщиков стала важным решением, которое было принято в 2012 г., в области налоговой политики.

Государство преследовало определенные цели, создавая институт КГН. Во-первых, перераспределение поступлений по налогу на прибыль, перечисляемых большими компаниями. Данные поступления идут в бюджет субъекта РФ, в котором сосредоточены производственные мощности, а не располагается головная компания. Во-вторых, решение задач по переходу на международные стандарты финансовой отчетности.

Для налогоплательщиков объединение в КГН являлось привлекательным по следующим причинам: уменьшение налоговой нагрузки и отсутствие контроля за трансфертным ценообразованием.

Очевидно, что институт КГН подходит только сверхкрупным холдингам, поскольку условия для создания КГН очень жесткие (условия создания указаны в ст. 25.2 НК РФ) [1].

Как известно, создание новых КГН было запрещено в 2015 году, мораторий предполагался до 1 января 2016г. До этого времени в России появилось 16 КГН. Их создали такие крупные компании, как "Роснефть", "Татнефть", "Газпром", "Мечел", "Северсталь" в целях ухода от контроля за внутрихолдинговыми ценами и минимизировать налоги, подлежащие уплате в бюджет.

Госдума приняла закон о продлении на 2016-2018 годы действия моратория на создание новых консолидированных групп. В 2016-2017 годах договоры о создании новых КГН регистрироваться не будут. А новые консолидированные группы, зарегистрированные в 2018 году, начнут функционировать только в 2019 году.

Также важным изменением стало увеличение срока, на который может быть создана консолидированная группа с двух до пяти налоговых периодов по налогу на прибыль. Причем выйти из состава такой группы ее участник сможет добровольно не ранее чем по истечении пяти налоговых периодов с даты присоединения к ней, включая периоды продления срока действия договора о создании КГН.

Что стало причиной принятия решения о моратории?

Уже после первого года функционирования института КГН премьер-министром РФ Дмитрием Медведевым поднимался вопрос о необходимости анализа эффективности закона о введении КГН и возможном внесении изменений.

Цель перераспределения поступлений по налогу на прибыль в субъекты была достигнута. Но создание КГН имело большой «побочный эффект»: поступления в часть регионов и в консолидированный бюджет значительно снизились.

Вследствие чего это произошло?

1. Порядок формирования налоговой базы участниками КГН.

КГН формирует общую налоговую базу путем сложения финансовых результатов всех участников – консолидируют налоговую базу. Таким образом, налоговая база занижается из-за включения в группу участников, получивших убыток за период.

2. Распределение поступлений в бюджеты субъектов.

Налог в субъект уплачивается с прибыли участника, расположенного в данном субъекте. Прибыль участника зависит не от его финансового результата, а от количества работников (размера оплаты труда) и остаточной стоимости амортизируемого имущества.

С целью снижения налоговых платежей холдинги могли регистрировать большинство основных средств на балансе налогоплательщика, нахо-

дящегося в регионе с пониженной ставкой налога на прибыль организаций, т.е. перераспределять налоговую базу в эти регионы.

В документе «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов» консолидированным группам налогоплательщиков уделяется большое внимание. Подводятся итоги функционирования консолидированных групп налогоплательщиков в 2012-2014 годах.

Проведенный Минфином России анализ показал, что функционирование КГН в 2014 году привело к следующим изменениям:

- росту поступлений налога на прибыль организаций в размере 61,9 млрд руб. в 62% субъектов Российской Федерации (53 региона);
- снижению поступлений налога на прибыль организаций в размере 127,0 млрд руб. в 38% субъектов Российской Федерации (32 региона).

Нужно отметить, что поступления в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации в результате создания КГН снизились на 65,1 млрд руб., что привело к снижению поступлений по налогу на прибыль организаций, зачисляемых в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации на 3,31%, а совокупные доходы субъектов Российской Федерации в результате создания КГН снизились на 0,64% [3].

Далее рассмотрим, как менялись суммы начислений налога на прибыль по консолидированным группам налогоплательщиков по округам.

Таблица 1 – Сопоставление сумм начислений налога на прибыль по консолидированным группам налогоплательщиков по федеральным округам РФ в 2013 и 2014 гг.

Федеральный округ	2013 г.		2014 г.		Темп прироста, %	
	Кол-во участников, ед.	Сумма начислений налога на прибыль, тыс. руб.	Кол-во участников, ед.	Сумма начислений налога на прибыль, тыс. руб.	Кол-во участников, ед.	Сумма начислений налога на прибыль, тыс. руб.
Центральный	546	114 795 061	646	82 672 140	18,3	-27,9
Северо-Западный	403	52 337 445	416	63 190 052	3,2	20,7
Северо-Кавказский	70	5 607 474	66	3 544 687	-5,7	-36,7
Южный	203	22 727 069	216	20 771 412	6,4	-8,6
Приволжский	413	53 632 204	430	46 703 070	4,1	-12,9
Уральский	237	90 562 509	268	140 933 840	13	55,6
Сибирский	239	37 336 028	238	32 491 064	-0,4	-12,9
Дальневосточный	140	20 240 656	126	24 872 808	-10	22,8
Крымский	0	0	2	19 564	100	100

Из таблицы один видно, что практически во всех округах увеличилось число участников КГН. Наибольший прирост показал Центральный федеральный округ. При этом сумма начислений налога на прибыль значительно снизилась (на 32 122 921,00 руб.). Такая же тенденция наблюдается в Южном и Приволжском федеральных округах. Необходимо заметить, что большинство участников КГН – это предприятия, относящиеся к нефтегазовому сектору экономики, следовательно, поступления от их деятельности могут уменьшаться из-за внешнеполитических разногласий России и зарубежных стран.

В таблице 2 представлены данные по субъектам Центрального федерального округа, в которых наблюдались наибольшие изменения по начислениям налога на прибыль по КГН.

Среди субъектов Центрального федерального округа от действия КГН значительно пострадали Ивановская, Московская, Ярославская области и город Москва [2].

Таблица 2 – Сопоставление сумм начислений налога на прибыль по консолидированным группам налогоплательщиков в субъектах Центрального федерального округа в 2013 и 2014 гг.

Субъект Федерации	2013 г.		2014 г.		Темп прироста, %	
	Удельный вес, %	Сумма начислений налога на прибыль, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма начислений налога на прибыль, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма начислений налога на прибыль, тыс. руб.
Белгородская область	1,02	1 176 647	2,29	1 898 256	124,50	61,3
Ивановская область	0,29	342 123	0,15	131 991	-48,27	-61,4
Липецкая область	3,23	3 713 847	13,12	10 848 880	306,19	192,1
Московская область	5,46	6 272 252	4,92	4 072 185	-9,89	-35,07
город Москва	77,2	88 640 031	65,07	53 795 515	-15,72	-39,3
Ярославская область	0,93	1 078 399	0,35	291 402	-62,36	-72,9

На данный момент сложно дать однозначную оценку деятельности КГН, поскольку замедление темпов экономического роста в стране, нестабильность рубля по отношению к другим валютам, санкции против России оказали влияние на недополучение налоговых платежей. Элиминировав данный фактор, можно сделать следующие выводы: существование института КГН действительно позволяет перераспределить поступления из субъектов – «центров прибыли» (места, где находятся головные орга-

низации холдингов) в регионы, где сосредоточено основное производство. К достоинствам КГН можно отнести то, что группа в целом более устойчива к влиянию внешних факторов, чем каждое предприятие в отдельности (например, если рассматривать металлургическую отрасль, то, при росте цен сырья предприятия ресурсного подразделения получают прибыль больше, а металлурги теряют. Если цены на уголь и железную руду падают, ситуация прямо противоположная. При этом в целом по группе колебания финансового результата не так значительны).

Также отмечается, что КГН не приводит к уменьшению платежей в бюджетную систему РФ, если рассматривать длительный отрезок времени. Так, сложение прибыли и убытка участников занижает консолидированную налоговую базу КГН и налог текущего периода. Не вступая в КГН, убыточные организации уменьшили налоговую базу на сумму убытков в последующие годы, применяя механизм переноса убытков на будущее [4, с. 51].

Безусловно, отсутствие контроля за трансфертным ценообразованием будет приводить к снижению налоговой базы.

Приостановление действия института КГН вполне понятно, в период кризиса государственный бюджет испытывает трудности. Возможно, при экономическом росте КГН смогут оказать положительный эффект на бюджет страны. Но, необходимо усилить контроль со стороны государства за деятельностью консолидированных групп налогоплательщиков.

С целью устранения недополучений средств бюджетами можно попробовать внести следующие изменения:

1. Увеличить федеральную ставку налога на прибыль в целях создания резервного фонда выплаты компенсаций регионам с выпадающими доходами.
2. На определенный срок ввести добавочный налог на прибыль консолидированных групп налогоплательщиков.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (действующая редакция от 29.12.2015) (www.consultant.ru).
2. Проверка результативности администрирования консолидированных групп налогоплательщиков. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. URL: <http://www.ach.gov.ru/activities/bulleten/797/19141/>
3. «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов» (<http://minfin.ru/>).
4. Федирко Е.А., Рыкунова В.Л. Анализ налога на прибыль организаций при создании консолидированных групп налогоплательщиков / Практические аспекты современного менеджмента. – 2015. – С. 46-54.

Тротт Кристина Сергеевна

Trott Kristina Sergeevna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Программа «Мониторинг и диагностика социально-экономических систем»

Master program «Monitoring and diagnostics of socio-economic systems»

e-mail: kristina_trott@mail.ru

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ-ДОНОРОВ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ INNOVATION DEVELOPMENT OF MODERN RUSSIAN DONOR REGIONS

В рамках данного исследования на основе 58 инновационных показателей для 14 современных регионов-доноров России (за период) был проведен математический кластерный анализ, позволивший получить подгруппы (кластеры), для некоторых из которых были смоделированные прогнозные модели до 2019 года. Более того, удалось получить результат по распределению риска-результативности инновационного развития.

This study includes 58 research and development (R&D) indicators for 14 modern Russian donor regions (for the period) to conclude mathematical cluster analysis providing subgroups (clusters) that have forecasts until 2019 for some clusters. Moreover, it was possible to get a result of innovation development' risk-efficiency distribution.

Ключевые слова: инновационное развитие, регионы-доноры, математический кластерный анализ, прогнозная модель, риск-результативность.

Key words: innovative development, donor regions, mathematical cluster analysis, predictive model, risk-efficiency.

Предметная область состоит из 58 показателей за 1998-2014 гг., связанных с инновационным развитием современных регионов-доноров. Объектом исследования являются 14 регионов-доноров современной России, предполагая, что регионы-доноры это те регионы, которые не получают дотаций на выравнивание бюджетов. Ввиду сложности статистического анализа группы регионов-доноров из-за периодического изменения количества регионов-доноров, мы абстрагируемся от единичных свойств инноваций и рассматриваем инновационное развитие региона с позиции квазигосударства [2, с. 4]. Ориентируясь на методики измерения инновационной деятельности РПИИ [1, с. 19], AV RCI⁵, РИП⁶, НРИК⁷ и другие был введен массив данных $N(58 \times 14 \times 17)$. Массив N был разделен на 4 блока данных. Первый блок данных характеризует непосредственно ресурсы

⁵ URL: http://av-group.ru/wp-content/uploads/2015/10/AV_RCI_2015.pdf

⁶ URL: http://www.raexpert.ru/researches/regions/new_potential/

⁷ URL: <http://investinregions.ru/rating/>

(затраты) на инновационную деятельность $x_i; i=\overline{1, 16}$. Второй блок данных характеризует ресурсы, направленные на развитие человеческого капитала ЧК НИиР $x_i; i=\overline{17, 30}$. Третий блок отображает результативность и динамизм инновационного развития $y_j; j=\overline{1, 18}$. С учетом исследования региона, как квазигосударства, взаимозависимости инновационного развития и инвестиционной привлекательности, и экономического роста [3, с. 2], неоднородности группы доноров был введен четвертый блок данных, отвечающих за общие социально-экономические показатели $z_k; k=\overline{1, 10}$.

На основе полученного массива N был проведен математический кластерный анализ методом Уорда при квадрате расстояния Евклида; было установлено, что современные регионы-доноры целесообразно разделить на 7 кластеров:

1. Ненецкий автономный округ.
2. Ханты-Мансийский автономный округ.
3. Ямало-Ненецкий автономный округ.
4. Тюменская область, Республика Татарстан, Самарская область.
5. Московская область, СПб, Калужская область, Ярославская и Свердловская области, Москва.
6. Ленинградская область.
7. Сахалинская область.

Отметим, что кластеры № 4 и 5 являются ядром сырьевых (добывающих) и «несырьевых» регионов-доноров соответственно. Среди единичных кластеров больше – сырьевых при том, что Ленинградская область образует единственный единичный «несырьевой» кластер.

В результате пошагового регрессионного анализа для зависимых результативных факторов (58 переменных сокращены в 20 факторов) $F_u; u=\overline{12; 16}$ было построено линейное уравнение вида (1) для наиболее хорошо объясняемой зависимой переменной F_{13} всей группы регионов-доноров при $p < 0,01$. Фактор F_{13} характеризует динамизм и технологическую результативность инновационной деятельности затрат на технологические инновации, количества организаций, занятых НИиР, затрат отдельно на разработки, других материальных затрат и прироста числа малых инновационных предприятий. Однако тестам была установлена гетероскедастичность остатков модели регрессии (1). Чтобы избавиться от гетероскедастичности остатков модели регрессии (1) были использованы методы обобщенных и взвешенных наименьших квадратов. Это позволило получить эффективные оценки коэффициентов модели (2).

$$e^{F_{13}} = 1,2378 + 0,377959 \cdot F_2 - 0,01436 F_5 + 5,93 \cdot 10^{-8} \cdot F_6 + e_{13,t} \quad (1)$$

(0,099) (0,1186) (0,00319) (0,0000)

В процессе корректировки получим новое регрессионное уравнение, которая связывает новое уравнение (2) с остатками уравнения (1).

$$y^*_{13} = -2,010 + 2,011 \cdot \cos(E) \cdot e^{F2^*} + 3,294 \cdot F5^* \cdot \frac{Z}{t} \cdot \sin(E) \cdot e^{F2^*} + e_{13}^y \quad (2)$$

(0,068) (0,067) (0,895)

где $F5^* = \frac{F5}{\sqrt{F6}}$, $E = \frac{e_{13}t}{\sqrt{F6}}$ (см. 6.1), $Z = \frac{1}{e_{13}t}$, $F2^* = \frac{F2}{\sqrt{F6}}$, $y^*_{13} = \frac{e^{F13}}{\sqrt{F6}}$,

t - фактор времени $\mathbf{1; 17}$ при $e \approx 2,7183$.

Чтобы получить прогнозные оценки динамики F_{13} построим для прогнозных значений модели (2) уравнение тренда (3.1).

$$y^*_{13}(t) = -0,009 \cdot \ln(t) + 0,029 + e_{y13}, \quad (3.1)$$

$$R^2 = 90,74\%, p = 0,000; DW = 2,088, r(1) = 0,109; \quad (3.2)$$

$$e_{y13} = 0,00016 - 0,00139 \cdot \cos t + 0,0061 \cdot \sin t \cdot \cos t + 0,0024 \cdot \sin^2 t - 0,00134 \cdot \sin^3 t - 0,0014 \cdot \cos^3 t + 0,0032 \cdot \sin^4 t - 0,0037 \cdot \cos^4 t + 0,0032 \cdot \sin^6 t - 0,002 \cdot \sin^4 t \cos^4 t + e^{-1};$$

$$R^2 = 93,76\%, p \leq 0,045; DW = 2,2, r(1) = -0,1;$$

Чтобы вернуться к прогнозированию F_{13} необходимо также построить уравнение тренда для F_6 (4).

$$F_6(t) = 22908 \cdot e^{0,3863t} + e_{F13}, \quad (4)$$

$$R^2 = 82,76\%, p = 0,000; DW = 1,313, r(1) = 0,22$$

Построив уравнение для остатков при прогнозных значениях F_6 , получим прогноз динамизма и технологической результативности инновационной деятельности для группы доноров (см. рисунок 1), а также для кластера № 6. Для F_{13} лучше всего уравнение тренда подбирается по кластеру № 6.

По данной модели отметим, что существует ожидаемый подъем динамизма и технологической результативности инновационной деятельности всей группы доноров с 2014 до 2016 гг. с последующим спадом до 2019 года. Предсказанные значения фактора F_{13} (F_2, F_5, F_6) для всей группы доноров характеризуются факторами затрат на разработки с учетом инвестирования, на технологические инновации и другие материальные затраты, на технологические инновации на 1 работника с учетом количества организаций, занятых НИиР соответственно. Для кластера № 6 можем наблюдать спад динамизма и технологической результативности инновационной деятельности до 2016 года с последующим ростом до 2019 года. Единичный кластер № 6 имеет противоположную тенденцию с общей для группы доноров. Для остальных кластеров по аналогии лучше объясняется фактор $F_{14}(t)$, который отражает инновационную активность

и прибыльность организаций НИиР и в большинстве случаев описывается степенной функцией, характеризуется возрастающей тенденцией для кластеров и не содержит сезонных колебаний.

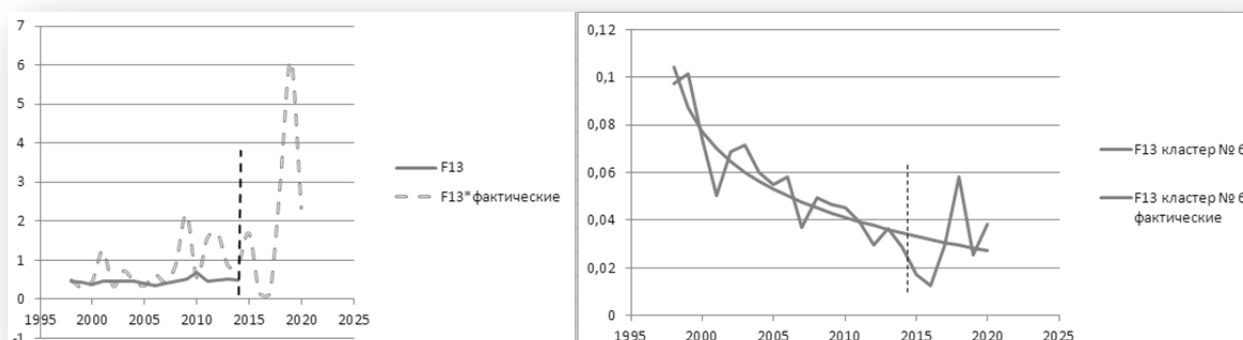


Рис.1. Моделирование прогнозных значений , 2014-2019 гг.

Результативность инновационной деятельности сопряжена с рисками. Поэтому, если представить меру результативности, как соотношение результата (u ; $u = \frac{\text{результат}}{\text{затрат}}$ – факторы результативности инновационной деятельности) и затрат ⁸(5).

$$u = \frac{R}{C} \quad (5)$$

При этом мы можем оценить величину убытков, которая не будет превышена при вероятностях 0,95 и 0,99 с помощью условий модели VaR – Value at Risk (6).

$$VaR = \mu + \sigma \cdot \Phi^{-1}(p) \quad (6)$$

где $\Phi^{-1}(p)$ – квантиль доверительной вероятности стандартного нормального распределения,

- стандартное отклонение при ожидаемой результативности $\mu = 0$,
- результативность инновационной деятельности для кластеров.

Таким образом, с учетом прогнозных значений для факторов, можно выделить перспективны развития кластеров (см. таблица 1).

Таблица 1 – Распределение «риска-результативности» для кластеров.

№ кластера	2	>3	>5	>6	>1	>7
Результативность	высокая	высокая	средняя	низкая	низкая	низкая
Мера риска	высокий	высокий	средний	низкий	низкий	низкий
Прогноз	x	+	x	+	-	x

⁸ – основные затраты НИиР, – затраты на развитие ЧК НИиР.

По данным таблицы 1 отметим, что у ХМАО (кластер № 2) в случае выигрыша наблюдается высокая результативность (и риск), в частности по фактору F_{15} (y_1, y_3), где y_1 - объем инновационных товаров, работ, услуг на 1 рубль затрат на научные исследования и разработки; y_3 - удельный вес выданных патентов на изобретения в поданных патентах на изобретения. Высокой результативностью и риском отличается также кластер № 3 (ЯНАО) при позитивном прогнозе развития. Позитивный прогноз развития также существует для кластер № 6 (Ленинградская область), однако на данном этапе в Ленинградской области преобладает принцип низкой результативности и рисков инновационной деятельности. Отрицательный прогноз наблюдается для кластера № 1 (НАО) при текущих низких рисках и результативности инновационной деятельности по F_{15} и F_{14} .

Литература:

1. Гохберг Л.М. и др. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации // Научные доклады лаборатории макроэкономического анализа. Высшая школа экономики. М., 2014. С. 19-20.

2. Гущина Е.Г., Сергеева О.Е., Нурутдинов Р.Р. Методологические проблемы выбора обоснованной стратегии развития региона // Известия Волгоградского Государственного Технического Университета. – 2013. – Т. 15. – № 5 (108).

3. Fagerberg J., Feldman M.P., Srholec, M. (2012) Technological Dynamics and Social Capability: Comparing US States and European Nations. *CERGE-EI Working Paper Series*.

Федулова Надежда Александровна
Fedulova Nadezhda Alexandrovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Экономика малой фирмы и start-up»
Master program «Economics of small business and start-up»
e-mail: fedulova574@gmail.com

**ВОПРОСЫ ПРИМЕНИМОСТИ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ
ФОРМИРОВАНИЯ НОВЫХ МОДЕЛЕЙ БИЗНЕСА
И БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ
ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ
ISSUES OF APPLICABILITY OF BUSINESS MODELING
AND GLOBAL TRENDS IN NEW BUSINESS MODELS GENERATION
TO RUSSIAN FOODSERVICE INDUSTRY**

Автором произведен сравнительный анализ динамики тенденций мирового и российского рынков общественного питания с точки зрения вносимых в бизнес-

модель предприятий преобразований. Приведена динамика сегментирования рынка общественного питания России.

This article offers comparison study focused on behavior of international and russian foodservice industry trends, in the context of alterations made to the enterprise business model. Russian foodservice market segmentation movement is adduced also.

Ключевые слова: бизнес-модель, общественное питание, тенденции, ценностное предложение.

Key words: business model, catering, trends, value proposition.

Рынок услуг общественного питания является одной из самых неоднозначных отраслей экономики любой страны для изучения или освоения посредством бизнес-моделирования. Традиционный менеджмент предполагает, что самая сложная задача предпринимателя при освоении профессии ресторатора – не поиск возможных концепций и разработка бизнес-моделей, а выбор наиболее перспективной ниши сформированного рынка [1, с. 17, с. 55-62; 2, с. 25]. В то же время ряд прогрессивных исследователей считает, что полноценный процесс проработки нескольких вариантов бизнес-моделей предприятия позволяет сформировать не только достаточно гибкую концепцию бизнеса, но морально подготовить предпринимателя к возможной необходимости перестройки этой концепции в процессе деятельности [3, с. 166, с. 192; 4, с. 76-78]. Последнее крайне актуально в условиях российского рынка. Как видно из рисунка 1, наиболее пострадавшим от кризиса последних лет является сегмент «самостоятельных», то есть несетевых заведений общепита со средним и высоким размером цены.

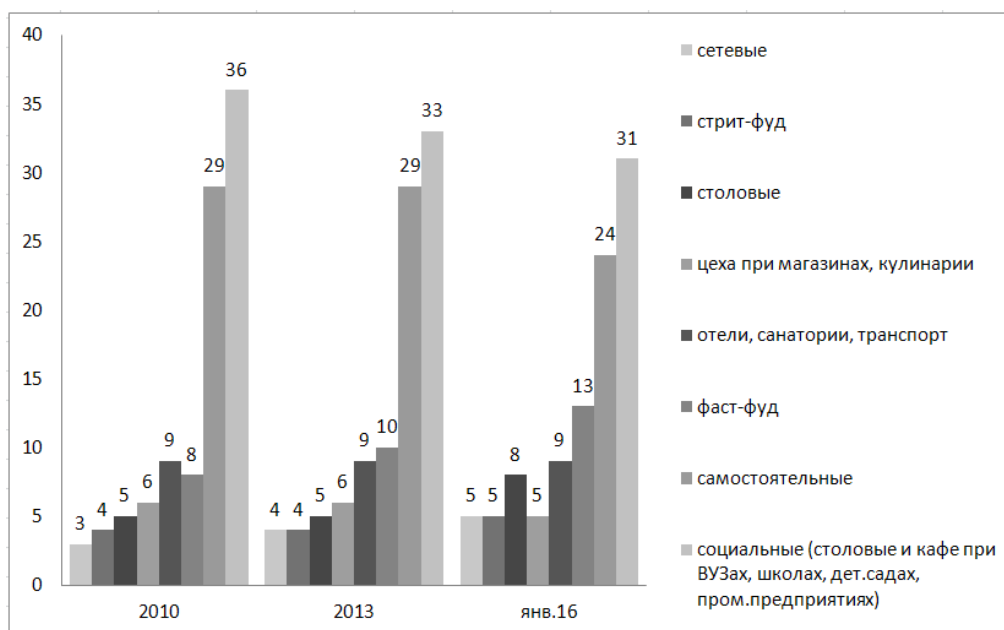


Рис. 1. Динамика сегментирования рынка общественного питания России в процентном выражении по материалам Alto Consulting Group [5].

При этом среднемировые потери рыночных позиций этого сегмента в некурортных регионах за последние пять лет по оценкам различных аналитических агентств составили порядка 2%. Именно это различие послужило толчком к настоящему исследованию.

Считается, что экономический портрет отрасли общественного питания носит ярко выраженный региональный характер, однако, региональная адаптация той или иной бизнес-модели не влияет на возможность выделения отраслевых тенденций (мировых или региональных). Это можно проиллюстрировать примерами из истории развития сферы общественного питания.

В третьей четверти XX века распространенными и популярными были небольшие «рестораны одного блюда», характеризующиеся демократичными ценами: пельменные, чебуречные, пышечные, шашлычные в СССР, лапшичные и пельменные в Китае, бургерные и гриль в США, тапас-бары в Испании и Мексике, пиццерии и желатерии в Италии. Примечательно, что впоследствии подобные заведения в странах бывшего СССР, в основной своей массе, либо прекратили свое существование (путем расширения ассортимента или закрытия), либо переместились в нишу фаст-фуда.

В конце двадцатого века сфера общественного питания по всему миру переживала период «национализации». Как можно видеть по современному ассортименту национальных кухонь мегаполисов, наибольший успех имели Италия, Франция, Испания, Кавказ, Япония, Китай и Мексика. Именно в этом периоде российские рестораторы перешли от слепого применения мировых тенденций к их адаптации: если в большинстве стран наблюдается приверженность к той или иной кухне, блюда которой готовят в специализированном заведении или включают в сезонное меню, то в России нередко можно встретить рестораны «двойного меню», когда европейская и кавказская/японская, или японская и узбекская, или татарская и китайская кухни представлены в рамках одного предприятия.

На рубеже XX-XXI вв. основной сферой введения инноваций было создание «тематичности» заведений общественного питания за счет декора интерьера и разработки необычных костюмов сотрудников: полуобнаженные сотрудники кофеен в штате Вашингтон (США) и в заведениях сетей «Cowgirls Espresso» («пастушки и эспрессо») и «Baristas» («бариста»), костюмированные аниматоры детских комнат в McDonald's, китайские платья ципао и деревянная обувь 35-36 размера на сотрудницах сети ресторанов 地堂 («райский сад»). Адаптация этого нововведения в России привела к тщательному оформлению интерьера при нередком отсутствии оформления униформы персонала: бар «Веселый Роджер» (Санкт-

Петербург) с аквариумами-иллюминаторами в стенах, мачтой и скелетами в зале и попугаем на барной стойке, ресторан «дачной» кухни «Выходные» (Екатеринбург) с ротанговой мебелью, лейками на подоконниках и живым котом, кафе «Пещера» (Уфа) со стилизованным под известную в республике пещеру, приглушенным светом и имитацией эха на громкие звуки. При этом наблюдается заметная зональность применимости той или иной концепции оформления. В «рабочих» регионах распространена «дачная» и отпускная тематика (Зауралье, Сибирь), в Поволжье распространены «фольклорные» заведения («Баба Яга» в Уфе, «Кот Баюн» в Перми, «Узор» в Златоусте), тематика «Российской Империи» – в Санкт-Петербурге и Ленинградской области («Дворянская усадьба», «Дворянское гнездо» и пр.).

То есть, пользуясь терминами шаблона А. Остервальдера [3, с. 24-25], бизнес-модели заведений общепита на протяжении XX века различались, в основной своей массе, лишь сущностью продукта в сегменте «ценностное предложение».

В начале XXI века одной из последних мировых инновационных тенденций в сфере общественного питания был выбор нестандартного «строго местного» способа приготовления пищи в заведениях типа «ресторан»: Solar Villaseca (Чили) – «солнечные печи» (на солнечных батареях или с системой линз, фокусирующих солнечный свет на блюде), El Diablo (о. Лансароте) – в качестве печи используется одно из выходящих на поверхность жерл вулкана, Sahara (Египет) – запекание блюд в раскаленном песке, Ten-ichi (Япония) – жарка в темпуре. Заведения одного способа приготовления в России встречаются (сеть кафе «На парах», закусовые с печью-тандыром, шашлычные), но «русская печь» и «мангал» на практике, чаще всего, представляет собой печь-коптильню американской фирмы Alto-Shaam («Ферма», «Русская рюмочная №1», «CheerDack» и пр.). То есть можно выделить общую тенденцию проработки структурного блока бизнес-модели «ключевые ресурсы». Но если в мире приоритет изменений отдается, в основном, техническим ресурсам (печи) и бизнес-моделированию по схеме «что мы можем предложить», то в РФ – интеллектуальным ресурсам (имитация технологических процессов) и бизнес-моделированию по принципу «каким способом мы можем обеспечить запрос клиента».

В последние пять-семь лет в мире явно прослеживается тенденция популяризации всего необычного и странного: «Recipease» (Англия, США) – рестораны в формате школы кулинарного искусства и магазина, «Coï» (США) – ресторан с предоплаченными билетами и меню, «The Cheesecake» (Италия, Австралия) – кафе сырных пирогов с необычными добавками, «Ресторан редкого мяса» (Япония, Мексика, ОАЭ), «Dans le

poir» (Франция, Бельгия, Россия) – рестораны без освещения в торговом зале и подобные. Как видно из приведенных примеров, основными редактируемыми блоками бизнес-моделей в этом случае являются: «ценностное предложение» (необычные ощущения, сопровождающие трапезу), «ключевые ресурсы» (например, слепые официанты в «Dans le noir» или две мишленовские звезды «Coï»), «потребительские сегменты». Основной клиент подобных заведений не просто обладает необходимым уровнем достатка, он пресыщен классическими услугами сферы общественного питания. Не удивительно, что данное направление не нашло большого отклика на российском рынке общественного питания. Во многом это связано с напряженной экономической обстановкой последних лет: в режиме экономии россияне в первую очередь отказываются от «развлечений», к которым зачастую относят и ужины в кафе и ресторанах. Однако, некоторые бизнес-модели оказываются практически неприменимы на российском рынке из-за специфики нормативно-правовой базы. Например, для адаптации японских, корейских и немецких кошачьих кафе петербургским предпринимателям пришлось не только разделить торговый зал и основное «конкурентное преимущество» монолитной стеной, но и оформить двумя различными юридическими лицами.

По-настоящему общемировой тенденцией общепита последних лет можно назвать лишь кейтеринг. Пожалуй, это единственная бизнес-модель, которая не изменяется от страны к стране и подразумевает включение пункта «доставка» в блок «ключевые виды деятельности», исключение затрат на торговый зал из «структуры издержек» и изменение блока «каналы сбыта». Нередко такие преобразования бизнес-модели тянут за собой корректировку и других аспектов деятельности компании: растет число ключевых партнеров (служба доставки, кулинарии, аниматоры), изменяется структура цены и характер взаимодействия с клиентами. Наиболее любопытными примерами подобных заведений являются «Vamn!» (США), «Шоколадная Фабрика» (РФ), «L'ecole» (Франция).

В общем и целом, можно сделать вывод об ограниченной применимости мировых тенденций формирования новых моделей бизнеса на рынке общественного питания РФ. К тому же, динамика роста рыночной ниши столовых (см. рисунок 1) и появление формата анти-кафе свидетельствуют о росте самобытности и инициативности российского рынка общественного питания. Практический успех компаний И. Митина, братьев Затумиветровых, И. Набиева свидетельствует о правильности формирования гибких (готовых как развитию, так и к переориентации) концепций, имеющих не менее двух принципиальных конкурентных преимуществ и способных чутко реагировать на изменения рынка. В свете юного возраста российского предпринимательства наиболее реалистичным способом достижения этого является применение бизнес-моделирования.

Литература:

1. Kotler P. The Quintessence of Strategic Management: What You Really Need to Know to Survive in Business // P. Kotler, R. Berger, N. Bickhoff. Springer. – 2005. – 139 с.
2. Захарова И. Специализация как современная тенденция сферы услуг общественного питания // И.И. Захарова, И.В. Швандина. Вестник НГИЭИ. – 2012. – № 5. – С. 23-29.
3. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора // А. Остервальдер, И. Пинье. Альпина Паблишер. – 2013. – 288 с.
4. Остервальдер А. Разработка ценностных предложений. Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители // А. Остервальдер, И. Пинье, Г. Бернарда, А. Смит. Альпина Паблишер. – 2015. – 312 с.
5. Новости исследований Alto Consulting Group [Электронный ресурс] // Аналитика Alto Consulting Group. Режим доступа: <http://alto-group.ru/new/>. Дата обращения: 09.02.16.

Федюшина Ирина Николаевна
Fedyushina Irina Nikolaevna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Гражданское право, семейное право»
Civil law and domestic relations law master program
e-mail: olrinya@yandex.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЪЕКТОВ АВТОРСКОГО ПРАВА В ЖУРНАЛИСТИКЕ

RELEVANT ISSUES OF OBJECTS OF COPYRIGHT IN JOURNALISM

Авторское право в журналистике осуществляется с определенными особенностями. В частности, это касается и разнообразных объектов авторского права. В данном докладе рассматриваются актуальные проблемы данных объектов.

Copyright in journalism is peculiarly exercised, notably its objects. The report considers relevant issues of such objects.

Ключевые слова: объекты авторского права, журналистика, творческий характер произведения, интервью, неприкосновенность объекта авторского права.

Key words: objects of copyright, journalism, creative nature of content, interview, inviolability of copyright objects.

Ст. 1259 ГК РФ позволяет определить объекты, которые не охраняются авторским правом. В журналистике это в основном новостные сообщения и программы телепередач (они имеют исключительно информационный характер). Но что делать с телепрограммами, снабженными анно-

тациями, и с некоторыми новостными жанрами, например, расширенной информацией, корреспонденцией?

Проанализировав позиции высших судов, делаем вывод, что для отнесения к охраняемым объектам авторского права нужно решать, имеется ли в основе произведения творческий характер. Некоторые исследователи, например, Е. Юнина, полагают, что новостные сообщения имеют смешанный характер: содержание (факты) не охраняются, а форма (авторский текст) – объект авторского права. Таким образом, нельзя взять и скопировать текст без указания ссылки на источник, можно брать информацию из него и создавать на ее основе свой собственный текст. Что касается такого жанра журналистики, как расширенная информация, то, видимо, ее необходимо относить к объектам авторского права, поскольку творческая составляющая в ней гораздо выше, чем у краткой заметки. Однако неясно, что же делать с по-прежнему преобладающей информационной целью подобного материала. Предполагаем, что эту проблему можно решить так: факты, упомянутые в расширенной информации, не охраняются авторским правом, однако все творческие задумки журналиста, воплощенные в ней, а также форма статьи, им охраняться должны.

Относительно телепрограммы судебная практика однозначно говорит, что это не объект авторского права. Такая позиция теперь закреплена и в ГК РФ. Однако доктрина дополняет этот подход: если к телепрограмме добавить аннотации и прочие дополнения творческого характера, то она должна охраняться авторским правом [3, с. 222].

Что же представляет собой вышеупомянутый творческий характер произведения? Законодатель не дает определения этого понятия. В трудах О.С. Иоффе, В.И. Серебровского, Э.П. Гаврилова указано, что в результате творчества появляется нечто новое. Критерий новизны позволяет ответить на вопрос, является ли произведение результатом творческого труда или же механической компиляцией, а значит, является ли оно самостоятельным объектом авторского права. В данном случае показателен такой пример, как ныне популярный в журналистике рерайт: результат переложения чужого текста своими словами. Можно ли назвать его самостоятельным объектом авторского права? Да, если из исходного текста берется только идея, которая по законодательству не охраняется авторским правом. На основе этой идеи создается самостоятельный текст, имеющий оригинальную форму, и в данном случае можно говорить пусть не о содержательной, но о формальной новизне. Нет – если это «синонимайзинг», когда лишь отдельные слова заменяются синонимами, а предложения просто переставляются местами. Нам представляется, что это результат не творческого труда, а механической обработки текста.

Специфика того или иного результата творческой деятельности журналиста во многом определяется тем средством массовой информации, для которого он предназначен. Вся совокупность средств массовой информации можно поделить на группы: периодическая печать, телевидение, радио и Интернет-СМИ – у каждой особенный контент, и это важно и с правовой точки зрения.

Печатные и интернет-СМИ. Некоторые исследователи предлагают их считать «сложными» объектами авторского права, но не в смысле ст. 1240 ГК РФ. Для А.Р. Ермаковой сложный объект – «произведение, состоящее из произведений нескольких авторов, творчески соединенных в единое целое под руководством физического или юридического лица, распространяемое под его именем, в котором личный творческий вклад различных авторов, участвующих в деятельности по его созданию (в частности, составлению и оформлению), является составной частью общего труда, а потому невозможно наделить каждого автора отдельным правом на произведение в целом» [1, с. 127]. Подобный подход можно увидеть и в работах Н.А. Шелудяковой, касающихся правового регулирования сетевых СМИ.

ТВ. На телевидении создают комплексные произведения, в которые входит несколько объектов авторского права. Так, текст для сюжета может создать один сотрудник, фотографировать место событий – другой, снимать на камеру – третий, записывать звук, используемый в сюжете – четвертый. Все эти работники могут совпадать в одном лице, а могут являться соавторами в соответствии с п. 1 ст. 1258 ГК РФ. В последнем случае возникает вопрос: является ли созданное ими произведение неразрывным целым или же представляет совокупность частей, каждая из которых имеет самостоятельное значение. Вероятно, нужно оценить способность каждого элемента выступать самостоятельным объектом гражданского оборота без потери его смысловой ценности.

Обратимся к другим проблемам авторского права в журналистике. Одной из интереснейших является определение субъектного состава такого объекта авторского права как интервью. А.Г. Рихтер [3, с. 224], В.Л. Энтин [5] считают, что единственный автор такого материала – журналист, хотя интервью обычно читают потому, что на вопросы отвечала личность, интересная обществу, а не из-за журналиста. А.П. Сергеев, А.Р. Ермакова и ряд других цивилистов говорят о том, что нужно оценивать творческий вклад каждого лица и в данном случае могут существовать предпосылки для признания соавторства [1, с. 199-200; 4, с. 174]. Первая позиция – более практическая (больше творческого вклада, как правило, у журналиста: это и подготовка вопросов, ремарки, литературная обработка, и техническая обработка), вторая – более верная с правовой

точки зрения (действительно, иногда можно работать над интервью совместно, например, с экспертом или творческим деятелем).

Существует еще и такая проблема, как конкуренция объектов авторского права на полосе. В СМИ публикуются произведения сторонних авторов, не являющихся членами редакции, т.е. самостоятельные объекты авторского права. Зачастую они требуют комментария или добавления иллюстративного материала – фотографий или инфографик. Как пишет И.А. Панкеев, такие дополнения к основному произведению при буквальном толковании ст. 1266 ГК могут рассматриваться как посягновение на неприкосновенность объекта авторского права [2]. Исследователь говорит о том, что журналистский комментарий или иллюстрация не имеют непосредственного соприкосновения с чужим произведением, а находятся рядом. То есть, по сути, представляют собой отдельный объект авторского права. Кроме того, иногда эти объекты даже выражены в различной форме: фотография относится к изобразительным элементам, а текст – вербален.

Продолжая разговор о сторонних объектах авторского права, задаем вопрос: можно ли редакции вносить изменения в стороннее произведение? В ст. 42 Закона о СМИ указано: «Редакция обязана соблюдать права на используемые произведения, включая авторские права, издательские права, иные права на интеллектуальную собственность. Автор либо иное лицо, обладающее правами на произведение, может особо оговорить условия и характер использования предоставляемого редакции произведения». Каким образом должны оформляться данные оговорки – в письменной или устной форме или в виде отдельного договора – не указано, что может породить неясности в отношениях между редакцией и сторонними авторами. Например, иногда письма читателей приходится редактировать, чтобы исправить ошибки. Можно ли считать данную правку нарушением авторского права - вопрос открытый, и еще одно из положений ст. 42 Закона о СМИ, гласящее: «Письмо, адресованное в редакцию, может быть использовано в сообщениях и материалах данного средства массовой информации, если при этом не искажается смысл письма и не нарушаются положения настоящего Закона», не проясняет вопроса, поскольку касается именно смысла письма, а не его формы.

Однако разумные и оправданные целью редактур правки, как нам кажется, были бы вполне уместны и даже выгодны для автора – опубликованный в печатном издании сокращенный отрывок мог бы вызвать интерес ко всему произведению, чего не произошло бы, если бы он не был опубликован вообще из-за того, что автор запретил вносить в произведение любые изменения.

Литература:

1. Ермакова А.Р. Право интеллектуальной собственности в сфере периодической печати. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2002.
2. Панкеев И.А. Интеллектуальные права в СМИ: проблема регулирования // Медиаскоп. – 2010. – №3.
3. Рихтер А.Г. Правовые основы журналистики. – М.: Издательство «ВК», 2009.
4. Сергеев А.П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации. – ТК Велби, Проспект, 2007.
5. Энтин В.Л. Кто является автором интервью? // Профессия – журналист. – 2000. – № 3-4.

Фомичева Наталья Михайловна
Fomicheva Natalia Mihailovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
кандидат экономических наук, профессор
St. Petersburg State University of Economics
kandidat of economic science, professor
e-mail: n.fomicheva@yandex.ru

Телишевский Антон Валентинович
Telichevski Anton Valentinoviz

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Финансы инновационной медицины»
Master program «Finances of innovative medicine»
e-mail: telik_e@mail.ru

СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА ПАЦИЕНТАМ CIVIL LIABILITY INSURANCE FOR CAUSING HARM TO PATIENTS

В статье рассматриваются вопросы, связанные со страхованием гражданской ответственности медицинских работников на случай причинения вреда жизни и здоровью пациентов, законодательные основы, тарификация данного вида страхования.

The article deals with issues related to the civil liability insurance of medical personnel in the case of harm to life and health of patients, the legal bases, tariffication of this type of insurance.

Ключевые слова: страхование, гражданская ответственность, пациенты.
Key words: insurance, civil liability, patients.

Страхование гражданской ответственности является одной из наиболее динамично развивающихся подотраслей страхования во всем мире. Аналогичные тенденции характерны и для российского страхового

рынка. Несмотря на кризис, объемы страховых премий, собранные по данным видам страхования, показывают плавный рост. Так, в 2013 году было собрано 29,74 млрд рублей, в 2014 году – 37,85 млрд рублей, а в 2015 году 41,04 млрд рублей [1]. На страховые выплаты при этом приходится в среднем четвертая часть от собранных страховых премий – соответственно в 2013 году – 7,14 млрд рублей, в 2014 – 10,3 млрд рублей, в 2015 – 9,52 млрд рублей [1]. Из этого на долю страхования гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам в 2014 г. приходилось 16,24 млрд руб., а в 2015 г. – 16,91 млрд руб., что составляет более 41% при росте количества договоров [1] (см. диаграмму 1).

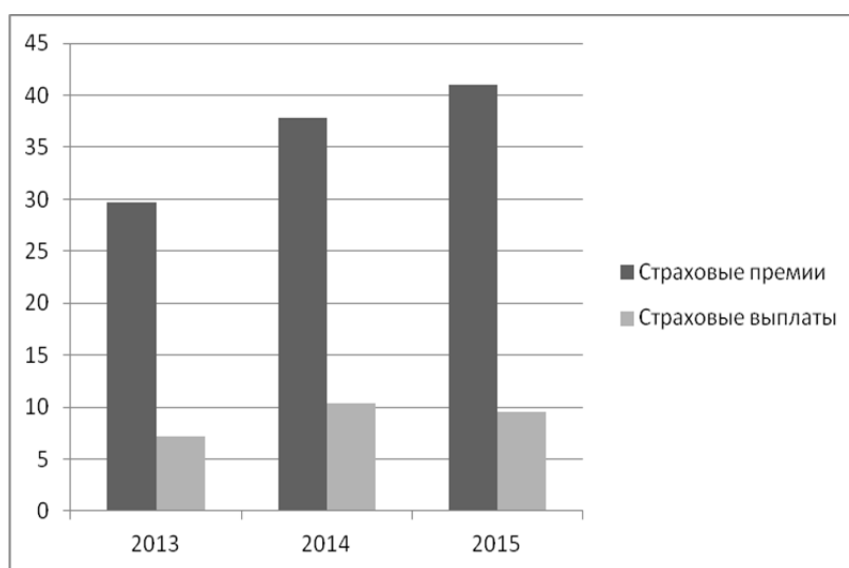


Диаграмма 1. Динамика сбора страховых премий и произведенных страховых выплат по страхованию гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам.

Страхование гражданской ответственности за причинение вреда пациентам во всех развитых странах является неотъемлемым атрибутом деятельности как медицинских организаций, так и частнопрактикующих врачей. Что же касается Российской Федерации, то доля таких договоров страхования крайне мала и заключается чаще всего либо коммерческими медицинскими организациями, или врачами, имеющими частную практику, на добровольных началах, в то время как в Федеральном законе № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» в ст. 72 прописано право медицинских работников на страхование риска своей профессиональной ответственности, а ст. 79 говорит о том, что все медицинские организации должны обязательно страховать ответственность на случай причинения вреда жизни и здоровья пациентов при осуществлении медицинской помощи. То есть данная норма права указывает на то, что страхование гражданской ответственности на случай причинения вреда пациентам должно быть обязательным, а это возможно

только при наличии соответствующего Федерального закона. Однако до сих пор такой законодательный акт не принят, а в наличии имеется только законопроект «Об обязательном страховании гражданской ответственности медицинских организаций перед пациентами».

Гражданско-правовая ответственность за причинение вреда жизни и здоровью пациентов может быть возложена как на медицинское учреждение, так и на медицинского работника. Несмотря на то, что заниматься медицинской деятельностью могут только специалисты, имеющие соответствующие высшее или среднее медицинское образование и уровень квалификации, подтверждающиеся соответствующими дипломами и сертификатами, а при необходимости и лицензиями, полностью избежать ошибок при диагностике, или оказании медицинской помощи невозможно.

Статья 1064 ГК РФ указывает, что вред, причиненный личности гражданина, должен быть возмещен в полном объеме лицом, которое причинило вред, если это лицо не докажет, что вред возник не по его вине. В то же время в соответствии со ст. 1068 ГК РФ возмещение вреда, причиненного работником юридического лица при исполнении трудовых, служебных, должностных обязанностей возлагается на данное юридическое лицо. Из этого следует, что при причинении вреда жизни и здоровью пациента в результате оказания ему некачественной медицинской помощи обязанность по возмещению данного вреда возлагается на работодателя – медицинскую организацию. После того, как медицинской организацией будет возмещен причиненный пациенту вред, она имеет право на основании ст. 1081 ГК РФ в порядке регресса взыскать с медицинского работника, причинившего данный вред, уплаченную пациенту денежную сумму. Частнопрактикующие врачи и средний медицинский персонал несут данную ответственность за причинение вреда жизни и здоровью пациентов самостоятельно.

Компенсация вреда, причиненного жизни и здоровью пациентов чаще всего проводится за счет имеющихся договоров страхования данных рисков. Медицинские организации, как юридические лица, могут страховать эти риски в рамках договоров общегражданской ответственности, а врачи и средний медицинский персонал, как лица, обладающие профессией, как правило, заключают договоры страхования профессиональной ответственности. В настоящее время заключение данных договоров страхования проводится на добровольной основе.

По этому договору страхуется риск гражданской ответственности страхователя или иного лица, на которое такая ответственность может быть возложена. Договор страхования заключается в пользу третьих лиц, а именно, пациентов, которым может быть причинен вред в результате оказания медицинской услуги, а также лиц, которые в соответствии с дей-

ствующим законодательством имеют право на возмещение вреда в связи со смертью пациента.

Объектом страхования являются имущественные интересы страхователя, в связи с обязанностью возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью пациентов, в результате непреднамеренных действий или бездействий при осуществлении медицинской деятельности в соответствии с действующей лицензией на ее осуществление.

Страховым случаем является причинение вреда жизни и здоровью пациентов при совершении страхователем непреднамеренных ошибочных действий или бездействия при осуществлении профессиональной деятельности. При этом нужно учитывать такие факты как совпадение периода времени, когда произошли ошибочные действия медицинского персонала с периодом действия договора, предъявление претензии пострадавшими пациентами в период, указанный в договоре страхования, а также отсутствие в действиях врачей, или среднего медицинского персонала признаков «грубой неосторожности».

Риски, которые предлагаются к покрытию по данному виду страхования, касаются двух аспектов: рисков, которые непосредственно связаны с медицинской деятельностью и риски, относящиеся к финансовым расходам страхователя на проведение независимой экспертизы, уменьшением убытка, судебными издержками.

К рискам, связанным с осуществлением медицинской деятельности, относятся следующие ошибки: при определении основного заболевания или сопутствующего заболеваний, при выборе тактики, назначении и проведении лечения, при назначении и применении лекарственных препаратов, при диагностике и проведении лечения, приведшие к причинению вреда жизни и здоровью пациента. Также сюда относятся риски инфицирования пациента при переливании крови, внутривенном вливании, проведении других медицинских манипуляций, процедур, оперативных вмешательств.

К рисками, связанным с финансовыми расходами страхователя, относятся расходы: понесенные страхователем с целью уменьшения убытка, возмещаемого по договору страхования, на проведение независимой экспертизы с целью установления причин, последствий и размера вреда, причиненного третьим лицам, некоторые судебные расходы.

Однако, ответственность страховых организаций ограничивается рядом исключений, основными из которых являются следующие.

- исключения, связанные с причинением вреда жизни и здоровью пациента медицинскими работниками по ряду причин;

- исключения, связанные с неисправностью оборудования, о которой было известно;

- исключения, связанные с использованием просроченных медицинских препаратов, контрафактных препаратов или дефектных препаратов, в случае, если об этом было известно;

- исключения, связанные с техническими неисправностями во время оказания медицинской помощи;

- причинение вреда самому себе в результате действия (бездействия) пациента;

- вред, связанный с разглашением врачебной тайны;

- типовые исключения из договоров страхования, связанные с ядерным излучением, военными действиями, гражданскими войнами и т.д.

Поскольку этот вид страхования на данный период времени проводится как добровольный, то и страховая сумма (агрегатная или не агрегатная) устанавливается по соглашению сторон, при этом могут быть установлены лимиты ответственности по всем претензиям на одну ошибку медицинского работника, или лимит ответственности по одному требованию (претензии).

Расчет страховой премии проводится на основании базовых тарифов, имеющих в страховой организации с использованием поправочных коэффициентов, корректирующих степень риска. Базовые тарифы различаются в зависимости от формы собственности медицинских организаций, а также учитывается, входит ли в стандартное покрытие риск причинения морального вреда, или нет. Поправочные коэффициенты учитывают во-первых, профиль медицинского учреждения (амбулаторные медицинские учреждения, стационары с госпитализацией, стоматологические организации), во-вторых, количество медицинских работников (медицинские организации делят в зависимости от численности медицинских работников до двадцати человек, от двадцати до тридцати человек, от тридцати до пятидесяти человек, от пятидесяти до ста человек и т.д.), уровень квалификации медицинского персонала (количество сотрудников, имеющих высшую категорию), наличие претензий от пациентов к данному лечебному учреждению за последние годы.

Таким образом, гражданско-правовая ответственность за причинение вреда жизни и здоровью пациентов в сфере здравоохранения представляет собой меру государственного принуждения, используемую для восстановления их нарушенных прав. Данную ответственность несут как медицинские организации, так и медицинские работники, которые страхуют ее на добровольной основе в рамках общегражданской или профессиональной ответственности.

Литература:

1. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации – www.cbr.ru

Хитрук Тамара Юрьевна
Hitruk Tamara Yurievna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Финансовый менеджмент организации»
Master program «Financial Management of Enterprise»
e-mail: tamara.hitruk11111@mail.ru

**СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ
КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ, ВЛИЯЮЩИЙ
НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛИЗАЦИИ РЫНКА**
**BALANCED SCORECARD AS A KEY ELEMENT OF MANAGEMENT
AFFECTING THE COMPETITIVENESS OF THE ECONOMIC
ENTITIES OF THE REGION IN A GLOBALIZED MARKET**

В статье рассматриваются основные проекции сбалансированной системы показателей. Выявлены преимущества использования сбалансированной системы показателей, влияющих на конкурентоспособность бизнеса в условиях глобализации.

The article examines the main perspectives of the balanced scorecard. The strengths which affect the competitiveness of the business in a globalized market are revealed.

Ключевые слова: Сбалансированная система показателей, конкурентоспособность бизнеса, стратегическая карта, конкурентные преимущества.

Key words: Balanced scorecard, business competitiveness, strategy map, competitive strengths.

В современных условиях глобализации рынка, когда практически во всех отраслях хозяйствования ужесточается конкуренция и борьба ведется за каждого клиента или покупателя, степень конкурентоспособности функционирования хозяйствующих субъектов региона зависит не только от эффективного использования материальных факторов, а также от факторов нематериального характера.

Роль систем управления в деятельности организаций уникальна. Именно система управления является главным фактором, влияющим на конкурентоспособность предприятий.

Все вышеперечисленное обуславливает невозможность конкурентоспособного развития хозяйствующих субъектов региона без использования современных концепций управления.

В современных условиях хозяйствования, большую актуальность приобрела Сбалансированная система показателей.

«Сбалансированная система показателей» – концепция переноса и декомпозиции стратегических целей для планирования операционной дея-

тельности и контроль их достижения через ключевые показатели эффективности» [1, с. 32].

Сбалансированная система показателей (далее ССП) состоит из четырех составляющих / проекций:

1. «Клиенты» определяет ключевые сегменты рынка, чтобы сосредоточить на них усилия компании по продвижению и реализации продуктов. Эти сегменты и есть тот источник доходов, повышение которых ставится в задачу финансовой составляющей системы. Далее определяются основные показатели эффективности и оценивающие их показатели. Основными показателями эффективности в данной проекции являются: удовлетворенность покупателей, удержание старых клиентов и приобретение новых, их прибыльность, доля рынка в целевых сегментах и др.

2. «Внутренние бизнес-процессы» определяет основные процессы, которые необходимо усовершенствовать и развить, чтобы укрепить конкурентные преимущества предприятия. От эффективности бизнес-процессов зависят показатели запланированных финансовых результатов, а также удовлетворенность покупателей. Бизнес-процессы должны выстраиваться в компании определенным образом, чтобы максимально предоставлять ценность клиентам с осуществлением минимальных издержек.

3. «Обучение и рост (развитие)» определяет инфраструктуру, необходимую предприятию для развития и обеспечения роста в долгосрочном аспекте. Человеческие ресурсы, информационные системы и организационные процедуры три основных фактора, которые предприятию необходимо улучшать. Квалификация персонала, улучшенные технологии способствуют качественному обслуживанию клиентов, поддержанию эффективности бизнес-процессов, что в свою очередь приводит к запланированным финансовым показателям.

4. Перспектива «Финансы» определяет стратегическую цель (цели) в финансовых показателях, что в свою очередь, выражает интерес собственников бизнеса. Финансовая составляющая представляет собой последовательность действий, необходимых к выполнению в рамках всех четырех составляющих системы с целью достигнуть желаемый долгосрочный результат. Проекция финансов является одной из главных составляющих ССП. Поскольку перспектива «Финансы» основополагающая, следовательно, часто главная стратегическая цель выражается в конкретном агрегированном финансовом показателе.

Среди показателей должна прослеживаться четкая причинно-следственная связь (по типу «если-то») и определены целевые значения. Все нефинансовые показатели должны «работать» на финансовые показатели.

Все четыре основные перспективы должны отражаться в стратегических картах. Раскроем понятие этого термина: «Стратегическая карта –

это графический документ, отражающий причинно-следственные связи между отдельными стратегическими целями деятельности организации» [2, с. 16].

При правильной разработке ССП, внедрению и использованию компания получает огромные преимущества дальнейшего развития и процветания.

Остановимся на основных преимуществах ССП:

– Использование финансовых, так и нефинансовых показателей. В свою очередь нефинансовые показатели способствуют достижению значительно лучших показателей финансовых.

– Четкое формулирование целей, их количественное выражение.

– Создание дерева целей на все уровни управления, а из целей выявление показателей и нормативов.

– Возможность своевременно скорректировать любую цель, тем самым оптимизировав планы (большой разрыв между нормативными и фактическими значениями свидетельствуют об ошибках в планировании).

– Возможность своевременно корректировать действие сотрудников, если их результаты значительно далеки от запланированных (при условии, что план был определен верно). С руководителем обсуждается данная ситуация и выявляются мероприятия, которые помогут улучшить положение.

– Осуществляется постоянный мониторинг результатов, с целью понимания как работает компания, какие вершины она достигла.

– Своевременное диагностирование трудных ситуаций, которые требуют управленческого вмешательства. То есть при принятии в данной ситуации эффективного управленческого решения, положение компании не усугубится, а наоборот, может и улучшиться.

– Наличие прозрачной системы оценки работы компании.

Должны соблюдаться правила SMART при установлении показателей. KPI должны быть:

- S (Specific) специфичными;

- M (Measurable) измеримыми;

- A (Achievable) достижимыми;

- R (Relevant) релевантными;

- T (Time-based) ограниченными во времени [3].

Рассмотрим такую основную цель как «Улучшение качества и ассортимента продукции» более подробно. Для этого на рисунке 1 изображена построенная нами стратегическая карта целей. Далее рассмотрим уникальные цели.

Как видно из стратегической карты уникальной целью в перспективе «Внутренние бизнес-процессы» является «Улучшение хранения товаров в магазине и складских запасов» (рисунок 2).

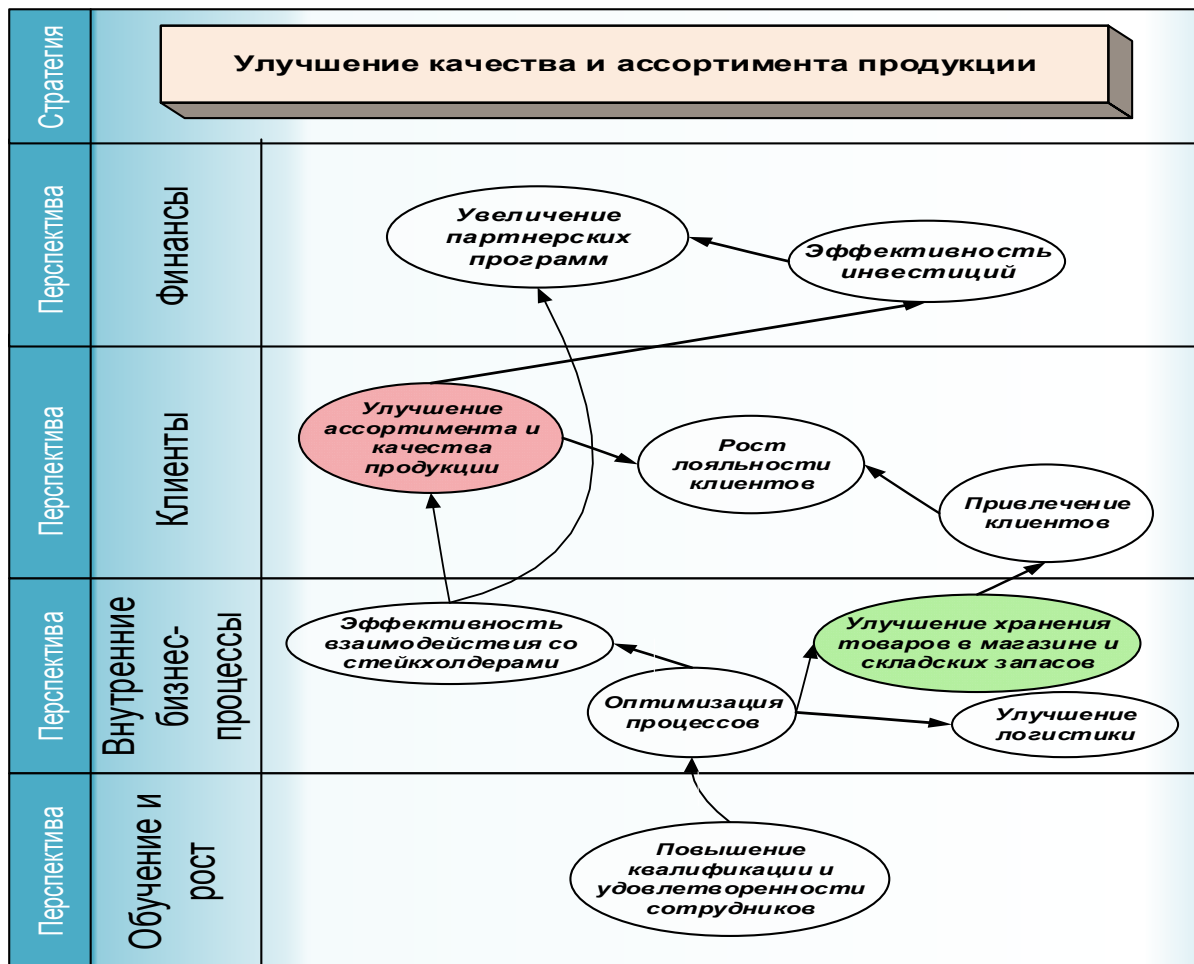


Рис. 1. Стратегическая карта цели «Улучшение качества и ассортимента продукции».

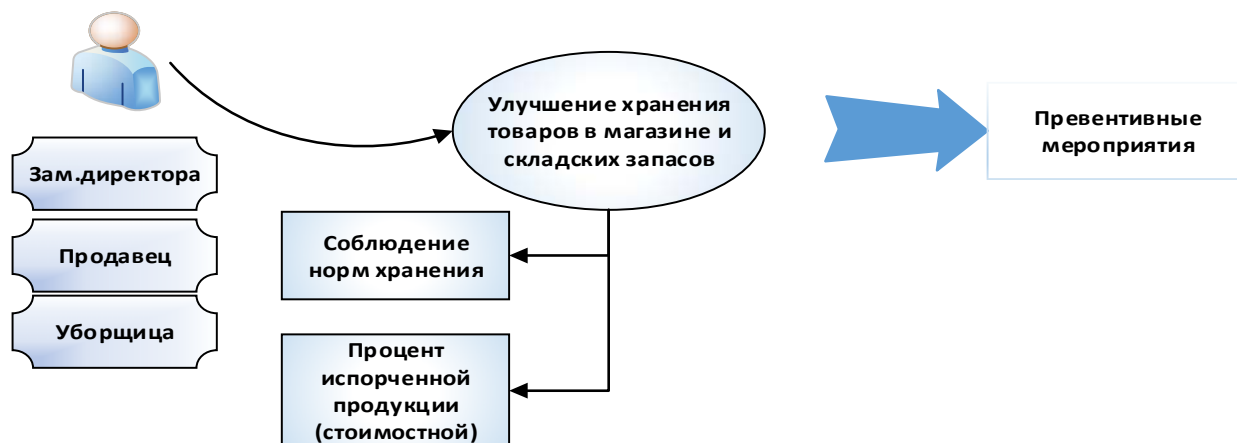


Рис.2. Диаграмма окружения цели является «Улучшение хранения товаров в магазине и складских запасов».

Цель «Улучшение хранения товаров в магазине и складских запасов»:

1. Важна, так как любой продукт может испортиться от неправильного его хранения. Товары со склада в самом магазине должны подаваться

по мере надобности. Главное, чтобы осуществлялась продажа товара до момента окончания его срока годности.

2. Зависит от целей «Оптимизация процессов». Влияет на достижение цели «Привлечение клиентов».

3. Продавцы обязаны следить за сроком годности продукции, чтобы по возможности не допускать ее окончания, то есть стараться продать ее до истечения срока. Зам. директора следит за порядком, уборщица соблюдает чистоту.

Вывод: для достижения основной цели «Улучшение качества и ассортимента продукции» необходимо в первую очередь эффективно взаимодействовать со стейкхолдерами, далее улучшать хранение продукции и логистику, это приведет к привлечению клиентов.

Литература:

1 Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию – 2-е изд., испр. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 320 с.

2 Крылов, С.И. Развитие методологии анализа в сбалансированной системе показателей: монография / С.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 152 с.

3 Kudernatsch D. Balanced Scorecard: Mit der BSC Strategien umsetzen. Business-wissen.de, 2015. (URL: <http://www.business-wissen.de/artikel/balanced-scorecard-mit-der-bsc-strategien-umsetzen/>) (Дата обращения 03.04.2016).

**Цыпкина Мария Геннадьевна
Tsyapkina Maria Gennadevna**

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

Программа «Социальное управление человеческими ресурсами»
Master program «Social management of human resources»

e-mail: marol.10c@mail.ru

БЕЗРАБОТИЦА КАК ОДНА ИЗ ПРЕДПОСЫЛОК МОЛОДЕЖНОЙ ПРЕСТУПНОСТИ UNEMPLOYMENT AS ONE OF THE PREREQUISITES FOR YOUTH CRIME

В статье рассматриваются одни из наиболее острых проблем стоящих в настоящее время перед государством – безработица и молодежная преступность. Безработица анализируется как одна из предпосылок молодежной преступности, также рассматривается их взаимосвязь друг с другом. Помимо этого, в статье приведены результаты социологического опроса, посвященного проблемам молодежной безработицы.

The article discusses some of the most pressing challenges currently facing the government is unemployment and youth crime. Unemployment is analysed as one of the prerequisites for youth crime also viewed their relationship with each other. In addition, the article presents the results of a survey on the problems of youth unemployment.

Ключевые слова: безработица, молодежная преступность, незанятая молодежь, социализация.

Key words: unemployment, youth crime, unemployed youth, socialization.

В современных экономических условиях безработица выходит на первый план в системе общественно значимых проблем. Рост безработицы приводит к усилению маргинализации членов общества, обострению социальной напряженности, ухудшению социально-психологического климата в социуме [1, с. 95]. В связи с этим, из-за падения уровня жизни населения и на этом фоне роста числа деклассированных групп в обществе, развивается социальная база различных форм девиантности. Они активно распространяются среди молодежи, так как не получают должной реакции со стороны различных агентов социализации, в том числе, таких как семья, школа, СМИ и многих других [2, с. 66].

Незанятость молодежи общественно полезным трудом может также привести к увеличению доли молодежной преступности в обществе. Данная проблема, в настоящее время, становится одной из наиболее актуальных, по той причине, что около 45% преступлений (различной степени тяжести) в России ежегодно совершается подростками и молодежью, а в периоды экономических потрясений этот процент будет только расти. Так, например, в кризисный 2008 год в России было совершено 53% преступлений молодыми людьми (по данным Федеральной службы государственной статистики).

Молодежную преступность можно анализировать с точки зрения двух подходов: криминологического и социологического. Согласно криминологическому подходу, преступность можно рассматривать как суммы деяний, запрещенных законом конкретного государства и совершенных на конкретной территории в определенное время и в определенных условиях. В рамках социологического анализа она представляет собой социальное явление, которое носит деструктивный (разрушающий) для общества характер. Помимо этого, её можно рассматривать как относительно устойчивую и распространенную форму девиантного поведения, представляющую собой высокую степень общественной опасности и определяемую уголовным законодательством [3, с. 2-3].

Здесь будет важным отметить то, что для самой незанятой молодежи, тех, кто имеет риск попасть в ряды молодых преступников, характерно повышенное чувство тревожности, однако в тоже время они демонстрируют безразличное отношение к преступности. Эти сведения под-

тверждают результаты проведенного нами в феврале 2016 года в одном из Агентств занятости населения г. Санкт-Петербурга опроса незанятой молодежи (128 респондентов). В результате опроса было выявлено, что наиболее сильно молодых людей волнуют проблемы экономического характера (низкий уровень оплаты труда (56%), высокие цены на товары народного потребления (42%), высокий уровень безработицы (35%)), тогда как проблема высокого уровня преступности занимает лишь девятое место (7%). Эти данные свидетельствуют о том, что молодые люди склонны оправдывать использование незаконных средств для получения высоких доходов.

Одной из важных предпосылок молодежной преступности является безработица. Во многих странах мира молодые люди примерно вдвое чаще находятся среди тех, кто ищет и не находит той работы, которую искал. Например, в России можно выделить несколько причин, которые мешают молодежи в трудоустройстве:

- 1) частичное несоответствие образовательных институтов рынку труда;
- 2) отсутствие четкой государственной политики в области занятости молодежи;
- 3) неполная информированность молодежи о своих правах;
- 4) несоответствие ожиданий и запросов молодежи реалиям рынка труда [4, с. 38].

Помимо этого, у многих работодателей сохраняются стереотипы относительно того, что молодые люди не смогут себя также активно проявить в трудовой деятельности, как это сделают более опытные работники. Они считают, что молодежь не умеет выстраивать отношения в трудовом коллективе, а также она излишне эмоциональна. Однако на деле, данные качества не всегда подтверждаются, а, напротив, являются закоренелым стереотипом среди работодателей.

Немаловажным является также то, что незанятая молодежь по своему составу неоднородна. Она включает в себя «истинных безработных», которые либо официально регистрируются в службах занятости (так, согласно, последним данным Федеральной службы государственной статистики (на январь 2016 года), по России высокий уровень безработицы отмечается среди молодежи до 25 лет и составляет 21,5%), либо ищут работу по своим личным каналам. Согласно результатам нашего опроса, большинство незанятых молодых людей ищут работу через Интернет (94%). «Истинные безработные» составляют примерно 50% от всех незанятых молодых людей. Далее следуют «пленники судьбы», которые желают трудиться, но в связи с тем, что не могут найти подходящую для себя работу, прекратили её искать. К этой группе также можно отнести людей занятых в домашнем хозяйстве, либо тех, кто занимается воспитанием

детей. Их доля составляет примерно 30-35%. Также велика группа «безработных по призванию», то есть тех, кто предпочитает иждивенчество и криминальное поведение (20%).

Зачастую незанятая молодежь происходит из семей со средним или низким уровнем дохода. По результатам опроса было выявлено, что у 33% респондентов покупка одежды вызывает трудности, 30% не могут позволить себе приобрести мелкую бытовую технику. Длительное пребывание молодых людей в состоянии поиска работы, означает их перемещение в преддонье, характеризующееся бедностью и минимальным потреблением пищи в пределах физиологического минимума. Отсюда, у молодых людей два пути, либо уход в криминальную сферу, либо на «социальное дно».

Таким образом, проблема трудоустройства молодых людей в настоящее время встала достаточно остро, поэтому необходимо разработать систему мер способствующих уменьшению роста безработицы среди молодежи. Причиной этому является то, что высокий уровень безработицы среди молодежи опасен своими экономическими и социальными последствиями (в том числе он усугубляет криминогенную обстановку, как в стране, так и в отдельном регионе), которые затрагивают интересы, как самой молодежи, так и государства в целом.

Поэтому для того, чтобы решить проблемы занятости молодежи, необходимо: осуществлять социально-психологическую адаптацию молодежи к рыночным условиям; обеспечивать занятость исходя из интересов и способностей человека; проводить правовое просвещение молодежи; содействовать системе поддержки молодой семье; создавать правовые и организационные условия для предотвращения значительного роста безработицы среди молодежи; проводить обучение, переквалификацию. Все эти меры помогут снизить уровень безработицы среди молодежи, однако они должны работать в комплексе с мерами по предотвращению молодежной преступности. Одной из важных можно назвать работу социальных служб с неблагополучными семьями (семья является главным агентом первичной социализации), так как непосредственно в процессе социализации молодые люди усваивают те социальные нормы, которыми впоследствии руководствуются в жизни.

Литература:

1. Бреев Б.Д. Безработица в современной России. – М., 2005, С. 95.
2. Комлев Ю.Ю., Сафиуллин Н.Х. Социология девиантного поведения / Ю.Ю. Комлев. – Казань, 2006, С. 66.
3. Мерзаканов С.А. Социологический подход к исследованию молодежной преступности, его специфика // Общество и право. – 2004. – №2(4). – С. 2-3.
4. Цетович О.А. Вовлечение в трудовую деятельность молодежи как форма социальной интеграции // Теория и практика общественного развития. – 2005. – №3. – С. 38.

Чернышева Алена Игоревна
Chernysheva Alena Igorevna
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Теория перевода и межкультурная коммуникация»
Master program «Translation theory and intercultural communication»
e-mail: alyona_91@inbox.ru

**КВАНТИТАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПРОДУКТИВНОСТИ
КАУЗАТИВНЫХ СУФФИКСОВ В КАЗАХСКОМ ЯЗЫКЕ
QUANTITATIVE ANALYSIS OF CAUSATIVE SUFFIXES
PRODUCTIVITY IN KAZAKH LANGUAGE**

Данная статья освящает применение количественных методов для выявления продуктивности каузативных суффиксов в казахском языке с использованием языка программирования Python

This article describes quantitative methods used in analyzing the productivity of causative suffixes in Kazakh language using programming language Python.

Ключевые слова: каузативный суффикс, количественный метод.
Key words: causative suffix, quantitative method, python.

На современном этапе развития лингвистики язык рассматривают как некоторое системно-структурное образование. Отсюда, подсистемы языка называют уровнями, а уровни состоят из соответствующих единиц – фонем, морфем, лексем и синтагм и др.

Все уровни связаны иерархически, т.е. от количества фонем будет зависеть количество возможных морфем, от количества морфем, например, аффиксов будет зависеть число возможных производных слов и т.д. Соответственно, каждый язык обладает определенными качественными и количественными признаками [3, с. 10].

Если рассматривать текст по его качественным параметрам, можно выделить различные языковые категории, объединив определенные классы по каким-либо схожим признакам, так, например, фонемы, морфемы и лексемы представляют собой категорию языковых единиц. Исходя из количественных характеристик, текст возможно проанализировать статистически, и исследовать некоторые языковые гипотезы. За последние годы в лингвистике такой анализ стал очень популярным и получил название количественный [4, с. 29].

Данное исследование ограничивается количественным анализом продуктивности каузативных суффиксов в казахском языке на материале корпуса объемом 60 тыс. знаков. Результатом такого анализа можно получить данные о частоте встречаемости конкретных суффиксов в процент-

ном соотношении и, таким образом, выявить степень их продуктивности, что довольно актуально для морфологии казахского языка, так как каузативную функцию выполняет множество суффиксов, и не во всех случаях их многообразие обусловлено фонетическим сингармонизмом, характерным для всех тюркских языков.

Для облегчения обработки больших объемов текста удобно использовать соответствующее программное обеспечение, за отсутствием готовых программ, способных обрабатывать данные на казахском языке, была разработана свой собственный вариант программы-анализатора [1, с. 56].

Первым этапом был создан корпус на казахском языке объемом 60 тыс. знаков. Затем текстовый файл, содержащий корпус, был обработан программой, написанной на высокоуровневом языке общего назначения Python, в которой был описан следующий алгоритм:

1) С помощью регулярных выражений были отобраны все глаголы, содержащиеся в текстовом документе. В казахском языке порядок слов является фиксированным, следовательно, глагол всегда стоит на последнем месте в предложении, вне зависимости от его типа, поэтому сначала отбираем все единицы, находящиеся на последнем месте:

```
# подключаем модуль регулярных выражений
import re
# открываем файл
file = open('corp_kaz.txt', 'r', encoding='utf=8')
corp = file.read()
# ищем глаголы
# [^А-Я] - исключить заглавные
# \w - любая буква
# [.!?] - включить знаки . ! ? в конце слова
# \s - символы конца строки
search_verbs_re = re.compile("\w+[.!?]\s")
search_verbs = re.findall(search_verbs_re, corp)
```

2) Следующим этапом, создаем списки для каждого суффикса. Далее, используя условный цикл for, производим поиск каждого суффикса в каждом глаголе:

```
verbs = []
for i in search_verbs:
    if i.istitle() == False:
        i = i.strip(" .!?\n\xa0")
        verbs.append(i)
# дыр, дір, тыр, тір, ғыз, гіз, қыз, кіз, ар, ір, ыр, ым, ім, т, сеп
дыр = []; дір = []; тыр = []; тір = []; ғыз = []; гіз = []; қыз = [];
кіз = []; ар = []; ір = []; ыр = []; ым = []; ім = []; т = []; сеп = [];
```



```

for verb in verbs:
    if "дыр" in verb:
        дыр.append(verb)
    elif "дip" in verb:
        dip.append(verb)

```

...

3) Найденные варианты сохраняем в списки и, далее, выводим полученные результаты любым удобным способом:

```

print(*дыр, sep=', '); print(*dip, sep=', '); print(*мыр, sep=', ');
print(*mip, sep=', '); print(*зыз, sep=', '); print(*ziz, sep=', '); print(*қыз,
sep=', '); print(*кіз, sep=', '); print(*ар , sep=', '); print(*ip , sep=', ');
print(*ыр , sep=', '); print(*ым , sep=', '); print(*im , sep=', '); print(*m ,
sep=', '); print(*сет, sep=', ');

```

4) Полученные данные обрабатываем в табличном редакторе Microsoft Excel. Для более удобного анализа сортируем результаты в алфавитном порядке.

В ходе анализа таблицы можно сделать соответствующие выводы о каузативных суффиксах (аффиксы перечислены в порядке продуктивности):

- Суффикс –т по результатам анализа оказался наиболее продуктивным, образовав 76% каузативных глаголов, в том числе и вторичных, что говорит о его высокой продуктивности, что нельзя сказать о его возможных вариантах –ыт и –іт, которые встречаются в единичных случаях. Стоит отметить, что суффикс –т может присоединяться как к глагольным основам, так и к другим залоговым суффиксам;

- Суффикс –дыр (и его алломорфы) образуют около 18% каузативных глаголов, что говорит о некоторой его продуктивности и присоединяется как к односложным, так и многосложным корням и основам, т.е. вне зависимости от морфологического состава глагола, что, в некоторых случаях, является очень важным фактором;

- Суффикс –ар встречается в 6% случаев, и во всех случаях присоединяется к односложным основам. Интересным является тот факт, что не все исследователи выделяют данный суффикс в качестве каузативного, однако, конкретные и достаточно многочисленные примеры показывают, что данный суффикс явно выражает каузативное значение;

- Суффикс –қыз (и его алломорфы) присоединяются в основном к односложным глагольным корням и образуют около 2% каузативных глаголов, что позволяет сделать некоторые выводы о его непродуктивности;

- Суффикс –сет является самым интересным представителем среди каузативных суффиксов, т.к. присоединяется только к единственной глагольной основе қар(смотреть).

Итого, результаты исследование можно оформить в таблице:

Таблица 1 – Продуктивность каузативных глаголов.

№	Каузативные суффиксы	Кол-во глаголов	% соотношение
1.	-т (+алломорфы)	98	71,8%
2.	-дыр (+алломорфы)	29	18,5%
3.	-ар	10	6%
4.	-кыз (+алломорфы)	7	5%
5.	-сөт	1	>1%

Литература:

1. Арнольд И.В.: Основы научных исследований в лингвистике: Учеб. пособие. – М.: Высш. шк., 1991. – 140 с.
2. Кашеева А.В.: Квантитативные и качественные методы исследования в прикладной лингвистике // Социально-экономические явления и процессы – 2013. – №3(049) – 155-162 с.
3. Левицкий В.В.: Квантитативные методы в лингвистике. – Винница: Нова книга, 2007. – 259 с.
4. Митина О.В.: Методы анализа текста: методологические основания и программная реализация // Вестник ЮУрГУ, серия «Психология» – 2010. – №11 – 29-38 с.

Чистякова Елена Владимировна
Chistyakova Elena Vladimirovna

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

Программа «Лингвистика. Теория коммуникации и межкультурные связи
с общественностью»

Master program «Linguistics. Theory of communication and cross-cultural
communication with the public».

e-mail: ladyelenachistyakova@yandex.ru

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МЕТАФОРЫ В РЕКЛАМНОМ ДИСКУРСЕ FUNCTIONING OF CONCEPTUAL METAPHOR IN ADVERTISING DISCOURSE

Аннотация: в статье рассматриваются возможности использования концептуальной метафоры в рекламе гитар.

Annotation: The article deals with the possibilities of the using of conceptual metaphor in advertising guitars.

Ключевые слова: концептуальная метафора, реклама, визуальный план.

Keywords: conceptual metaphor, visual aspect, advertising.

Концептуальная метафора представляет собой один из мощных инструментов воздействия на психику человека, который может оказывать влияние при минимальном контроле со стороны рационально детерминированных речемыслительных процессов. Согласно Лакоффу и Джонсону, метафора не лежит в границах языковой сферы – сами процессы мышления метафоричны; «обыденная понятийная система, в рамках которой мы думаем и действуем, по сути своей метафорична» [5, с. 25].

Действуя «в обход сознания», метафора уменьшает критичность потребителя к рекламе: «трудно противиться собственным мыслям или ассоциациям» [2, с. 101].

Рекламным текстам свойственна манипулятивность. «Природа манипуляции состоит в наличии двойного воздействия – наряду с посылаемым открыто сообщением манипулятор посылает адресату «закодированный» сигнал, надеясь на то, что этот сигнал разбудит в сознании адресата те образы, которые нужны манипулятору. Это скрытое воздействие опирается на «неявное знание», которым обладает адресат, на его способность создавать в своем сознании образы, влияющие на его чувства, мнения и поведение. Искусство манипуляции состоит в том, чтобы пустить процесс воображения по нужному руслу, но так, чтобы человек не заметил скрытого воздействия» [4, с. 262].

Таким образом, сознательное использование концептуальной метафоры в рекламном дискурсе провоцирует определенные мыслительные процессы. В таком тексте присутствует своеобразный «код», не требующий интерпретирующего объяснения, и стоящие за ними когнитивные структуры выполняют функцию «пароля»: знака-пропуска для посвященных.

В основе концептуальной метафоры лежит процесс взаимодействия между структурами знания двух концептуальных доменов – сферы-источника (source domain) и сферы-мишени (target domain). Поскольку в основе «сферы-источника» лежат хорошо известные человеку элементы, возможно, общие для личности, семьи, рода, нации, а также общечеловеческие понятия, мною была выдвинута следующая гипотеза: в основе «источника» в концептуальной метафоре допустимо выделение семантических примитивов с целью изучения степени эффекта воздействия рекламного дискурса на потребителя.

По мнению А. Вежбицкой, «возможность успешной коммуникации между различными культурами напрямую зависит от универсальности базового множества семантических примитивов, из которых каждый язык может создавать практически бесконечное число более или менее «идиосинкретичных» (специфичных для данной культуры) понятий (комбинируя примитивы в различных конфигурациях). Существование такого общего множества примитивов могло бы объяснить «психическую общность человечества», а гипотеза о том, что лексикон разных языков воплощает

различные конфигурации этого (общего) набора, отвечала бы за специфические для каждой культуры аспекты языка и мышления» [3, с. 192].

На данном этапе моего исследования в области поликодового текста я выделила несколько типов концептуальной метафоры в сфере рекламы музыкальных инструментов. Наиболее наглядной является персонифицированная метафора – «*гитара - девушка*» (рис. 1).



Рис. 1.

При анализе данной метафоры, в которой сферой-источником является девушка, а сферой-мишенью – гитара, выделяется два интенциональных признака, на основе которых происходит метафоризация – форма тела (корпуса) и звук (голос) (рис. 2). Одним из базовых примитивов, выделенных А. Вежбицкой, является ‘body’. Это понятие общечеловеческое, понимаемое в любой культуре – первое, что человек познает, это его тело. Поэтому использование средств, опирающихся на данное понятие, возможно во всем мире.

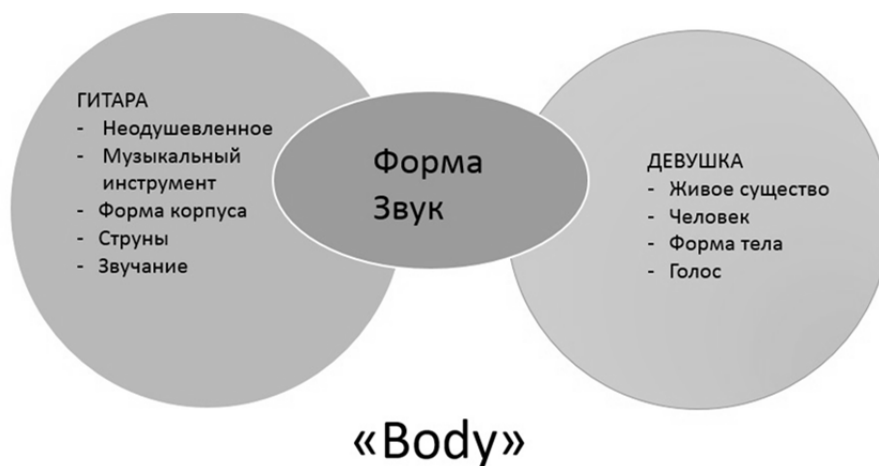


Рис. 2.

В заключение отметим, что представленный материал рекламы гитар является наглядным примером использования определенных ассоциаций. Метафоры «соблазняют нас мыслью, что то, о чем они намекают, существует в действительности», подталкивают человека к ощущению, что

«свойства, присущие каким-либо объектам метафоры, также присущи и другим ее объектам» [1, с. 254]. Благодаря таким качествам, как суггестивность, способность к визуальной актуализации, концептуальная метафора имеет широкий прагматический потенциал. Именно поэтому использование подобного инструмента является настолько привлекательным для кодирования рекламной информации.

Литература:

1. MacCormac E.R. A Cognitive theory of metaphor. – Cambridge, Mass.: MIT Press, 1985.
2. Бернадская Ю.С. Текст в рекламе. М.: Unity, 2014.
3. Вежбицкая А., Язык. Культура. Познание. / Перевод с английского, ответственный редактор М.А. Кронгауз, вступительная статья Е.В. Падучевой — М.: Русские словари, 1996.
4. Григорьева Н.Ю. Языковые средства манипулирования в поликодовых текстах массовой коммуникации // Язык. Право. Общество: III Международная научно-практическая конференция. Под редакцией: О.В. Барабаш, Т.В. Дубровской, Н.А. Павловой, 2015.
5. Лакофф Дж., Джонсон М. Метафоры, которыми мы живем: Пер. с англ. / Под ред. и с предисл. А.Н. Баранова. — М.: Едиториал УРСС, 2004.

Шкарбан Александр Сергеевич
Shkarban Alexander Sergeevich

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: a_shkarban@bk.ru

ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ **PRACTICAL ISSUES OF BANK'S ANALYSING INFORMATION SYSTEM DEVELOPMENT**

В статье рассматриваются практические вопросы, возникшие в процессе разработки системы, способной оценивать деятельность кредитных организаций на основе анализа данных из открытых источников. Основное внимание уделено концепции описываемой системы. Приведены некоторые соображения относительно самого процесса разработки.

The article is about some practical issues of bank's analyzing information system development. This system can collect and analyze data from public resources. The greatest attention paid to the concept of this system. In addition, there are some considerations for the development process.

Ключевые слова: банк, кредитный рейтинг, анализ данных.

Key words: bank, credit rating, data mining.

1. Кредитное недоверие

Одна из актуальных проблем экономики сегодняшнего дня – недоверие к кредитным организациям. Недоверие усиливается с каждым новым сообщением об отзыве лицензии и последующими заявлениями о подложной отчетности ликвидируемой кредитной организации. Принятые на данный момент методы мониторинга банковской сферы демонстрируют недостаточную способность к выявлению подобного рода мошеннических действий.

Гипотеза, послужившая началом описываемой в данной статье разработке, опирается на одно важное допущение. Оно состоит в том, что кредитные организации (а точнее, ключевые лица в их организационной структуре) в ситуации приближения организации к банкротству (а также целенаправленного или неосознанного движения к таковому) демонстрируют специфическое поведение, не фиксируемое классическими методами мониторинга банковской сферы.

Размышляя параллельно о всё большей значимости больших данных, мы пришли к гипотезе, что можно на основе анализа многочисленных данных из открытых источников заблаговременно узнать о негативных событиях, факт наступления которых кредитные организации стараются скрыть.

Таким образом, решение видится в разработке системы, способной собирать, обрабатывать и анализировать информацию из открытых источников: финансовые показатели, подборки новостей, открытые публикации отчетов аналитиков, доверенные новостные сводки, цитаты ключевых лиц (в том числе в социальных сетях). Применяя передовые методы анализа данных, система сможет строить прогнозы и находить «проблемные области». Усилить процесс анализа и упростить процесс принятия управленческих решений планируется с помощью применения методов визуальной аналитики.

Такая система, по мнению автора, поможет с заданной точностью предсказывать кризисные явления в поле банковской деятельности. Так как отказ от анализа показателей отчетности кредитных организаций не предусматривается, система сможет использовать достоинства текущего поколения методик оценки, лишь усиливая их применением передовых методик в области анализа данных и визуальной аналитики.

Статья написана в рамках магистерской диссертационной работы (научный руководитель – профессор кафедры информатики СПбГЭУ В.И. Кияев).

2. Кредитный рейтинг

Поставленную задачу удобно описывать, проводя аналогию с деятельностью кредитных рейтинговых агентств, дающих независимую оценку кредитоспособности объектов рейтингования. С этой позиции

удобно говорить о том, что мы стремимся автоматизировать процесс присвоения кредитной категории с применением технологии анализа данных. В некоторой степени справедливо даже говорить о «реинжиниринге» процесса анализа.

Первая причина, иллюстрирующая необходимость этой работы, заключается в том, что процесс присвоения рейтинговой категории, в основном из-за вмешательства большого числа кредитных аналитиков, недешевый и не всегда точный. Во-вторых, большое число аналитиков также увеличивает себестоимость процесса увеличением издержек на управление конфликтом интересов [11].

Третья проблема – частые обвинения кредитных рейтинговых агентств в политизированности принятых решений, поскольку итоговое решение о присвоении рейтинговой категории и прогноза принимается на заседании рейтингового комитета. Принимается людьми, намерения которых могут быть самыми разными.

Слово «реинжиниринг» намеренно взято в кавычки, так как это не совсем то, чего мы добиваемся, хоть и достаточно ярко нашу задачу иллюстрирует. Мы предлагаем аналог процедуры присвоения рейтинговой категории, в большой степени лишенный перечисленных ранее недостатков.

3. Предпосылки и опыт

Идея анализа неструктурированной текстовой информации в интересах экономической деятельности получила новое развитие в последнее десятилетие. В 2008 году новостное агентство Thomson Reuter's, купило технологию заявившей на тот момент о прекращении своей деятельности компании ClearForest, когда-то заинтересовавшейся задачей извлечения знаний из неструктурированного текста.

Интересен тот факт, что Reuter's является новостным агентством, работающим не только на массового потребителя, но и на достаточно узкий сегмент профессионалов экономического и финансового профиля. Важнейшими для этого сегмента продуктами являются терминал для доступа к электронным торговым площадкам, а также для получения и анализа финансовой информации.

Интересной в контексте данного исследования разработкой Thomson Reuter's является OpenCalais API, позволяющий вновь создаваемым с его применением приложениям анализировать неструктурированный текст и выделять из него объекты, их взаимосвязи, отдельные факты, а также суть текста в виде заголовков.

4. Разработка

Для проверки обозначенной выше гипотезы было принято решение об итеративной разработке соответствующей системы. Перед тем как приступить к разработке, необходимо внести ясность по следующим вопросам:

1. *Данные для сбора.* В соответствии с поставленной задачей, будет вестись сбор числовых данных и неструктурированного текста. Так как анализ неструктурированных текстов до сих пор является достаточно нетривиальной задачей, такая возможность рассматривается как вторая итерация разработки.

2. *Источник данных.* Числовые показатели деятельности кредитных организаций доступны на ресурсе Банка России, а также профессиональных коммерческих ресурсах (таких как banki.ru и др.)

3. *Методика обработки данных.* Для первой (числовой) итерации планируется применение широкого спектра инструментов от стандартных статистических процедур до методов машинного обучения. Вторая (текстовая) итерация будет рассмотрена и описана позднее.

4. *Инструментальные средства.* Для первой итерации выбран язык Python с применением библиотек NumPy, pandas и matplotlib. С аргументацией данного выбора можно ознакомиться в [9, с. 25]. Относительно второй итерации, уже было сказано об OpenCalais API, однако более подробно данный вопрос будет рассмотрен и описан позднее.

5. *Форма представления результатов.* В своём законченном виде продукт первой итерации видится нам в виде веб-сервиса с листингом кредитных организаций, которым будут, в соответствии с методологией, присвоены аналоги кредитных категорий с прогнозом по их изменениям. Также ресурс планируется снабдить отдельным полем для критически важных новостей банковского сектора экономики. На данном этапе планируется запуск только для одного региона: РФ.

Разумеется, дальнейшая разработка имеет смысл только при подтверждении обозначенной в первом пункте данной статьи гипотезы. Мы готовы к основным работам по ее проверке и уверены, что в случае успеха, результаты описываемой работы послужат базисом для множества перспективных исследований в сфере применения ИТ в экономике и управлении.

Литература:

1. Будников А.И. Сравнительный анализ производительности реализаций инструментария Qt для языков C++ и Python // Новосибирск: ООО «Центр развития научного сотрудничества». – 2014 – 129-132 с.
2. Граничин О.Н., Кияев В.И. Информационные технологии и системы в современном менеджменте. – СПб.: Издательство ВВМ. – 2014. – 897 с.
3. Маккинли У. Python и анализ данных // пер. с англ. Слинкин А.А. – М.: ДМК Пресс. – 2015. – 482 с.
4. Марманис Х., Бабенко Д. Алгоритмы интеллектуального Интернета. Передовые методики сбора, анализа и обработки данных // пер. с англ. – СПб.: Символ-Плюс. – 2011. – 480 с.
5. Саати Т. Принятие решений методом анализа иерархий // М.: Радио-Связь. – 1994 – 278 с.

6. Смирнов В.А. Новые компетенции социолога в эпоху «больших данных» // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены.: Всероссийский центр изучения общественного мнения (Москва). – №2. – 2015 – 44-54 с.
7. Трофимов В.В., Ильина О.П., Кияев В.И., и др. Информационные технологии в экономике и управлении. – М.: Юрайт, 2014. – 482 с.
8. Шиянова А.А., Галстян А.Ш., Минаков В.Ф., Минакова Т.Е. Математическое моделирование макроэкономических трендов развития страхового бизнеса // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4. – С. 436.
9. Шкарбан А.С. Выбор языка программирования для задачи анализа данных методом анализа иерархий // Nauka-Rastudent.ru. – 2016. – № 2. – С. 25.
10. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 05.04.2016) «О банках и банковской деятельности».
11. Федеральный закон от 13.07.2015 «О деятельности кредитных рейтинговых агентств в Российской Федерации, внесении изменения в статью 76.1 федерального закона «О центральном банке Российской Федерации (Банке России)»

Шлыкова Анастасия Сергеевна
Shlykova Anastasia Sergeevna,

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: nastik08@yandex.ru

ОЦЕНКА УРОВНЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

ESTIMATION OF LEVEL OF THE USE OF THE PRODUCTION POTENTIAL AS A BASIS FOR MANAGEMENT DECISIONS

В статье исследуются подходы к оценке производственного потенциала, выявляются взаимосвязи между уровнем его использования и управленческими решениями, принимаемыми на основе полученных данных.

The article examines approaches to the estimation of the production potential, identified the relationship between the level of its use and management decisions based on the data obtained.

Ключевые слова: производственный потенциал, оценка, организационно-технический уровень, методы.

Key words: production potential, estimation, organizational and technical level, methods.

Одной из ключевых характеристик деятельности предприятия является ее эффективность, повышение которой достигается либо сокращени-

ем затрат, либо более полным и рациональным использованием имеющихся ресурсов. Для принятия обоснованного решения в целях решения данного вопроса необходимо произвести оценку производственного потенциала, уровня его использования.

В настоящее время в экономической литературе существует множество подходов к оценке производственного потенциала, которые различаются:

- по объекту;
- по методу;
- по способу получения обобщающего показателя.

Содержание, которое авторы вкладывают в понятие «производственный потенциал», находит отражение в оцениваемом объекте, так, может исследоваться мощность, загрузка отдельных элементов, состояние, взаимосвязи.

Применяются такие методы как: метод балльной оценки (экспертная оценка, использование балльных коэффициентов), стоимостной оценки (стоимость взаимозаменяемости ресурсов), индикаторный метод (отклонения фактических параметров от нормы), метод математического моделирования (предусматривает применение корреляционного анализа, математического моделирования), метод, основанный на использовании производственных функций (основа – функция Кобба-Дугласа) и другие [1].

Методы можно классифицировать следующим образом:

- использующиеся при оценке производственного потенциала (как в натуральных показателях, так и стоимостных) (методы, основанные на использовании производственных функций, стоимостной оценки);
- оценивающие уровень использования производственного потенциала (индикаторный метод, метод балльной оценки).

Применение определенного метода предполагает определенный способ получения обобщающего показателя: суммированием, с использованием коэффициентов, качественных характеристик.

Нами под производственным потенциалом производственной системы (ПС) будет пониматься возможность ПС максимально полно удовлетворять потребности рынка в конкретной продукции [2, с. 238]. Таким образом, исходя из взаимосвязи внешней среды и внутренней, представленной ее производственным потенциалом, выделим такие его элементы, как: продукт как объект производства, технологию, технику, организацию труда, организацию производства и управление. Характеристики данных элементов взаимосвязаны и взаимообусловлены в рамках параметрического ряда характеристик, который характеризует организационно-технический уровень ПС. В рамках ОТУ значения характеристик находятся в определенном диапазоне. При оценке определяются отклонения фак-

тических показателей от нормативных, при этом могут использоваться следующие показатели по элементам:

- продукт: качество, инновационность;
- технология: структура продукции по развесу и сложности, показатели использования материалов в производстве, коэффициент сменности и др.;
- техника: стоимость, количество единиц обновленного и модернизированного оборудования, показатели движения, интенсивности использования и др.;
- организация труда: коэффициент разделения труда, производительность, текучесть кадров, потери рабочего времени и др.;
- организация производства: специализация производства, кооперирование производства, коэффициенты непрерывности, пропорциональности, прямоочности, параллельности и др.;
- управление: численность, доля, количество подразделений, уровень централизации управленческих функций и др.

Будем считать, что если параметры оцениваемой ПС находятся в пределах ОТУ, то уровень использования производственного потенциала высокий. Если параметр отклоняется незначительно от верхнего или нижнего предела (около 15%), то уровень средний. Свыше 15% – низкий. Таким образом, получаем три уровня, каждому из которых присущ определенный круг проблем и, соответственно, определенные управляющие воздействия, примеры которых представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Зависимость методов от уровня использования производственного потенциала.

Уровень использования производственного потенциала	Метод
Высокий	Методы бережливого производства
Средний	Реконфигурация Реструктуризация
Низкий	Реинжиниринг

Таким образом, при высоком уровне использования производственного потенциала целесообразно совершенствовать существующий производственный процесс, возможно внедрение инструментов бережливого производства, в частности, 5S, при низком уровне использования производственного потенциала существующая организация внутренней среды ПС не соответствует потребностям рынка, соответственно требуется перепроектирование протекающих на предприятии процессов.

Литература:

1. Лашманова Ю.Ю. Оценка производственного потенциала машиностроительного предприятия // Российское предпринимательство. – М., 2012. – №19 (217). – С. 42-47.

2. Ершов В.Ф., Шлыкова А.С. Исследование проблем формирования производственного потенциала на предприятиях машиностроения // 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: Материалы IV международной межвузовской научно-практической конференции студентов магистратуры. 22 апреля 2015 г. Часть 5. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – С. 237-241.

3. Беляев В.К., Ершов В.Ф., Краюхин Г.А. Производственный менеджмент: учебник / под общ. ред. Г.А. Краюхина. – СПб.: СПбГИЭУ, 2011. – 626 с.

Юманов Евгений Юрьевич
Yumanov Evgeniy Yuryevich

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

Программа «Оценка бизнеса и оценочная деятельность»
Master program «Business valuation and appraisal activities»

e-mail: ev.yumanov@gmail.com

ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА В ЦЕЛЯХ ЗАЛОГА **VALUATION OF LAND AS COLLATERAL**

Статья посвящена вопросу корректной оценки земельных участков в качестве залогового обеспечения кредита. Особое внимание уделяется кредитному риску и риску потери стоимости объекта оценки в результате землетрясения.

Article is devoted to a question of a correct assessment of the land plots as mortgage providing the credit. The special attention is paid to credit risk and risk of loss of a project cost of an assessment as a result of an earthquake.

Ключевые слова: оценка земельного участка, оценка в целях залога, оценка рисков, кредитный риск.

Key words: assessment of the land plot, assessment for pledge, an assessment of risks, credit risk.

Залог является самым распространенным способом обеспечения исполнения обязательств должником. На практике кредит выдается под залог товаров в обороте, недвижимости, оборудования, и прочих ценностей.

Центральное место в системе недвижимости занимает земля. В системе рынка недвижимого имущества объектом экономических отношений являются земельные участки и права на них.

При этом стоит отметить, что в процессе оценки земельного участка не всегда корректно отражаются риски характерные для объекта залога и заемщика.

В данной статье будут рассмотрены и учтены в итоговой стоимости:

- кредитный риск;
- риск угрозы землетрясения.

Кредитный риск – это риск возникновения убытков банка.

Он состоит из:

- ухудшение финансового состояния контрагента;
- недостаточность актива, признанного экономическим обеспечением для удовлетворения требований кредитора [3, с. 30].

Экономическая теория описывает три способа учета риска при определении стоимости объекта оценки.

Первый – уменьшение стоимости объекта оценки на величину потерь от рисков;

Второй – учет потерь от рисков при построении денежных потоков объекта оценки;

Третий – учет в ставке дисконта дополнительной надбавки за тот или иной риск.

Базовая оценка кредитного риска или риска отдельной кредитной операции может производиться с разной степенью детализации.

Ожидаемые потери (Expected Loss, EL) связанные с кредитным риском. Ожидаемые потери представляют собой средние возможные кредитные потери по отдельной операции

$$EL = CE * PD * LGD (1)$$

Где: EL – ожидаемые потери; CE – сумма, подверженная риску; PD – вероятность дефолта; LGD – потери в случае дефолта.

Сумма, подверженная кредитному риску (credit exposure, CE) – сумма обязательств дебитора, невыполнение которых способно привести к потерям. Для коммерческого кредита уровень возможных потерь рассчитывается на основе общей суммы обязательств по данному кредиту.

Уровень потерь в случае дефолта (loss given default, LGD). В случае дефолта дебитора уровень реально понесенных кредитной организацией потерь, как правило, меньше суммы, подверженной кредитному риску. Причинами могут служить: наличие обеспеченности по задолженности, реализация которого может покрыть убытки. Данное значение лежит между 0 и 1 (0% и 100%).

Вероятность дефолта (default probability, PD) – это вероятность неплатежеспособности дебитора в течение определенного количества времени.

Данный показатель рассчитывается согласно модели Чессера [2, с. 56, 83].

$$Z_{CHESSEY} = \frac{1}{(1+e^{-Y})}, (2)$$

Где: $Y = - 2,043 - 5,24K1 + 0,005K2 - 6,65K3 + 4,4K4 - 0,079K5 - 0,122K6$

- K1 – (Денежные средства + Быстрореализуемые ценные бумаги) / Совокупные активы

- K2 – Нетто-продажи / (Денежные средства + Быстрореализуемые ценные бумаги)

- K3 – Брутто-доходы / Совокупные активы

- K4 – Совокупная задолженность / Совокупные активы

- K5 – Основной капитал / Чистые активы

- K6 – Оборотный капитал / Нетто-продажи

Результат расчета финансовых показателей условного заемщика представлен ниже.

$$Y = - 2,043 - 5,24*0,0423 + 0,005*0,723 - 6,65*(-0,09) + 4,4*1,17 - 0,079*(-2,747) - 0,122*17,411 = - 1,377$$

$$Z_{CHESSEY} = 1/(1+e^{(-1,377)}) = 0,21$$

Отсюда следует, что вероятность банкротства составляет 0,21.

Ниже представлены условные данные, используемые в расчетах.

Сумма, подверженная кредитному риску (credit exposure, CE) = 150 000 000 руб.

Рыночная стоимость объекта залога = 120 000 000 руб.

Уровень потерь в случае дефолта (loss given default, LGD) = (150 000 000 – 120 000 000)/150 000 000 = 0,2

Ожидаемые потери (EL) = 150 000 000 * 0,2 * 0,21 = 6 300 000 рублей

Рыночная стоимость объекта залога с учетом кредитного риска = 150 000 000 – 6 300 000 = 143 700 000 рублей

Далее будет рассмотрен пример корректировки стоимости земельного участка расположенного в районе с риском землетрясений.

Величина риска – показатель, объединяющий вероятность возникновения риска и его возможные последствия. Величина риска рассчитывается путем умножения вероятности возникновения этого риска на последствия возникновения [1, с.234]

Биномиальное распределение может быть использовано, чтобы найти вероятность наступления определенного события за период в n лет.

$$\binom{n}{r} * p^r * (1 - p)^{n-r} (3)$$

Где: $\binom{n}{r} = \frac{n!}{(n-r)!r!}$ - биномиальный коэффициент, r – кол-во событий, n – кол-во лет наблюдений

Ниже представлена карта ОСР-2012. Согласно ей, период повторяемости землетрясений составляет 1 раз за 500 лет [4, с. 32].

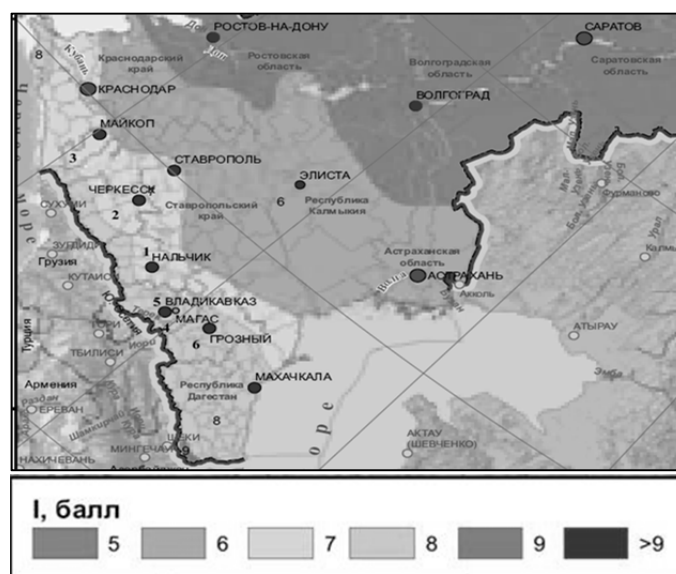


Рис. 1. Карта районов подверженных риску землетрясений.

Так как наш условный объект оценки находится в пригородах города Сочи, можно сказать, что землетрясение мощностью 7 баллов произойдет раз в 500 лет. Ущерб от землетрясения мощностью 7 баллов был взят как 1 (100%). Прогнозный период – 10 лет.

Изложенных выше данных достаточно для конечного расчета.

$$P = 1/500 = 0,002$$

Вероятность того, что событие происходит один раз в 10 лет, равна:

$$\frac{10!}{(10-1)! \times 1!} \times 0,002^1 \times 0,998^9 \approx 0,01964$$

Исходя из определения данного выше, величина риска рассчитывается путем умножения вероятности возникновения риска на последствия его возникновения.

Размер корректировки на риск землетрясения = 150 000 000 * * 0,01964 * 1 = 2 946 000 руб.

Таблица 1 – Итоговая стоимость объекта залога.

Первоначальная рыночная стоимость объекта залога, руб.	150 000 000
Стоимостное выражение кредитного риска, руб.	6 300 000
Стоимостное выражение риска угрозы землетрясения, руб.	2 946 000
Суммарный дисконт, руб.	9 246 000
Суммарный дисконт по отношению к первоначальной стоимости, %	6,3%
Итоговая стоимость объекта залога, руб	140 574 000

Таким образом, стоимость земельного участка с учетом кредитного риска и риска землетрясения составляет 140 574 000 руб., что на 6,3% меньше первоначальной стоимости.

Литература:

1. Милошевич Д.З. Набор инструментов для управления проектами – М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2008. – 729 с.
2. Цакаев А.Х. Управление рисками в кредитной организации: Учебное пособие. Часть 2 Управление типичными банковскими рисками и рисками e-banking. – М.; Экон-информ, 2012. – 397 с.
3. Сафонова, Т.Ю. Управление кредитным риском на рынке производных финансовых инструментов // Деньги и кредит. – 2015. – № 12 – С. 29-33.
4. Уломов В.И, Богданов М.И. Новый комплект карт общего сейсмического районирования территории Российской Федерации (ОСР-2012) // Инженерные изыскания – 2013. – №8 – С. 30-39.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Орлова О.Ю. Современное состояние российского банковского сектора: перспективы восстановления	4
Селищева Т.А. Автономная рецессия российской экономики как кризис национальной модели экономического развития	7
Бездудная А.Г. Инжиниринг: проблемы и перспективы развития.....	17
Ветрова Е.Н. Государственное регулирование транснациональных технологических цепочек с участием российских компаний минерально-сырьевого комплекса в Европейской части российской Арктики.....	21
Добросердова И.И. Выкуп акций как фактор повышения стоимости российских компаний	27
Сулейманкадиева А.Э. Концепция комбинированной структуры управления компанией в условиях непрерывных изменений (трансформаций)	31
Хорева Л.В. Сервисная экономика: тенденции развития и подготовка кадров.....	37
Klementovichus Y., Trifonova N. Social policy in the global energy companies.....	42
Amosov A. Difference in perception of german premium automobile brands: a global image vs. a local mind	46
Burkova Y.A. Factors of customer loyalty on the market of security systems	49
Georgieva Y.I. Development of a web-based system for managing the activities of the university library	53
Golubkova N.A., Visenescu R., Sarahanova N.S. Energy relations between Russia and Romania: issues of sustainability	57
Hadzhikolev A.A. Internet of things – the new security challenges	61
Ivanova P.I. Information technology in the banking sector: opportunities, threats and strategies	65
Lan F., Shvetsova O.A. World in hands – the chance for chinese smart phone manufactures	69
Ostrovskiy D.A., Kochetkov S.V. Methods of international company's investment mechanism formation	72
Piskareva A.P. Employer brand: instruments and trends.....	75
Авдеенко Е.С., Аренков Ф.И. Оценка волатильности на фондовом рынке	80

Агкацева Л.В., Бдайчиева Л.Ж. Влияние организации учета косвенных затрат на объем продаж	83
Александров С.А. Тенденции в информационно-коммуникационных системах в России и за рубежом	88
Алфименко С.С. Пути устранения противоречий между стратегическим планированием и бюджетным процессом в Санкт-Петербурге.....	90
Антонова Н.Ю. Государственно-частное партнёрство в механизме формирования национальной инновационной системы россии	95
Афанасьев Д.А. GDELT и Google BigQuery: примеры использования контент-анализа.....	100
Березовская А.А. Инструменты финансовой оптимизации в мировом музыкальном бизнесе.....	104
Бойкова А.С. Фоносемантический анализ лексики звукоизобразительного происхождения в романе Дж. Джойса «Улисс»	108
Большова Е.М. Разработка методов повышения эффективности внутрифирменного обучения персонала	113
Вяткина А.А. Обоснование различных методов преодоления организационного сопротивления	115
Габбасова Д.А. Основные препятствия при внедрении системы менеджмента качества в России.....	120
Гапонова Е.Д., Попов Н.В. Проектные облигации как инструмент финансирования инвестиционных проектов в России: проблемы и перспективы.....	124
Григорук С.В., Дурманов Н.В. Рыночные аномалии на российском фондовом рынке	129
Давлятова М.А. Кибераудит как инструмент повышения качества управления персоналом	134
Дарсавелидзе И.В. Инновационная деятельность в девелопменте недвижимости.....	139
Долхонова Е.Н. Стратегическое управление корпорацией в условиях глобальной трансформации на примере ОАО «РЖД»	143
Завидов А.В. Взаимосвязь бухгалтерского и налогового учета расходов: проблемы и перспективы развития.....	147
Заворин С.Н. Актуальные проблемы развития инвестиционного проектирования в нефтегазовой отрасли	150
Зеленская М.Г. Разработка, внедрение и применение профессиональных стандартов при проектировании и строительстве энергетических объектов	153

Зорин А.С., Сафрыгин П.А. Взаимосвязь экономики и организации предпринимательского труда с формированием и развитием трудового потенциала	158
Иванов А.А. Теоретические и практические подходы к формированию объединенных администраций: «за» и «против»	163
Калинина В.И. Ориентация на потребителя как конкурентное преимущество предприятия	168
Киримова Е.В., Гусейнова Г.М. Зарубежный опыт налогового менеджмента и возможности его применения в России.....	172
Кисточкина А.Н., Королева В.В. Актуальные вопросы обучения и развития персонала в индустрии гостеприимства Санкт-Петербурга.....	177
Кургузова Е.В. Возможности и способы выхода российских ИКТ-компаний на рынок Китая	182
Мазина Д.А. Теория ограничений в управлении цепями поставок корпораций	187
Малашок А.С. Особенности учета затрат на этапах деятельности горного предприятия.....	191
Малевич К. Универсальный эквивалент энергии, как человеческий капитал в бухгалтерском учете и отчетности	195
Мельник А.В. Риски финансирования инвестиционных проектов, реализуемых в условиях Крайнего Севера	199
Морозова О.М. Анализ продаж как инструмент увеличения прибыли туристской фирмы в условиях глобализации	203
Мурзинцев С.А. Модели экономической динамики. Динамический выбор вида транспорта для пассажирских перевозок.....	207
Нефёдова Е.В. Формирование самообучающихся международных сервисных компаний.....	211
Павлова Н.С., Попадюк И.Ф. Актуальные вопросы бухгалтерского учета затрат на экологию.....	215
Помелова И.В., Михайлова Ю.В. Система управления финансовыми рисками на примере российских предприятий.....	219
Репина А.С. Определение и оценка рисков при страховании грузов в международной торговле	225
Решетова А.В. Валютные войны: понятие, методы и последствия.....	229
Романов А.В. Проблемы развития транспортно-логистической отрасли в условиях современной экономической конъюнктуры.....	233
Салахова Л.Ю. Стимулирование сотрудников в условиях устойчивого развития корпорации.....	237

Саталкина П.С. Экологические аспекты управления цепями поставок древесины.....	241
Семенова А.В. Актуальные проблемы бережливого производства на промышленных предприятиях	246
Семченко А.А., Бабенко Г.Ю. Значимость управления персоналом в обеспечении конкурентоспособности предприятия	250
Соболев Р.К., Скорятина Е.А. Экономическая оценка формирования механизма энергетической безопасности и экономической устойчивости ТЭК	255
Тарасенко Н.В. Проблемы учета затрат на производство ювелирной продукции в современных условиях	260
Тимофеева Л.А. Консолидированные группы налогоплательщиков в России: достоинства и недостатки.....	264
Тротт К.С. Инновационное развитие регионов-доноров современной России.....	269
Федулова Н.А. Вопросы применимости мировых тенденций формирования новых моделей бизнеса и бизнес-моделирования на российском рынке общественного питания	273
Федюшина И.Н. Актуальные проблемы объектов авторского права в журналистике.....	278
Фомичева Н.М., Телишевский А.В. Страхование гражданской ответственности за причинение вреда пациентам	282
Хитрук Т.Ю. Сбалансированная система показателей как ключевой элемент управления, влияющий на конкурентоспособность функционирования хозяйствующих субъектов региона в условиях глобализации рынка.....	287
Цыпкина М.Г. Безработица как одна из предпосылок молодежной преступности	291
Чернышева А.И. Квантитативный анализ продуктивности каузативных суффиксов в казахском языке	295
Чистякова Е.В. Функционирование концептуальной метафоры в рекламном дискурсе	298
Шкарбан А.С. Практические вопросы разработки системы анализа деятельности кредитных организаций	301
Шлыкова А.С. Оценка уровня использования производственного потенциала как основа для принятия управленческих решений	305
Юманов Е.Ю. Оценка земельного участка в целях залога	308

Научное издание

**СБОРНИК ЛУЧШИХ ДОКЛАДОВ
ПО МАТЕРИАЛАМ V МЕЖДУНАРОДНОЙ МЕЖВУЗОВСКОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ МАГИСТРАНТОВ**

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
И ОБЩЕСТВА В ГЛОБАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ»
«ECONOMY AND SOCIETY TODAY: GLOBALIZATION ISSUES»**

20–21 апреля 2016 г.

Подписано в печать 31.05.16. Формат 60×84 1/16.
Усл. печ. л. 20,0. Тираж 500 экз. Заказ 821.

Издательство СПбГЭУ. 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21.

Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ