

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

**МАТЕРИАЛЫ
I НАУЧНОГО КОНГРЕССА
СТУДЕНТОВ, МАГИСТРАНТОВ
И АСПИРАНТОВ
СПбГЭУ**

22 мая 2014 года

**ИЗДАТЕЛЬСТВО
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
2014**

ББК 65

М34

Рекомендовано научно-методическим советом университета

М34 Материалы I научного конгресса студентов, магистрантов и аспирантов СПбГЭУ (22 мая 2014 года). – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 148 с.

ISBN 978-5-7310-3003-8

В материалах обобщены теоретические, практические и правовые аспекты социально-экономического развития России на современном этапе. Исследованы проблемы инвестиционной политики государства, рассмотрены перспективы развития банковской системы, особенности формирования конкурентных преимуществ российских предприятий в глобальной экономике, задачи в области регулирования рынка труда и занятости молодежи, экологии и охраны окружающей среды. Особое внимание уделено интеграции России в мировую экономику и последствиям вступления в ВТО, проблемам международных отношений, инновационному аспекту модернизации; правовому регулированию хозяйственной деятельности организаций, состоянию и развитию бухгалтерского учета; перспективам развития туризма, транспортной системы страны и информационных технологий. Рассмотрены вопросы современной экономической теории и истории экономики.

Материалы будут полезны широкому кругу читателей, интересующихся проблемами современной экономики.

The materials integrate theoretical, practical, and legal aspects of the modern socio-economic development of Russia. The problems of the state investment policy and the perspectives of the banking system development are discussed as well as peculiarities of competitive advantage creation for Russian companies in the global economy and the key challenges in the spheres of labor market regulation, youth employment, ecological and environmental improvement. The special focus is made on the questions of Russia's integration into the world economy and the implications of entering the WTO; the problems of international relations, the innovative aspect of modernization, legal regulation of business activities, the current state and development perspectives of accounting, the prospects of the travel industry growth, the transport infrastructure of Russia, and the information technology development. In addition, the questions of the modern economic theory and economic history are discussed.

The materials might become an advantage to a wide range of readers interested in the problems of modern economics.

ББК 65

Научный редактор: д-р экон. наук, проф. **А. Е. Карлик**

Редакционная коллегия:

д-р экон. наук, проф. **С. Н. Максимов**

д-р экон. наук, проф. **В. А. Черненко**

канд. юр. наук, доц. **О. К. Кремлева**

нач. отдела НИРС **А. А. Тряпицына**

ассист. **Е. С. Терехина**

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф. **Л. А. Миэринь**

д-р экон. наук, проф. **А. М. Колесников**

ISBN 978-5-7310-3003-8

© СПбГЭУ, 2014

Круглый стол I
**«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ
 И ИСТОРИИ ЭКОНОМИКИ»**

Е.В. ГРИГОРЬЕВА

студентка II курса факультета менеджмента (П1/Э6223 группа)
 Научный руководитель: канд. экон. наук, ст. преп. Н.В. Сопина

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА 2014 ГОДА В РОССИИ

Миллионы россиян на сегодняшний день волнует вопрос о проводимой пенсионной реформе, ее последствиях и отражении результатов непосредственно на уровне будущей пенсии. Проводимая с этого года Пенсионная реформа, утвержденная пакетом законов, которые были подписаны В.В. Путиным 30.12.2013 года,¹ вызвала множество споров, общественный резонанс и неугасающую полемику.

Согласно мнению экспертов, радикальные меры в пенсионной политике связаны с неутешительными показателями бюджета пенсионного фонда России. По данным отчетности ГВБФ, опубликованных на официальном сайте Министерства финансов Российской Федерации, дефицит пенсионного фонда России на 2014 год составляет более 1 млрд рублей (рис. 1).



Рис. 1. Величина дефицита бюджета ПФ РФ, млрд руб.²

Пенсионер сможет получать сразу две пенсии – страховую и накопительную. Работодатель в обязательном порядке сверх зарплаты перечис-

¹ Официальный сайт пенсионного фонда РФ [Электронный ресурс] // Пакет законов по пенсионной реформе. URL: <http://www.pfrf.ru/paketzak/> (Дата обращения: 25.03.2014).

² Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс] // Бюджет Пенсионного фонда РФ. URL: <http://info.minfin.ru/pf.php> (Дата обращения: 25.03.2014).

ляет в ПФР за каждого работника пенсионный взнос в размере 22% фонда оплаты труда работника. Из них 6% – это пенсионные накопления, которые могут инвестироваться и увеличиваться в негосударственных пенсионных фондах, 16% – это средства страховой пенсии, которые ежегодно индексируются государством.

Но расчет пенсии теперь будет происходить по единой пенсионной формуле для всех граждан, независимо от их должности. Нововведение состоит в том, что страховая часть трудовой пенсии рассчитывается не в абсолютных цифрах, а в пенсионных коэффициентах (ПК).

Годовой пенсионный коэффициент – это отношение суммы, уплаченной работодателем страховых взносов по выбранному тарифу, к сумме страховых взносов с максимальной взносооблагаемой по закону заработной платы, уплачиваемых работодателем по тарифу 16%, умноженному на 10. А индивидуальный пенсионный коэффициент (ИПК) – это сумма всех годовых ПК. Таким образом, подобный подход, на мой взгляд, является крайне несправедливым по отношению к категориям граждан с небольшими доходами – это примерно 70% населения нашей страны, ведь максимальная заработная плата по закону в 2013 году составила 568 000 рублей. Многим россиянам придется трудиться с огромным стажем для выхода на пенсию.

Для получения страховой пенсии по старости необходимо достижение возраста 60 лет – для мужчин, 55 лет – для женщин, наличие страхового стажа (то есть минимального стажа уплаты страховых взносов) не менее 15 лет, наличие величины индивидуального пенсионного коэффициента (баллов) не менее 30.³

Сама же формула расчета страховой пенсии выглядит так:

$СП = (\text{Фиксированная выплата} \times \text{Премииальные коэффициенты за выход на пенсию позже общеустановленного пенсионного возраста}) + (\text{ИПК} \times \text{КПВ} \times \text{Стоимость одного ПК в году назначения пенсии}).$

Что же касается накопительной части, то с 1 января 2015 года 6% отчисления будут только у тех у граждан, которые до 31 декабря 2014 года успеют заключить договор об обязательном пенсионном страховании с НПФ. У тех, кто откажется заявить свои права на пенсионные накопления (их называют «молчунами») и не оформит договор об ОПС с НПФ, формирование накопительной части пенсии прекратится, отчисления будут сокращены до 0%. У «молчунов» с первого января текущего года накопительные отчисления уже равны нулю, а высвободившая сумма покрывает все текущие пенси-

³ Официальный сайт пенсионного фонда РФ [Электронный ресурс] // Новый порядок формирования пенсионных прав и начисления пенсии по старости: основные принципы и положения. URL: <http://www.pfrf.ru/pensions/> (Дата обращения: 25.03.2014).

онные обязательства государства. Также гражданин может отказаться от накопительной части, и тогда вся сумма пойдет в страховую.

В целом, пенсионная реформа очень противоречива, большинство нововведений отягощают положение будущих пенсионеров, более того, большинство из них до сих пор не знают о переводе накопительной пенсии в негосударственные фонды РФ и рискуют остаться без нее.

И.А. ПАВЛЕНКО

студентка II курса факультета экономики и финансов (Э-225 группа)

Научный руководитель: ст. преп. А.В. Радионов

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИДЕЙ ТЕОРИИ ОЖИДАЕМОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

Причины и предпосылки развития теории перспектив. В течение долгого времени теория ожидаемой полезности являлась общепринятой нормативной моделью рационального выбора. Основываясь на аксиоматическом подходе, предложенным ещё фон Нейманом и Моргенштерном в работе «Теория игр и экономическое поведение», данная теория предполагает согласованность действий индивида с определёнными аксиомами выбора, ключевую роль среди которых играет аксиома независимости.

Сущность аксиомы независимости заключается в следующем: пусть есть три произвольные лотереи A , B , C , причем $A \succeq B$, рассмотрим две «комбинированные» лотереи AC_p (игроку выпадает лотерея A с вероятностью p , лотерея C с вероятностью $(1-p)$) и BC_p (B с вероятностью p , C с вероятностью $(1-p)$). $\forall A, B, C \in \mathcal{A}$ и $\forall p \in (0, 1)$, если $(A \succeq B)$, то $(AC)_p \succeq (BC)_p$. Проще говоря, если индивид нестрого предпочитает A перед B , то рассматривая «комбинированные» лотереи, он поймет, что с вероятностью $(1-p)$ ему выпадет одна и та же лотерея C , а с вероятностью p он может сыграть в A , которая не хуже B . Таким образом, рациональный индивид должен нестрого предпочитать AC_p .

Несмотря на бесспорную привлекательность теории ожидаемой полезности как модели принятия решений в условиях риска, она не является абсолютно налаженным механизмом, который исправно работает в любых ситуациях. Особенно остро проявляется её несостоятельность при анализе эмпирических данных. Отклонения от теории ожидаемой полезности, выявленные в результате ряда экспериментов индивидуального выбора, носили систематический характер, а порой были предсказуемы. Сформировался целый класс проблем, описывающих противоречивость предпочтений с основными принципами теории ожидаемой полезности, свидетельствующих

о том, что периодически индивид ведёт себя нерационально и выбирает не наилучшую альтернативу из предложенных. Неудивительно, что наличие «открытых» вопросов требовало разрешения, что и послужило отправной точкой в дальнейшем развитии идей теории выбора.

В результате возникла теория перспектив, критикующая теорию ожидаемой полезности как дескриптивную модель. Данная теория, совмещив в себе результаты математических, экономических и психологических исследований, объясняет многие противоречия, с которыми теория ожидаемой полезности справиться не в силах. Основоположники теории перспектив, Д. Канеман и А. Тверски, представили свою теорию в первую очередь в качестве инструмента, позволяющего объяснять экспериментально наблюдаемые факты (например, парадокс Аллэ, эффект одинакового отношения и др.), что является несомненным преимуществом теории перспектив перед теорией ожидаемой полезности.

Основные идеи теории перспектив. Прежде всего, следует ввести основное понятие теории перспектив, которое, в сущности, и определяет название теории. Под перспективой, или проспектом, чаще всего понимается альтернатива с неопределённым денежным исходом, однако в качестве перспектив могут выступать и неденежные альтернативы. В классической теории ожидаемой полезности в качестве объекта выбора выступает лотерея, характеризующаяся исключительно распределением выигрышей, поэтому отождествление перспектив с обычными лотереями является некорректным, отличие состоит в том, что проспекты описывают не только распределение выигрышей, но и способ постановки вопроса.

Теория перспектив предполагает выделение двух фаз в процессе принятия решений: изначальный этап «редактирования» и последующий этап «оценивания». Сущность данного подхода к процессу выбора заключается в том, что после «редактирования» перспектив индивид приступает к оцениванию лотерей, которые, как было отмечено выше, характеризуются только распределением выигрышей. Очевидно, что функцией «редактирования» выступает трансформация перспективы таким образом, чтобы облегчить дальнейшую «оценку» и выбор. Этап «редактирования» включает в себя набор определённых операций, посредством которых удаётся достичь представления перспективы в более простом виде. Среди этих операций выделяют: кодирование, объединение, сегрегацию, сокращение, упрощение и обнаружение доминант.

Кодирование подразумевает под собой процесс установления отправной точки, относительно которой и осуществляется идентификация исходов как выигрышей и потерь. Возникновение идеи обозначения точки отсчёта обусловлено отношением индивида к риску, а именно тем фактом, что люди обычно расценивают исходы лотереи как выигрыши или потери относительно отправной точки, при этом не задумываясь о том, как это ска-

жется на их итоговом благосостоянии. Чаще всего в качестве отправной точки рассматривают статус-кво, то есть текущий уровень благосостояния.

Объединение выражается в суммировании вероятностей идентичных исходов.

Сегрегация проявляется в извлечении безрисковых компонентов из перспективы.

Сокращение предполагает выявление индивидом общих частей в составе перспектив и дальнейшее их игнорирование при принятии решения.

Упрощение перспектив осуществляется посредством округления вероятностей и исходов. Одной из форм упрощения выступает отбрасывание исходов с экстремально малыми вероятностями.

Также можно выделить такую операцию, как *выявление и отсеивание доминируемых исходов*, при условии, что индивид сумел их распознать.

После осуществления необходимых операций индивид приступает к оцениванию уже отредактированных перспектив при помощи математической модели.

Оценка ценности перспективы осуществляется по шкалам π (вес, приписываемый исходу) и v (ценность исхода). Использование весовой функции обусловлено искажением вероятностей, а именно склонностью людей недооценивать значимость высоковероятных исходов и переоценивать маловероятные исходы. Замещение объективных вероятностей весами отражает отношение индивида к риску, причём люди по-разному искажают вероятности потерь и выигрышей, что связано с учётом знака исхода при определении весов. Основываясь на вышеизложенном, логично предположить, что сумма весов вероятностей p и $(1-p)$ обычно меньше единицы, что вполне допустимо, так как веса не выступают в роли вероятностной меры. Д. Канеманом и А. Тверски была предложена следующая форма весовой функции:

$$w(p) = \frac{p^\gamma}{(p^\gamma + (1-p)^\gamma)^{\frac{1}{\gamma}}}$$

Графическое представление данной функции наглядно демонстрирует принцип преувеличения малых и недооценки средних и больших вероятностей.

Использование функции ценности исходов $v(x)$ позволяет сопоставить каждому исходу перспективы число, отражающее его субъективную ценность. Причём приписывание определённой ценности исходу осуществляется посредством оценки отклонения относительно отправной точки, выступающей началом координат на графике функции ценности перспективы. В зависимости от знака, отклонения интерпретируются как выигрыши или потери.

А. Тверски и Д. Канеман предложили следующий вид функции ценности исхода:

$$v(x) = \begin{cases} x^\alpha & \text{при } x \geq 0 \\ -\lambda|x|^\alpha & \text{при } x < 0. \end{cases}$$

Эта функция возрастающая, вогнутая в области приобретений, выпуклая в области потерь и более крутая в области потерь. Возрастание функции ценности отражает правило «чем больше, тем лучше», вогнутость объясняет неприятие риска, более крутая форма в области потерь демонстрирует эффект неприятия потерь, сущность которого заключается в том, что люди более чувствительны к потерям, нежели к приобретениям.

Определив веса и ценности исходов, становится возможным приступить к оценке перспективы с помощью общей модели взвешивания: $V(A) = \sum_1^n v(x_i)w(p_i)$. Эта модель при $w(p_i) = p_i$ даёт модель ожидаемой полезности.

Применение теории перспектив при выборе среди экономических альтернатив. Обнаружение парадокса Аллэ и эффекта одинакового отношения. Обратимся к выбору среди экономических альтернатив «А» и «В». Перспектива «А» предполагает выигрыш в 1 млн долларов без риска, перспектива «В» представлена следующим распределением выигрышей: $\begin{pmatrix} 0 & \$1 \text{ млн} & \$5 \text{ млн} \\ 0,01 & 0,89 & 0,1 \end{pmatrix}$. Большинство людей выбирают альтернативу «А», что отражает сущность эффекта определённости и принцип неприятия риска, когда речь идёт о выигрышах.

Давайте преобразуем перспективы, для этого извлечём из них исход, предполагающий выигрыш 1 млн долларов с вероятностью 0,89. Не нарушая принципов теории ожидаемой полезности, мы получим следующие альтернативы: «С» = $\begin{pmatrix} 0 & \$5 \text{ млн} \\ 0,9 & 0,1 \end{pmatrix}$ и «D» = $\begin{pmatrix} 0 & \$1 \text{ млн} \\ 0,89 & 0,11 \end{pmatrix}$.

Как показывает опыт, большинство людей предпочитают перспективу «С», что противоречит теории ожидаемой полезности, нарушая аксиому независимости. С точки зрения теории ожидаемой полезности индивид, выбирающий в первом случае альтернативу «А», должен выбрать альтернативу «D» во втором случае, аналогично, выбирающий «В» должен выбрать и «С». Однако на практике данное утверждение не выполняется, что получило название парадокса Аллэ.

Ещё одним устойчивым примером нарушения аксиомы независимости является эффект одинакового отношения. Индивиду предстоит выбрать между перспективой «А» = детерминированный выигрыш в \$3000 и перспективой «В» = $\begin{pmatrix} 0 & \$4000 \\ 0,2 & 0,8 \end{pmatrix}$. Экспериментальные данные свидетельствуют о том, что большинство респондентов отдаёт предпочтение перспективе «А». Преобразуем эти перспективы, уменьшив вероятности выигрышей в 4 раза:

«С» = $\begin{pmatrix} 0 & \$3000 \\ 0,75 & 0,25 \end{pmatrix}$ и «D» = $\begin{pmatrix} 0 & \$4000 \\ 0,8 & 0,2 \end{pmatrix}$. Согласно теории ожидаемой полезности индивид должен предпочесть перспективу «С», однако на практике вновь наблюдается нарушение аксиомы независимости, и индивид предпочитает «D». Это можно объяснить с точки зрения теории перспектив, во-первых, эффектом определённости, во-вторых, искажением вероятностей.

В заключение стоит отметить, что теория перспектив нуждается в доработке, в частности, в выявлении возможности её применения как модели коллективного принятия решений в условиях риска. Эта проблема особенно актуальна при попытках оценивания неэкономических проспектов. Например, при построении модели силового стратегического сдерживания корректным будет то замечание, что эта задача решается при помощи теории перспектив лучше при условии, что страны-игроки характеризуются тоталитарным режимом и решения принимаются лидерами единолично. Однако из этого не следует, что в ситуации, когда в качестве игроков выступают страны с демократическим режимом, теория ожидаемой полезности работает лучше. Как показывают экспериментальные данные, на данный момент нет оснований утверждать, что при групповом обсуждении перспектив предпочтения эволюционируют в сторону согласия с теорией ожидаемой полезности.

А.И. ПОНИКАРОВСКАЯ

аспирант II года обучения (кафедра экономической кибернетики и ЭММ)
 Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Ю.Н. Эйссер

О ВЫБОРЕ МЕЖДУ ИНВЕСТИРОВАНИЕМ В РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ И СОЦИАЛЬНУЮ СФЕРУ

Россия – страна не только возможностей, но и страна контрастов. С марта 2014 года в состав России входят 85 субъектов Российской Федерации. Все они невероятно различны по своим географическим, климатическим условиям, этническому составу населения, по плотности населения, по наличию природных ресурсов и множеству других факторов, в том числе и уровню жизни.

Планирование стратегии развития всей России является политической и экономической необходимостью. Однако, в связи с размерами нашей страны и ее федеративным устройством, возникает острая необходимость планирования не только на федеральном уровне, но и на других, более низких уровнях (мезоуровнях) – на уровне федеральных округов и субъектов Федерации.

Тем не менее существуют аспекты регионального планирования, которые рассматриваются на уровне страны. К таким вопросам относятся проблемы региональной дифференциации, которые любая страна пытается решить. Отдельный же регион не сталкивается с этой проблемой, так как он не знает точно, какое место занимает по отношению к другим регионам/территориальным субъектам, обычно не обладает достаточными эффективными практиками для устранения неравномерности и не имеет дополнительных средств на устранение этой проблемы. Поэтому такие стратегические решения и деньги на их осуществление обычно относятся к компетенциям структур наивысшей ступени.

В ходе вторичного распределения или перераспределения финансовых потоков образуются государственный бюджет и государственные внебюджетные фонды. С помощью этих фондов финансируются общегосударственные программы, осуществляются содержание непромышленной сферы, оборона и управление, достигается концентрация денежных ресурсов на главных направлениях научно-технического прогресса. Основными по значению и размерам являются социальные внебюджетные фонды, такие как Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации; Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Из экономических внебюджетных фондов можно выделить Российский фонд технологического развития, финансовые фонды поддержки отраслей и различные инвестиционные фонды.⁴ Перераспределение финансовых ресурсов между отраслями производства способствует, с одной стороны, ускоренному развитию приоритетных отраслей. С другой стороны, перераспределение средств между территориальными субъектами способствует выравниванию их экономического и социального развития.

Предположим, что при составлении бюджета страны правительство распределило значительные средства по основным статьям. По итогам осталась некая сумма денег В, назовем ее «нераспределенные бюджетные средства», которую государство планирует потратить на дополнительные инвестиции в экономику регионов, а также на различные выплаты, которые прямо не приведут к пополнению бюджета страны, но направлены на повышение уровня жизни. Это могут быть средства на повышение пенсий, пособий, заработных плат работников бюджетной сферы и т. п.

Возникают основные вопросы: как распределить дополнительные средства между регионами и какая должна быть пропорция между инвестициями и выплатами, чтобы одновременно развивать экономику, получать отдачу от инвестиций, повышать уровень жизни в регионах и двигаться в

⁴ Нелюбова Н.Н., Сазонов С.П. Финансы: учебное пособие.- Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2011.

направлении выравнивания и снижения дифференциации в уровне жизни регионов?

Попробуем представить эту проблему в математическом виде.

Пусть есть нераспределенные бюджетные средства B , которые государство хочет потратить на финансирование n регионов страны целиком. Введем также некоторый параметр l_k , который для каждого региона будет характеризовать средний уровень жизни в данном регионе. К примеру, это может быть средний доход на жителя данного субъекта РФ. Пусть параметр l_{cp} характеризует средний уровень жизни в стране.

Государство может выделить k -му региону I_k инвестиций, при том что рентабельность инвестиций в данный регион составляет i_k . Таким образом, через год в бюджет поступит $I_k \times i_k$ рублей как отдача от осуществленных инвестиций. С другой стороны, инвестиции в экономику региона чаще всего приводят к созданию новых рабочих мест. Поэтому введем коэффициент ω_k , который будет отражать положительное влияние инвестиций на средний уровень жизни в регионе.

Государство также может направить нераспределенные денежные средства напрямую на повышение доходов населения – на увеличение пособий, зарплатных плат, пенсий и тому подобное. Назовем такой расход «сверхпомощью» (так как и без этих средств люди в регионе будут получать пособия и пенсии из внебюджетных фондов), для k -го региона сверхпомощь составляет M_k , которая приведет к увеличению среднего уровня жизни в регионе с коэффициентом m_k . Отметим, что все введенные выше параметры и коэффициенты неотрицательные.

Представим все в формульном виде. Бюджетное ограничение:

$$\sum I_k + \sum M_k = B.$$

С одной стороны, государство должно думать о будущем и стараться максимально эффективно инвестировать в регионы. Это будет выражаться в максимизации отдачи от инвестированных средств:

$$\sum I_k \times i_k \rightarrow \max.$$

С другой стороны, государство стремится сократить неравномерность регионального развития. Можно выразить это «стремление» следующим образом:

$$\sum (l_{cp} - l_k \times (1 + m_k) \times (1 + \omega_k))^2 \rightarrow \min.$$

Если уровень жизни k -го региона выше среднего, то по уравнению сверхпомощь региону оказываться не будет (будет нулевой).

Если бы вопрос ставился только о максимизации инвестиций (1-е уравнение максимизации), то решением было бы инвестировать все средства B в регион / регионы с максимальной отдачей от инвестиций (i). Если бы задачей планирования являлась только минимизация региональной нерав-

номерности, то все средства В были бы потрачены на сверхпомощь регионам, чей средний уровень жизни ниже среднего уровня по стране, при том начиная с самых отстающих.

В нашем случае получается система, для решения которой возможно применение методов многокритериальной оптимизации. Основными аналитическими методами являются метод весовых коэффициентов, метод эpsilon-ограничений и метод последовательных уступок. Они требуют выделения наиболее важного критерия или введения коэффициентов, отражающих важность критериев.⁵

Таким образом, при попытке математизировать стратегическое решение о распределении дополнительных денежных средств между инвестициями и «сверхпомощью» остается пространство для экспертного стратегического решения.

Е.А. СКОРЯТИНА

студентка III курса факультета менеджмента (М-302 группа)

Р.К. СОБОЛЕВ

студент III курса факультета менеджмента (М-305 группа)

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. А.Г. Айрапетова

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Сегодня активное и эффективное участие России в мировой политике, в мировом разделении труда, во всемирной торговле строится на глобализационных началах: эффективность работы теперь во многом зависит от степени ее интеграции в глобальных экономических процессах.

С 2009 года Россия стала активно «напоминать» о себе на мировой арене, заручившись целью повысить инвестиционную привлекательность страны. Россия не раз становилась некой «платформой» принятия различных мероприятий мирового уровня (Евровидение-2009, Олимпиада-2014, Чемпионат мира по футболу-2018). Активные действия России в сфере укрепления своих позиций как участника международной интеграции стали неким «толчком», которые помогли сформировать необходимые предпосылки вступления на новый цикл развития экономики страны.

Согласно теории Кондратьева в долгосрочном периоде в экономике наблюдается определенная циклическая регулярность. Очередной подъем

⁵ Москвин Д.А., Калинин М.О. Перспективы использования многокритериальной оптимизации при управлении безопасностью информационных систем // Доклады ТУСУРа. – 2008. - №2 (18).

уже 6-го большого экономического цикла прогнозировался за счет возможного кардинального изменения институтов и структур, предпосылками для которых служило вступление России в ВТО, БРИКС, укрепление позиций России на международной арене. Другими словами, страна готова к переменам и ждала того самого «поворотного» момента.

18 марта 2014 года был подписан межгосударственный Договор между Российской Федерацией и Республикой Крым о принятии в состав Российской Федерации Республики Крым. Такого рода присоединение также можно рассматривать как элемент экономической интеграции. Расширение территории для любой страны означает новые возможности: рост внутреннего рынка, налоговой базы, кадрового резерва, ресурсных возможностей. На данный момент вопрос присоединения Крыма очень актуален, бытуют порой диаметрально противоположные мнения, не обошлось и без обоснованных опасений о том, что крымский кризис замедлит экономический рост страны. Но, с другой стороны, по мнению других экспертов, инвестиции, вложенные в инфраструктуру Крыма, начнут окупаться примерно через пять лет. Из-за сложившейся, ситуации на мировом рынке, в частности, связанной с сильной зависимостью нашей страны от международных платёжных систем, таких как Visa и MasterCard, Россия хочет создать альтернативную (собственную) систему, которая бы работала только на территории РФ. Это позволит России выйти на рынок, на котором она никогда не присутствовала, и сохранить часть средств, которые мы выплачиваем за транзакции. Мы считаем, что данная система является в своем роде инновационным продуктом, созданным в нашей стране, который может быть той самой «технологической революцией» на этапе подъема экономических циклов Кондратьева.

Ф.Ф. ЮСУПОВА

студентка II курса факультета экономики и финансов (Э-223 группа)

Научный руководитель: ст. преп. О.В. Палехова

ДВОЙСТВЕННОСТЬ САНКЦИЙ ПРОТИВ РОССИИ

Мы живем во времена глобализации и интеграции, а это значит, что между государствами существует множество связей: политических, экономических, культурных, и изменения в одной стране неизбежно приводят к изменению в других странах. Сегодня мы наблюдаем похожую картину – это охлаждение отношений между ЕС и Россией, причиной которых стали революция в Украине и неопределенность с полуостровом Крым. Каждая сторона убеждена в том, что действия ее оппонента противоречат Декларации о правах человека. Уверенные в незаконной деятельности

России по отношению к Украине, страны Запада и США, которые играют в данной ситуации не второстепенную роль, начинают вводить санкции против России, ответная реакция которой не заставляет себя долго ждать. Как данные изменения могут повлиять на экономику каждой стороны и мировую экономику в целом? Какими будут последствия? В данной работе мы попытались рассмотреть данную проблему со всех сторон.

Хотелось бы начать с позиции Запада. Такие государства, как Германия, Великобритания, Франция, Америка, недовольны действиями России по отношению к Украине и намерены приостановить их с помощью введения санкций.

Во-первых, были заморожены счета многих российских чиновников и лиц, имеющих высокое положение в стране, некоторым из них был запрещен въезд в страны Запада. При поверхностном рассмотрении данной санкции может показаться, что она затрагивает только определенный слой населения, но при более глубоком анализе становится очевидным, что она также косвенно воздействует на все население. Дело в том, что в список людей, к которым были применены санкции, попали и главы российских банков (Собинбанка, а также СМП банка и Инвесткапиталбанка братьев Аркадия и Бориса Ротенбергов). Обслуживание клиентов здесь велось кредитными организациями Visa и MasterCard, которые в результате введенных санкций отказали клиентам данных банков в проведении платежных операций. Но следует отметить, на следующий день все стало функционировать так же, как и прежде, потому что данный запрет мог бы привести к тому, что Россия стала бы развивать свою платежную систему.

Во-вторых, ЕС и Америка стали рассматривать возможность запрета проведения в 2018 году Чемпионата мира по футболу в России. Данная санкция может больно ударить по нынешней экономике России. Дело в том, что Министерству спорта на строительство стадионов из государственного бюджета было выделено около 5 млрд рублей. В случае, если санкция будет применена, данные затраты не окупятся, что отрицательно скажется на экономике страны.

Третьим шагом против России было предложение европейских политиков провести саммит «Большой восьмерки» без участия в нем России и не в российском городе Сочи соответственно. На наш взгляд, это не скажется отрицательно ни для Запада, ни для России, ибо существует множество других политических встреч, на которых обсуждаются насущные проблемы.

Как уже было отмечено, Россия готова ввести ответные санкции против Европейского союза. Они уже коснулись приближенных к власти людей. Если Европа и Америка не прекратят свою «игру», Россия будет вынуждена принимать более жесткие меры. В первую очередь это коснется экспорта природных ресурсов, а именно – нефти и газа. С одной стороны, Запад может не бояться данной санкции, так как на сегодняшний день

европейские страны и Америка имеют запасы газа, заполненные на 60%. Это свидетельствует о том, что они обеспечены газом, но лишь на четыре месяца. Америка также может начать импортировать газ с интернациональных рынков. Но в этом случае сама транспортировка газа будет более сложной, нежели она осуществлялась бы из России. Что касается России, то она безусловно может потерять крупного покупателя природных ресурсов и в то же время продавца товаров широкого потребления. Но следует отметить, что Россия имеет козырь, а именно: альтернативный вариант в лице Китая, который быстро и мощно развивается, а также имеет желание сотрудничать с Россией.

Наше же мнение следующее: данные санкции вне зависимости от того, какой стороной они будут применены, окажут существенное воздействие на весь мир в целом, пострадают как Россия, так и страны Запада. Из-за этой «игры» людей, стоящих у власти, страдают обычные люди. Так, например, сейчас 6200 немецких предпринимателей сотрудничают с российскими фирмами, и введение всевозможных запретов может привести к разрушению данных связей, риску банкротства. Но, несмотря на то, что данные санкции имеют негативные последствия для обеих сторон, которые выражаются в ухудшении экономических и политических отношений, социальных проблем внутри государства и между народами в целом, Россия в данном случае может извлечь для себя выгоду. Сегодняшняя политика России, свидетельствующая об отсутствии страха перед странами Запада, приводит к усилению любви к Родине, гордости за нее. Если в страну не будут импортироваться товары широкого назначения, то государство будет вынуждено производить их внутри страны, что приведет к развитию экономики. Россия также имеет возможность развития в сторону Востока. Мы имеем с восточными странами схожий менталитет, что может существенно облегчить сотрудничество.

На наш взгляд, обе стороны должны сделать все возможное, чтобы решить возникшую проблему путем переговоров, без введения санкций. Но если это не удастся, Россия сможет остаться на плаву, и это будет новая страница в истории.

Круглый стол II
«ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА:
ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
В ПОСТКРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ»

А.А. ЕФИМОВА

аспирант II года обучения (кафедра банковского дела)
Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Т.В. Никитина

УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВА В КАПИТАЛЕ
ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БАНКОВ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

В статье раскрываются вопросы обоснованности и необходимости присутствия государства в капитале российских банков, анализируются понятия «государственный банк» и «банк, контролируемый государством».

В настоящее время российская банковская система имеет явные смещенные акценты в сторону банков с государственным участием в капитале. Занимая ведущие позиции на рынке, они задают темп для всех остальных, являясь некой системообразующей основой отечественной банковской системы.

Несмотря на прозвучавшие заявления Правительства Российской Федерации о постепенном уменьшении доли государства в отечественных банках, тем не менее, пока не идет речи о ее снижении ниже блокирующего пакета в ближайшие несколько лет. Полностью отдавать контроль в частные руки на данный момент государство не готово, в связи с чем можно утверждать о сохранении лидирующего положения банков с государственным участием и в среднесрочной перспективе.

На фоне упомянутых фактов вполне логичным выглядит развернувшаяся в последние годы острая дискуссия об обоснованности и, главное, необходимости присутствия государства в капитале российских банков. При этом в полемике участвуют не только представители научных кругов, но и видные государственные деятели и политики, что только подтверждает актуальность данного вопроса для всего банковского сектора экономики.

Основной целью данной статьи является рассмотрение сложившихся тенденций в вопросе государственного участия в отечественных банках, оценка рисков и баланса между эффективностью и целесообразностью такого участия.

Мировой экономический кризис 2008 года внес значительные коррективы в соотношение доли государственного и частного капитала в мировой банковской системе. Даже правительства стран с традиционно высоким процентом частного капитала в банковском секторе были вынуждены вмешаться для спасения своих экономик. Наша страна не стала исключением, и в период с 2008 по 2014 год произошел ряд переходов банков из частной в государственную собственность, главным образом по средствам Агентства по страхованию вкладов и Внешэкономбанка. Однако в отношении России можно утверждать, что процесс активизации участия государства в банковском секторе начал просматриваться до наступления кризиса. Активная приватизация банковского сектора начала 1990-х годов сменилась в середине 2000-х постепенным увеличением доли государства.

Тенденцией последних лет в вопросе государственного участия в банковском секторе России является постепенное замещение прямого участия в капитале коммерческих банков косвенным. Наиболее распространенной формой такого замещения является развитие многоуровневых структур, во главе которых находится крупный государственный банк или компания, чаще всего – сырьевая или транспортная монополия.

Несмотря на заявленное в Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года постепенное снижение доли государственного участия в крупнейших госбанках, а также признания вложений госкомпаний в кредитные организации как непрофильные и отчуждения данных активов, ситуация по-прежнему является до конца неопределенной. Большое влияние на размещение доли государства оказывает текущая неблагоприятная конъюнктура, а также риски дополнительных расходов, возникающие при этом, для перечисленных банков.⁶ Поэтому точные сроки завершения процесса совершенно неясны.

Стоит отметить, что рассмотрение вопроса участия государства в банковской системе России усложняется по причине отсутствия точного определения самого термина «государственный банк». В настоящее время в научных трудах и средствах массовой информации присутствует пестрота при описании государственной собственности на банки, что приводит к конечному разнобою в оценках масштаба этого явления.

Некоторые специалисты приводят целые многоуровневые классификации банков, так или иначе связанных с государством. В частности, кри-

⁶ Локшина Ю. Приватизация с иностранным лицом // Коммерсантъ. – 2011. - № 174 (4715). – С. 143

териями для такого деления является доля государства в акционерном капитале, а также возможность осуществления контроля над этими кредитными организациями (в том числе через такие государственные компании, как Газпром и РЖД).⁷

В то же время с недавнего времени в своих аналитических материалах Банк России начал применять термин «банки, контролируемые государством», при этом не раскрывая состав данной группы. В связи с отсутствием альтернатив для целей данной статьи будут использоваться официальная статистика Банка России.

Рассматривая вопросы эффективности и целесообразности участия государства в российских банках, в первую очередь стоит обратиться именно к данной статистике. На основе «Отчета о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 году», ежегодно подготавливаемого Центральным банком Российской Федерации, можно сделать вывод, что на сегодняшний момент банки, контролируемые государством, являются бесспорными лидерами на банковском рынке. В частности, на долю данной группы на 1 января 2013 года приходилось 83,3% всех выданных долгосрочных кредитов нефинансовым организациям. При этом также произошел прирост привлеченных средств от юридических лиц в размере 32,4%. Следствием таких высоких показателей стала наибольшая рентабельность государственных банков среди всего сектора как по активам (2,4%), так и по капиталу (14,8%), показанная ими в 2013 году.

Можно ли рассматривать перечисленные выше показатели как факторы оценки эффективности государственного участия в банковском секторе страны? Безусловно, результаты, продемонстрированные данной группой банков, впечатляют, однако не стоит забывать такой важный момент в банковском бизнесе, как стоимость финансирования. На сегодняшний момент практически не вызывает споров тот факт, что у государственных банков она заметнее ниже. При этом можно вспомнить и кризис 2008 года, когда финансирование в первую очередь досталось трем крупнейшим государственным банкам – Сбербанку, ВТБ и Газпромбанку, на чью долю пришлось около 90% субординированных кредитов Внешэкономбанка.⁸ Можно с уверенностью сказать, что данный факт значительно влияет на уровень конкуренции между частным и государственным капиталом в российской банковской системе. Если добавить к этому фактически неограниченные возможности представителей госбанков лоббировать свои

⁷ Верников А. Доля государственного участия в банковской системе России // Деньги и кредит. – 2012. - №11. – С. 10.

⁸ Мамонов Е. Неструктурный подход к оценке уровня конкуренции в российском банковском секторе // Банковское дело. – 2013. - № 11. – С. 21.

интересы, то вырисовывается совсем печальная картина. В частности, следствием данного неравенства стало то, что на данный момент на долю 27 коммерческих банков, контролируемых государством, приходится 45,8% совокупных активов и 47,3% совокупного капитала всей банковской системы Российской Федерации.

Можно утверждать, что именно дальнейшее снижение конкуренции, уход с рынка крупнейших частных игроков и как следствие продолжающаяся национализация банковского сектора являются наибольшими рисками участия государства в капитале отечественных банков. Конкретное их проявление заключается в том, что рано или поздно количественное изменение структуры капитала российской банковской системы может перейти в качественное, что в свою очередь грозит возвратом к механизмам распределительной системы экономики.

Другой стороной рассматриваемого вопроса является реальная возможность выхода государства с банковского рынка. На данный момент действительность такова, что ни один из частных банков сейчас не может позволить себе инвестиции с низкой отдачей на капитал, к коим относятся практически все проекты социальной направленности. Данный факт, безусловно, говорит о целесообразности присутствия государства в банковском секторе. Стоит лишь обратиться к примеру Россельхозбанка, осуществляющему кредитование агропромышленного комплекса, непривлекательного для частных банков.

Однако не стоит забывать, что банки с государственным участием отнюдь не ограничиваются кредитованием низкорентабельных проектов, или, как отмечено в Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года, «обеспечением оптимальных условий для решения задач государственной экономической политики». На сегодняшний момент как на рынке вкладов (57,4% от общего объема вкладов), так и на рынке кредитования физических лиц (83,3%) лидируют также госбанки. Они способны, с одной стороны, показать необходимую для населения надежность за счет участия в своем капитале государства, а с другой стороны, предоставить более выгодные условия в связи с уже упоминавшимся более доступным финансированием.

В связи с вышеперечисленным небезосновательно звучит и противоположная точка зрения на целесообразность участия государственного капитала в банковской сфере. По сути, в условиях рыночной экономики предназначение государства как раз состоит в том, чтобы создать и гарантировать равные и справедливые условия ведения бизнеса всем хозяйствующим субъектам, а не улучшать показатели этого бизнеса путем прямого вторжения в хозяйственную сферу.

На фоне неоднозначности рассматриваемого вопроса интересной выглядит развернувшаяся дискуссия о конкретной доле участия государства в российской банковской системе, которую можно было бы признать оптимальной. Безусловно, единого мнения по этой проблеме не существует. Некоторые специалисты утверждают, что кредитные организации нужно полностью передать в частные руки,⁹ в то время как президент крупнейшего на данный момент государственного банка Герман Греф утверждает, что оптимальной является доля в 25%.¹⁰

Как бы то ни было, на данный момент не проводились какие-либо объективные исследования оптимального соотношения государственного и частного начала в банковской системе. Все споры о преваляровании той или иной формы собственности в банковском деле носят больше эмоциональный, чем практический характер. Также не существует и единой модели участия государства в банковской системе. В одних странах доля частного сектора в совокупных активах кредитных организаций превышает долю банков с участием государства, в других наоборот. Поэтому в данном вопросе одним из основных моментов являются национальные особенности.

В заключение необходимо отметить, что проблема участия государства в капитале отечественных банков является особо насущной. На данный момент доля такого участия подошла к той критической точке, после которой необходимо принимать решительные действия. Все более ослабляется конкурентная борьба на банковском рынке, а отношения между кредитором и заемщиком постепенно перемещаются из гражданско-правовой сферы в общественно-политическую. В связи с этим, безусловно, положительным моментом выглядит принятый курс на снижение государственной доли в отечественных банках. При этом данное снижение имеет больше психологическое, нежели прикладное значение для рынка. Таким образом, Правительство РФ дает понять, что осознает все риски своего тотального присутствия в банковской отрасли и готово в дальнейшем поддерживать принципы здоровой рыночной конкуренции как фактора для развития всей экономики страны.

⁹ РСПП предлагает обнулить участие государства в банках // Коммерсантъ FM. – 2011. – С. 1. Доступно на: <http://www.kommersant.ru/doc/1624466>

¹⁰ Греф: оптимум госучастия в банковской системе – 25% // Ведомости. – 2011. – С. 4. Доступно на: http://www.vedomosti.ru/finance/news/1289687/optimalnaya_dolya_gosuchastiya_v_bankovskoj_sisteme

Н.Г. ХИМИЧЕВА

аспирант II года обучения

(кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса)

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. В.Е. Леонтьев

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РОССИИ

Принцип государственно-частного партнерства (ГЧП) является перспективным направлением в развитии инновационной экономики. ГЧП представляет собой взаимодействие между государством и частными компаниями для реализации общих проектов на взаимовыгодных условиях. Как правило, частные компании приглашаются государством для решения стратегически значимых вопросов для субъекта или страны в целом.

В последние годы реализация проектов, основанных на принципах государственно-частного партнерства, приобретает в России всё большую популярность. Для возможности оперативного отслеживания изменений в области ГЧП был создан Федеральный портал «Инфраструктура и государственно-частное партнерство в России»,¹¹ который является проектом центра развития государственно-частного партнерства. Федеральный портал выполняет ряд задач:

1. Демонстрация оцененных критериев инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации и предпринимаемых действий для развития инфраструктуры региона.

2. Информирование частных организаций – потенциальных и реальных инвесторов – о наличии реализованных, реализуемых и планируемых проектах.

3. Сбор данных по результатам реализации проектов на принципах ГЧП в России и за рубежом.

4. Создание «банка проектных решений и документации».

5. Обмен информацией по проектам, реализуемым на принципах государственно-частного партнерства, между участниками процесса.

Первый закон, относящийся к ГЧП в России, был принят Законодательным собранием Санкт-Петербурга 20 декабря 2006 года (последние изменения были внесены 06 декабря 2010 года) «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах. С тех пор во многих субъектах страны стали приниматься локальные законы, регламентирующие процессы по регулированию деятельности государственно-частных партнёрств. На данный момент насчитывается порядка 69 таких законов.

¹¹ Официальный сайт Федерального портала «Инфраструктура и государственно-частное партнерство в России»: <http://www.pppi.ru/>.

Для решения проблем, возникающих при противоречии локальных законодательных актов в разных регионах, государством было принято решение разработать Федеральный закон «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации». Первая редакция проекта данного закона была предложена еще в 2012 году, затем несколько раз претерпевала существенные изменения. Существует вероятность, что в ближайшее время Законодательное собрание РФ примет последнюю редакцию закона, тем самым обозначив общие принципы ГЧП, которые будут действовать на всей территории страны.

По данным Федерального портала, насчитывается порядка 543 участника, задействованных в проектах государственно-частного партнерства, в том числе: банки (13 штук), институты развития (8), консультанты (8), кредитные организации (8), проектные организации (5), публичные партнёры (163), региональные органы исполнительной власти (32), управляющие компании (10), федеральные органы исполнительной власти (10), частные инвесторы (23), частные партнёры (292).

Сущность проектов государственно-частного партнерства заключается в передаче функций публичного сектора по строительству, реконструкции, модернизации, обслуживанию и эксплуатации объектов инфраструктуры частному сектору.

В общем случае проект государственно-частного партнерства содержит в себе два основных этапа:

- «затратный этап», в течение которого частная и публичная стороны инвестируют денежные средства в объекты инфраструктуры (и иные объекты, связанные с функциями публичного сектора);
- «доходный этап», в течение которого происходит оказание услуг с помощью данных объектов и возврат инвестиций.

Наличие «доходного этапа» является ключевым отличием проектов ГЧП от государственного заказа.

Целью использования инструментов ГЧП является обеспечение динамичного социально-экономического развития региона при условии повышения эффективности использования бюджетных средств и увеличения качества и объема услуг государственного сектора за счет инвестиций, привлекаемых из внебюджетных источников.¹²

С точки зрения государственного регулирования экономики, ГЧП направлено на привлечение организаций частного сектора к реализации ресурсо- и капиталоемких инфраструктурных проектов, а также на обеспечение развития производственной деятельности в широком спектре

¹² Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации - <http://www.economy.gov.ru/>

отраслей экономики и в конечном счете – повышение уровня жизни населения.

Формы государственно-частного партнерства могут классифицироваться по ряду признаков:

- правовая база (концессия, инвестиционный договор);
- источник дохода по проекту (за счет средств бюджета или выручки от оказания услуг населению);
- право собственности (BOO, DOT);
- функции частной стороны (BOOT, DBFM).

Концессия – договор на сдачу в эксплуатацию на определенных условиях природных богатств, предприятий и других хозяйственных объектов, принадлежащих государству или муниципалитетам.

Инвестиционный договор можно определить как договор, по которому одна сторона (инвестор) обязуется передать инвестиции, а другая сторона (организатор инвестирования), за соответствующее вознаграждение, обязуется осуществить их вложение на основе инвестиционного проекта с целью получения инвестором в будущем от организатора инвестирования в собственность имущества в срок, установленный договором.

BOT – Build, Operate, Transfer – строительство-управление-передача (предполагает право пользования объектом частным партнером (без права собственности) в течение срока соглашения о ГЧП).

BOO – Build, Own, Operate – строительство-владение-управление (предполагает право собственности частного партнера на объект в течение и по завершении срока соглашения о ГЧП).

BOOT – Build, Own, Operate, Transfer – строительство-владение-эксплуатация-передача (частный партнер получает правомочие не только пользования, но и владения объектом в течение срока действия соглашения, после чего он передается публичной власти).

DBFM – Design, Build, Finance, Maintain – проектирование-строительство-финансирование-эксплуатация (предполагает обязательства частного партнера выполнить данные функции).

Отметим, что использование принципов государственно-частного партнерства обладает как преимуществами, так и недостатками.

К преимуществам можем отнести:

1. Снижение рисков по проекту за счет передачи части рисков частному партнеру.
2. Инновации. Благодаря тому, что для того, чтобы участвовать в проекте ГЧП, потенциальному частному партнеру необходимо пройти конкурс, а, соответственно, предложить путь реализации проекта наиболее оптимальным способом.
3. Привлечение дополнительных финансовых ресурсов.

Среди недостатков можно выделить:

1. Необходимость использования более скрупулезных методов бюджетного планирования.
2. Управление проектами ГЧП требует от органов государственной и муниципальной власти новых управленческих компетенций.

На данный момент программы, реализуемые на принципах государственно-частного партнерства, в большинстве своём носят экспериментальный характер и не всегда реализуются по намеченному изначально плану. Тем не менее Россия стоит на пути развития данного направления инвестиционной политики и в ближайшие несколько лет можно ожидать значительного прогресса в данной области.

Круглый стол III
**«СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА,
АНАЛИЗА И АУДИТА В РОССИИ»**

В.В. КИРСАНОВА

студентка V курса факультета экономики и финансов (551 группа)
Научный руководитель: ст. преп. Ю.А. Бильгаева

УЧЕТ И АУДИТ ОБЪЕКТОВ ВНЕШНЕГО БЛАГОУСТРОЙСТВА

В условиях современной динамично развивающейся экономической действительности для наибольшей результативности предприятиям необходимо активное и сбалансированное действие всех его экономических звеньев, которым в том числе является инфраструктура. Инфраструктура – это комплекс сочлененных объектов, составляющих основу функционирования системы. В частности, к составляющим такого комплекса можно отнести объекты внешнего благоустройства.

Сложно не согласиться с тем, что внешний вид и облик здания и окружающей его территории влияет на посетителей и потенциальных клиентов товаров и услуг фирмы, именно поэтому многие организации облагораживают территорию. Также подобные мероприятия могут проводиться по указанию местных властей или по роду деятельности предприятия.

В действующем российском законодательстве отсутствует конкретное понятие «благоустройство территорий», вместе с тем, существует ряд документов, регулирующих вопросы благоустройства окружающей среды, а также регламентирующих ситуации обязательного создания таких объектов. В частности, к таким можно отнести Федеральный закон от 10.01.02 № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды». Кроме того, существует ряд рекомендательных писем Минфина России, имеющих отношение к объектам благоустройства. Так, в письме от 30.10.07 № 03–03–6/1/745 компаниям при расшифровке термина «благоустройство территории» рекомендовано руководствоваться общепринятым значением данного выражения, а именно под расходами на благоустройство территории понимать расходы, не связанные с коммерческой деятельностью предприятия, направленные на создание удобного, обустроенного с практической и эстетической точки зрения пространства на территории организации.

Наиболее часто компании проводят такие работы по благоустройству территории, как: озеленение (в том числе разбивку газонов и посадку клумб), оборудование автостоянок, асфальтирование дорожек, установку ограждений, скамеек, фонтанов и т. д. Главная сложность заключается

именно в идентификации их в качестве объектов внешнего благоустройства для принятия к учету, ввиду отсутствия четких требований законодательства. Для решения данной проблемы организации необходимо обратиться к множеству нормативных актов, затрагивающих данный вопрос. Схожесть признаков данных объектов и объектов основных фондов создает ряд трудностей при их учете. Определяющим критерием отнесения предмета к объектам внешнего благоустройства является его функциональное назначение. Главной целью создания объектов внешнего благоустройства является устройство удобной для пользования территории организации (а также территории вокруг нее), придание ей эстетичного вида. Напротив, созданные предприятием объекты, определенным образом способствующие получению дохода, относятся к основным фондам.

В соответствии с Общероссийским классификатором основным фондов ОК 013 – 94 (далее ОКОФ), утвержденным Постановлением Госстандарта РФ от 26.12.94 № 359, созданные активы, используемые для производства товаров и оказания услуг неоднократно или постоянно в течение длительного периода времени (не менее одного года), являются основными фондами. Что касается объектов внешнего благоустройства, в частности, газонов, клумб, фонтанов, скульптур, то они основными фондами не являются, это следует из письма Минфина России от 13.10.04 № 03–03–01–04/1/73.

Таким образом, можно сделать вывод, что основным критерием принадлежности расходов на создание объектов благоустройства территории к основным средствам, а не к отдельной группе «объекты внешнего благоустройства» является их использование в основной деятельности организации, способность приносить доход, коммерческую выгоду данному предприятию, вследствие чего учет таких объектов имеет некоторые отличия от учета особой группы «объекты внешнего благоустройства».

При выполнении ряда условий, несмотря на описанные выше различия, они могут учитываться одинаково в бухгалтерском учете. Так, если объект частично удовлетворяет критериям, предусмотренным п. 4 ПБУ 6/01, он может учитываться на счете 01 «Основные средства» по первоначальной стоимости, при этом нужно учитывать ее размер. Объекты внешнего благоустройства, стоимость которых выше 40 000 рублей, учитываются в составе основных средств. Если же их стоимость не превышает указанной суммы, согласно п. 5 ПБУ 6/01, они могут отражаться в бухгалтерском учете в составе материально-производственных запасов. Если же предприятие решает учитывать объекты внешнего благоустройства на счете 01, следует открыть к этому счету отдельный субсчет «Объекты внешнего благоустройства». Стоимостной критерий служит также определяющим при начислении амортизации как в бухгалтерском, так и в налоговом учете. Но и здесь есть свои особенности. Кратко рассмотрим каждый раздел.

Согласно Письму Минфина РФ от 25.04.05 № 03–03–01–04/2/201, расходы на создание благоустроенной территории не относятся к первоначальной стоимости основных средств, а образуют самостоятельную первоначальную стоимость объектов внешнего благоустройства, которые, в свою очередь, являются амортизируемым имуществом в бухгалтерском учете. При этом нужно принимать во внимание изменения, которые были внесены Приказом Минфина России от 12.12.05 № 147н в ПБУ 6/01, вступившие в силу с 01.01.06. На данный момент, согласно этим изменениям, амортизация в бухгалтерском учете начисляется по объектам внешнего благоустройства в общеустановленном порядке, так как данные и другие аналогичные объекты (лесного хозяйства, дорожного хозяйства, специализированные сооружения судоходной обстановки и т. п.) были исключены из перечня объектов основных средств, не подлежащих амортизации. До внесения соответствующих изменений по объектам внешнего благоустройства производилось начисление износа на забалансовом счете 010 «Износ основных средств» в конце отчетного периода по установленным нормам амортизационных отчислений. При начислении амортизации для определения срока полезного использования предприятию следует первоначально обратиться к ОКОФу. Но не всегда объекты внешнего благоустройства можно найти в классификации, например, скамейки, фонтаны и скульптуры. Тогда специально созданная комиссия должна самостоятельно установить срок полезного использования, опираясь на технические свойства объекта.

В налоговом учете, в свою очередь, амортизируемым имуществом в целях налогообложения считаются объекты, используемые предприятием для извлечения дохода. Также НК РФ в п.1 ст. 256 прописывает стоимостной критерий признания объектов основными средствами равный 40 000 рублей, как и в бухгалтерском учете. Вместе с тем, в соответствии с пп. 4 п. 2 ст. 256 НК РФ, не подлежат амортизации следующие виды имущества «объекты внешнего благоустройства (объекты лесного хозяйства, объекты дорожного хозяйства, сооружение которых осуществлялось с привлечением источников бюджетного или иного аналогичного целевого финансирования, специализированные сооружения судоходной обстановки) и другие аналогичные объекты». Из приведенных данных вытекает множество спорных ситуаций, связанных с некорректной формулировкой мысли налоговиков в данном вопросе. В свою очередь, расходы на озеленение, асфальтирование, устройство ограждений и другие подобные мероприятия довольно часто привлекают их пристальное внимание в связи с возможными рисками по налогу на прибыль. Зачастую споры между налоговыми органами и предприятиями-налогоплательщиками приходится решать в суде. Дабы избежать данных конфликтов, бухгалтеры тщательно изучают сложившуюся

ся судебную практику и пояснения Минфина по данным вопросам, которых ввиду отсутствия четкой нормативной базы уже достаточно, более того, обращаются за помощью к аудиторам.

При проведении проверки аудиторам следует обратить на данный раздел особое внимание. При решении предприятия начислять амортизацию по объектам внешнего благоустройства, аудиторам стоит предупредить бухгалтерию и руководство о возможных рисках. Использование объекта основного средства в деятельности предприятия, направленной на извлечение дохода, является одним из критериев, необходимых для признания объекта в качестве амортизируемого имущества. При отсутствии факта использования объекта в деятельности предприятия существует риск признания необоснованными в составе расходов в целях налогообложения сумм амортизационных отчислений, начисленных по таким объектам, что влечет за собой возможные проблемы с налоговой.

Тема учета объектов внешнего благоустройства в настоящее время является спорной, тщательно не проработанной, нераскрытой. В связи с чем создание отдельного нормативного документа, способного раскрыть все особенности данной тематики, определить «размытые» моменты и обозначить четкие, структурированные решения, помогло бы избавиться от ряда проблем, с которыми сталкивается ряд компаний сейчас.

М.Т. САБАНОВ

студент III курса факультета экономики и финансов (П1/Э3111 группа)

Научный руководитель: д-р экон. наук, доц. С.В. Пономарева

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАТРАТ В РОССИИ

Проблемы охраны окружающей природы не являются новыми для общества. Однако в последние 20-25 лет происходит процесс интеграции проблем экологии с экономикой. Итогом этого слияния является экологический учет. На современном этапе развития общества и экономики необходимо использовать такие методы ведения хозяйства и осуществления деятельности организаций, которые приводили бы к минимальному вредному влиянию на природу. Главным инструментом, призванным решать данную задачу на уровне предприятия, и является экологический учет. Стоит заметить, что единой терминологии для данного понятия не существует.

Например, С.М. Шапигузов и Л.З. Шнейдман рассматривают экологический учет как систему учета природоохранной деятельности.¹³ И.А. Маслова и Е.В. Ильичева определяют экологический учет уже как самостоятельное направление бухгалтерского учета предприятия, обеспечивающее соответствующей экологической информацией финансовый и управленческий учет.¹⁴

Целью экологического учета является создание и постоянное обновление информационной модели, которая позволяет на основе соответствующих показателей наиболее полно, точно и объективно оценить сущность и содержание деятельности предприятия, связанной с природой и природными ресурсами. В динамике данная информационная модель выявляет влияние экономико-экологических факторов на финансово-хозяйственные перспективы деятельности предприятия.

В России экологический учет на данный момент находится на стадии становления. Отсюда вытекает одна из главных проблем данного направления: экологический учет в Российской Федерации не регламентирован законодательством.

Если говорить о содержательной стороне этой сферы учетной деятельности, то здесь можно сказать о следующих обособившихся направлениях:

- учет расходов на природоохранные мероприятия и сопутствующая отчетность;
- учет экологических обязательств и представление экологической информации в финансовых и внутрифирменных отчетах.

Если первое направление достаточно систематизировано и поддается решению, то вопрос учета экологических обязательств продолжает оставаться весьма проблематичным, в частности, из-за того, что сложно дать оценку экологическим обязательствам, особенно на длительную перспективу, для которой характерна большая неопределенность.

Говоря об экологических затратах, следует заметить, что они многочисленны и различны. Управленческий учет детализирует затраты. Например, природоохранные мероприятия для экологического, экономического анализа и принятия управленческих решений подразделяют на три основные группы: предупредительные; нейтрализующие и восстановительные.

¹³ Экологический учет для предприятий: Сборник докладов; Конференция ООН по торговле и развитию: пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1997.

¹⁴ Кожухова О.С. Экологический учет и экологический контроллинг: взаимосвязь и интеграция // «Управление экономическими системами»: электрон. науч. журнал. 26.03.12. URL <http://www.uecs.ru> (дата обращения: 10.03.14).

Однако, как и любые другие затраты, экологические имеют различные классификации. Выбор той или иной классификации зависит от уровня детальности владения информацией предприятием, а также от задач, которые стоят перед ним.

Наиболее целесообразно использовать в экологическом учете категории затрат, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1

Категории экологических затрат

Категория	Отражаются
Материальные затраты по выпуску продукции	затраты на экологию, связанные с производством продукции
Материальные затраты по выпуску побочной продукции	затраты на экологию, связанные с производством побочной продукции
Затраты по контролю за отходами и опасными выбросами	затраты, непосредственно связанные с контролем и образованием всех форм отходов и опасных выбросов
Предупреждение и другие затраты по экологическому управлению	затраты, связанные с попытками предупреждения образования отходов и выбросов
Затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки	затраты, связанные с проблемами НИОКР в области защиты окружающей среды

В настоящее время в России наблюдается неупорядоченность учета различных экологических затрат: затраты учитываются в составе косвенных затрат; необоснованно относятся на охрану труда или технику безопасности; часто не выделяются, «растворяются» в себестоимости.

Эти проблемы не дают объективно оценить экологические затраты и ту «нагрузку», которую они оказывают на деятельность предприятия, а также не позволяют принимать своевременные и обоснованные управленческие решения. Кроме того, практически невозможно предоставить информацию об экологической деятельности предприятия обособленно во внешней отчетности, что приводит к искажению данных для пользователей.¹⁵

Несмотря на вышеописанные проблемы, можно выделить несколько элементов, которые принято включать в учет деятельности, носящей экологический характер.

– создание и оформление документов, текущий учет затрат экологического характера и их эффективности;

¹⁵ IFACboardissuesED [Электронный ресурс] Chartered Accountants Journal. - 2004, December - Режим доступа : <http://www.ifac.org/>, 2.11.13.

- определение расходов компании, связанных с использованием различных природных ресурсов и загрязнением природы;
- обеспечение охраны природных ресурсов, их воспроизводства и уменьшение негативного влияния на окружающую среду;
- определения дополнительных доходов от инвестирования средств в мероприятия экологического характера.¹⁶

В настоящее время, как уже говорилось выше, большинство предприятий включают затраты на охрану окружающей среды либо в себестоимость, либо в состав косвенных затрат.

Однако для управленческого учета целесообразнее вести обособленный учет экологических затрат.

Для обособленного ведения учета предприятия могут открывать счета «Экологические затраты», например, на синтетическом счете 27, который является свободным. В свою очередь, к данному синтетическому счету могут открываться субсчета и аналитические счета, что позволит более наглядно отражать затраты и принимать менеджеру обоснованные решения.

В таком случае по дебету 27 счета будут отражаться операции, которые связаны с возникновением расходов экологического характера. По кредиту – операции, которые связаны со списанием этих расходов экологического характера по назначению, возмещением экологических убытков, финансированием текущих мероприятий по охране окружающей среды.

Кроме того можно открыть два счета: 24 «Экологические затраты» и 27 «Экологические мероприятия». При этом на счете 24 будут калькулироваться производственные затраты, а на счете 27 – затраты непроизводственные

Еще одним решением проблемы недостаточной информированности является открытие счетов-экранов в III разделе плана счетов. В этом случае на каждом зеркальном счете 30-34 будет отражаться отдельная категория затрат. При этом открываются субсчета по направлениям или центрам ответственности этих затрат.

Ежемесячно счета по учету категорий экологических затрат закрываются в дебет отражающего счета 37 «Отражение общих затрат». А затем следует распределение затрат, учтенных по категориям – в дебет счетов 20-29 с кредита счета 37 «Отражение общих затрат».

М. Бартоломео говорил о нескольких видах экологического учета и отчетности:

- учет национального дохода (на уровне государства для «внешнего» пользователя);

¹⁶ Туякова З.С., Черткова А.А. Классификация экологических затрат в современном бухгалтерском учете // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2009. – № 8 (102), август.

- финансовый экологический учет (на уровне компании для «внешнего» пользователя);
- управленческий экологический учет (на уровне компании для внутреннего пользователя информации).¹⁷
- Говоря об управленческой отчетности, предприятию необходимо утверждать формы внутренней отчетности, которые служат для удовлетворения информативных потребностей менеджмента. Пример такого отчета представлен в табл. 2.¹⁸

Таблица 2

Форма отчета по экологическим затратам

Категории затрат	Нормативные	Фактические	Отклонения	Неблагоприятные отклонения
------------------	-------------	-------------	------------	----------------------------

В последнее время проблемам экологического учета уделяется довольно серьезное внимание. Некоторые существующие ограничения системы управленческого учета делают информацию об охране окружающей среды трудно собираемой, анализируемой и оцениваемой. Следовательно, менеджеры или руководство принимает управленческие решения на основе заведомо неполной или недостоверной информации. В результате организация не может объективно выявить и проанализировать все экологические и финансовые риски, которые связаны с осуществлением деятельности предприятия.

Проблем учета затрат еще достаточно много, однако выделим наиболее распространенные:

1. Слабая развитость различных связей между бухгалтерией и другими подразделениями.
2. Затраты на охрану окружающей среды часто учитываются и отражаются в общих затратах
3. Многие затраты, связанные с охраной природы, не отражаются в учетных записях.

В заключение хотелось бы сказать, что в современных условиях, когда над миром нависла угроза экологической катастрофы, экономика не может обходиться без экологического инструмента – учета экологических затрат. Несомненно, решение имеющихся проблем является одной из приоритетных задач предприятий, осуществляющих деятельность в сфере экологии.

¹⁷ Бартоломео М. Управленческая отчетность по экологии в нефтедобыче и энергетике: позитивный опыт // Экологический учет и аудит: Сб. статей / Под ред. Л.З. Шнейдмана – М.: ФБК-ПРЕСС, 1997.

¹⁸ Палий В.Ф. «Управленческий учет издержек и доходов с элементами финансового учета. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 288.

Управленческий учет экологических затрат дает оперативную, максимально полную и достоверную информации о затратах в сфере экологии, что позволяет:

- правильно определять себестоимость продукции;
- своевременно принимать обоснованные управленческие решения;
- учитывать затраты по направлению экологических мероприятий и др.

Для многих представителей бизнеса становится ясным, что все вышеперечисленное снижает предпринимательские риски, повышает конкурентоспособность, эффективность сотрудников и лояльность потребителей. Благодаря этому развитие данного направления не стоит на месте, что дает возможность с надеждой смотреть в будущее отечественного управленческого учета экологических затрат.

С.Д. ФИНИНА

студентка IV курса факультета экономики и финансов (451 группа)

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. В.П. Курносова

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Инвестиционный портфель – совокупность реальных и финансовых инвестиций.¹⁹ Зачастую финансовые инвестиции представляют собой вложения в ценные бумаги.

Финансовое инвестирование может осуществляться в различных формах.²⁰ При вложениях в уставные капиталы совместных предприятий целью является не только получение операционной прибыли, но и формирование финансового влияния на принятие управленческих решений предприятием. Примером вложения в доходные виды денежных инструментов может служить депозитный вклад в банке, который обычно используется для краткосрочного инвестирования капитала и генерирования инвестиционной прибыли. Распространенным типом вложения в доходные виды фондовых инструментов являются вложения в рыночные ценные бумаги, которые в основном используются для получения инвестиционной прибыли, но иногда применяются также и для осуществления финансового влияния на управленческие решения.

К основным целям формирования инвестиционного портфеля можно отнести обеспечение высокого уровня инвестиционного дохода в текущем

¹⁹ Бочаров В.В. Инвестиции: Учеб. пособие – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002. – 98 с.

²⁰ Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учеб. курс / И.А. Бланк – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. – 521 с.

периоде и высоких темпов прироста инвестируемого капитала в предстоящей долгосрочной периоде, минимизация инвестиционных рисков, обеспечение необходимой ликвидности и максимального эффекта «налогового щита». Данные цели являются альтернативными, что в свою очередь приводит к различиям в политике финансового инвестирования и в итоге определяет тип формируемого портфеля.

Для эффективного управления инвестиционным портфелем необходимо изучить их принятую классификацию для того, чтобы отобрать тот вид инвестиций, который будет соответствовать инвестиционным целям и потребностям организации. В зависимости от целей формирования инвестиционного дохода портфели делятся на портфели роста и портфели дохода. Портфель дохода – инвестиционный портфель, в котором приоритет отдается повышению уровня инвестиционной прибыли в текущем периоде независимо от темпов прироста капитала в долгосрочном периоде. Под портфелем роста следует понимать инвестиционный портфель, в котором делается акцент на достижение максимального уровня темпов прироста капитала в долгосрочной перспективе, а не на получение инвестиционной прибыли в текущем периоде.

По уровню принимаемых рисков портфели разделяют на агрессивные, компромиссные и консервативные. Также существует классификация по уровню ликвидности на высоко-, средне- и низколиквидные. По инвестиционному периоду портфели делятся на краткосрочные и долгосрочные. По условиям налогообложения – на налогооблагаемые и портфели, свободные от налогообложения. Также различают портфели с фиксированной и гибкой структурой активов. По специализации основных видов инструментов, используемых в портфеле, существуют портфели акций, векселей, облигаций, международных инвестиций, вкладов на депозитных счетах и другие. Портфели также могут быть моно- или полицелевыми в зависимости от количества задач, на выполнение которых они нацелены. Например, получение текущего дохода или уменьшение риска. По первичности формирования: на стартовые портфели и реструктурированные.

Управление инвестиционным портфелем включает в себя несколько этапов. На первом этапе проводится анализ состояния финансового инвестирования в предшествующем периоде. Сначала определяется общий объем инвестирования, темпы изменения этого объема и удельного веса финансового инвестирования в общем объеме инвестиций. Затем исследованию подлежат основные формы финансового инвестирования, определяется состав конкретных финансовых инструментов, их динамика и удельный вес в общем объеме финансового инвестирования. После этого оценивается уровень доходности отдельных финансовых инструментов, который сопоставляется со средним уровнем доходности на финансовом

рынке и уровнем рентабельности собственного капитала. В заключение оценивается риск и ликвидность инвестиций.

На втором этапе управления портфелем определяется объем инвестирования в предстоящем периоде. Необходимо учитывать, что поскольку обычно заемные средства к финансовому инвестированию не привлекаются, то организация должна заранее определиться с объемом инвестиций, который она может осуществить за счет собственных средств.

На третьем этапе необходимо выбрать форму финансового инвестирования: осуществление вложений капитала с ориентацией на долгосрочную перспективу (долгосрочные фондовые и денежные инструменты) или краткосрочное инвестирование (получение текущего дохода и противoinфляционной защиты временно свободных денежных активов).

На четвертом этапе производится оценка инвестиционных качеств отдельных финансовых инструментов, где основными показателями выступают уровень доходности, риска и ликвидности.

На пятом этапе формируется портфель финансовых инвестиций с учетом таких основных факторов, как тип портфеля, необходимость диверсификации инструментов и обеспечения высокой ликвидности портфеля.

На заключительном – шестом этапе происходит эффективное оперативное управление портфелем, в том числе своевременная его реструктуризация.

Также следует уделить внимание портфельным теориям. При выборе стратегии управления инвестициями, по нашему мнению, следует руководствоваться портфельными теориями, предложенными такими авторами, как Г. Марковитц и У. Шарп. В 1952 году будущий нобелевский лауреат Гарри Марковитц создал теорию, которая является основой современной теории инвестиций.²¹ Было установлено, что при выборе портфеля необходимо опираться на соотношение доходность/риск. Особая заслуга данного открытия состоит в том, что ученый смог перевести вопрос выбора инвестиционной стратегии на математический язык, то есть он предложил теоретико-вероятностную формализацию понятия доходности и риска. В 1963 году Уильям Шарп разработал однофакторную модель рынка капиталов, на основе которой был предложен упрощенный вариант выбора инвестиционного портфеля. На сегодняшний день модель Марковитца используется на начальном этапе формирования портфеля при распределении капитала по типам активов: акциям, облигациям и др. Модель Шарпа применяется на втором этапе, когда инвестируемый в рыночный сегмент капитал распределяется между конкретными активами данного сегмента, то есть определенными акциями, облигациями и др.

²¹ Касимов Ю.Ф. Введение в теорию оптимального портфеля ценных бумаг / Ю.Ф. Касимов – М.: «Анkil», 2005. – 144 с.

В заключение необходимо упомянуть, что инвестирование – это настоящее искусство, в котором необходимо уметь применять на практике полученные знания и навыки, а также иметь способность интуитивно понимать ход развития событий, связанных с инвестированием.

Ю.Н. ЧУБИНЕЦ

аспирант III года обучения (кафедра бухгалтерского учета и аудита)

Научный руководитель: канд. экон. наук, проф. В.Б. Кемтер

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЛИНГА В КОМПАНИИ

XXI век – век глобальной гиперконкуренции, причем конкуренция обострилась не только за сырьевые ресурсы, но и за интеллектуальные, человеческие и информационные. Поставщиком информационных ресурсов для принятия управленческих решений в компании является управленческий учет. Его развитие основывается на эволюции сопутствующих научных направлений, таких как теория планирования, бюджетирования и анализа экономических последствий управленческой деятельности, в совокупности влияющих на формирование основ управленческого учета. Одним из таких сопутствующих направлений является контроллинг. «В умении спрогнозировать хозяйственную и коммерческую ситуацию, выявить причины отклонений фактических расходов от нормативных, своевременно скорректировать эти отклонения и оптимизировать соотношения затрат и результатов и заключается искусство экономического управления; контроллинг – один из механизмов, инструментов и одновременно одна из составляющих этого искусства».²²

Как известно, в странах с развитой рыночной экономикой управленческий учет сложился как отдельная и целостная отрасль четыре-пять десятилетий тому назад. Система контроллинга наиболее полно была впервые описана и применена в США, поэтому сам термин и производные либо связанные с ним понятия, например, контроллер – руководитель службы контроллинга или лицо, выполняющее эти функции, происходят от английского *to control* (управлять).

Вместе с тем в России управленческий учет до сих пор не имеет систематизированной единой теории для реализации своей сущности. Зачастую при построении управленческого учета в компании руководство

²² Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих / Под ред. В.Б. Ивашкевича. – 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 1995. – С. 9

опирается частично на индивидуальный опыт отдельных экономических субъектов, частично на различные мнения о способах применения его инструментария. Можно выделить ряд проблем, с которыми сталкиваются российские компании при внедрении управленческого учета. Перечислим некоторых из них:

- отсутствие единой теории управленческого учета;
- отсутствие системной технологии ведения управленческого учета, взаимосвязанной с приемами системного бухгалтерского учета;
- не разработан общедоступный механизм формирования показателей по принципу «затраты - выпуск» для всех объектов управленческого учета;
- отсутствие методологически подготовленных специалистов по управленческому учету;
- нечеткое представление целей при организации управленческого учета и использования его информации;
- система управления не нацелена на установление взаимосвязи между результатами управленческого учета и мотивацией менеджеров;
- необоснованное возложение функций по ведению управленческого учета исключительно на бухгалтерский аппарат без привлечения к данной работе специалистов других подразделений;
- зачастую управленческий учет ведется сразу в нескольких программах, так как то или иное программное обеспечение не способно полностью организовать ведение управленческого учета в компании;
- предприятия не готовы нести расходы на качественные соответствующие требованиям управленческого учета программные продукты.

Это далеко не весь перечень проблем, возникающих при построении системы управленческого учета в организации, он может быть дополнен или сокращен в зависимости от ряда факторов, характеризующих то или иное предприятие.

Многообразие организаций с их разными организационно-правовыми формами, социально-экономическими, историческими, юридическими, технико-технологическими факторами деятельности, корпоративными целями и задачами, потребностью в информации при решении оперативных и стратегических задач менеджмента обуславливает использование разных методологических подходов в организации сбора, накопления, систематизации и обработки управленческой информации.²³

При построении системы управленческого учета и контроллинга в компании важным аспектом является определение учетных объектов, предмета и субъектов управленческого учета. На наш взгляд, несмотря на

²³ Курманова А.Х. Концептуальные подходы к формированию систем управленческого учета в организациях/ А.Х. Курманова // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 28 (274). – С.13-21.

различие методологических подходов, применяемых при построении системы управленческого учета и контроллинга, общими для всех организаций будут такие объекты, как ресурсы, затраты, центры ответственности, бизнес-процессы и результаты. Предметом управленческого учета является хозяйственная деятельность организации (операционная, инвестиционная, финансовая), а под субъектами подразумеваются пользователи управленческой информации – высшее руководство, руководство подразделений и специалисты подразделений. Можно сказать, что определение объектов, предмета и субъектов управленческого учета является одним из этапов подготовки при внедрении системы управленческого учета и контроллинга в компании. Далее, на наш взгляд, следует выполнить нижеперечисленные этапы подготовительных работ, которые мы выделили следующим образом:

- дифференциация видов затрат;
- разработка форм управленческой отчетности;
- организация учета доходов и расходов для целей управления;
- выбор метода калькулирования себестоимости продукции.

Первой ступенью для введения системы управленческого учета и контроллинга является определение учетных позиций, которые в последующей отчетности компании должны содержать главную информацию. Реализация данного этапа представлена Р. Манном и Э. Майером в книге «Контроллинг для начинающих», и мы согласны с предложенной методикой данного этапа при построении управленческого учета и контроллинга на российских предприятиях. Она заключается в следующем²⁴: во-первых, не следует слишком углубляться в детали, лучше ограничиться максимумом 10 видами затрат. Необходимо рассматривать те виды затрат, которые на предприятии имеют наибольшее стоимостное значение. Обычно долю таких затрат определяют от общей выработки или оборота-нетто, эти показатели приравнивают к 100% и высчитывают процентную ставку отдельных видов затрат. Конечно, эти затраты должны быть и самыми важными для компании, чтобы была возможность постоянно держать их в поле зрения. Во-вторых, при учете затрат по видам необходимо принимать во внимание возможность их отнесения на те или иные избранные учетные подразделения (виды продукции, места возникновения затрат или клиентов). Обычно различают производственные расходы, зависящие от объема деятельности, затраты на организацию и подготовку, учитываемые в составе издержек, относимых на учетные подразделения, и затраты на организацию и подготовку, не учитываемые в составе издержек конкретных учетных подразделений.

²⁴ Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих / Под ред. В.Б. Ивашкевича. – 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 1995.- С.52-53.

Следующим этапом является разработка форм управленческой отчетности. Здесь следует отметить то, что управленческая отчетность не регламентирована никакими нормативными актами, каждая организация может самостоятельно вырабатывать для себя наиболее удобные формы управленческой отчетности. Мы рекомендуем создать такие формы отчетности, чтобы они не были слишком громоздкими, но в то же время содержали наиболее важные показатели для ее пользователей. Также для удобства восприятия информации рекомендуем ввести результирующие показатели и нормы отклонений, так как управленческая отчетность зачастую подготавливается для менеджеров различных подразделений, часто не владеющих инструментами учета.

Управленческую отчетность лучше всего составлять по следующим разделам: по видам продукции; по клиентам или их группам; по сферам ответственности (центрам затрат, центрам прибыли). Лучше никогда не смешивать эти три принципа дифференциации отчетности, так как в дальнейшем это может привести к возникновению логических неувязок.

Следующим важным этапом является организация учета доходов и расходов для целей управления. Данный этап предполагает выбор способа ведения управленческого учета: интегрировано совместно с бухгалтерским финансовым учетом или же обособленно в отдельной информационной базе. Решение этого вопроса остается на усмотрении собственников и менеджмента компании, однако мы рекомендуем использовать единую базу для ведения как финансовой, так и управленческой бухгалтерии. Это упростит работу бухгалтеру, который накапливает информацию на счетах учета и фиксирует соответствующие места возникновения затрат (центры затрат) при принятии документов к учету. Современные программные продукты позволяют организовать эти два вида учета в единой информационной базе. К тому же руководители подразделений смогут самостоятельно контролировать затраты своих отделов и планировать свою деятельность таким образом, чтобы не выходить за рамки бюджета.

В условиях интегрированного ведения управленческого и финансового учета целесообразно открыть к существующим счетам финансового учета субсчета для целей управления. Возможно также использование резервных счетов с 30 по 39, включенных в раздел III «Затраты на производство» плана счетов бухгалтерского учета, которые могут быть применены для организации учета по элементам затрат. Состав и методика использования счетов 20-39 при таком варианте учета устанавливается организацией самостоятельно исходя из особенностей деятельности, структуры и организации управления.²⁵ Каждый раз при отражении

²⁵ План счетов бухгалтерского учета: комментарии к последним изменениям. – М.: АБАК, 2014. – С.33

бухгалтерских операций в системе информация будет накапливаться одновременно как на счетах бухгалтерского учета, так и на счетах управленческого учета.

Последним этапом является выбор метода калькулирования себестоимости продукции. Согласно требованиям составления финансовой отчетности работает принцип расчета полной фактической производственной себестоимости продукции, который в управленческом учете использован быть не может, так как теряется одна из его функций – предоставление оперативной информации. В свою очередь, контроллинг однозначно и полностью отрицает необходимость планирования и учета всех затрат на производство и сбыт, целесообразность калькулирования полной себестоимости. Он базируется на системе «директ-костинг», основанной на группировке затрат в зависимости от их связи с объемом производства и реализации изделий и услуг. Но это не означает, что у организаций возникает необходимость использования только системы «директ-костинг» для расчета себестоимости продукции. В целях управления компания может самостоятельно определить, какие статьи затрат будут включены в себестоимость продукции, а какие затраты будут осуществлены за счет прибыли. Такой подход зачастую используется в иностранных компаниях и их представительствах, и, на наш взгляд, может быть применен на российских предприятиях.

В заключение следует отметить, что существующая ситуация в сфере управленческого учета на российских предприятиях требует существенного пересмотра и разработки новых концептуальных подходов к построению системы управленческого учета и контроллинга. На наш взгляд, огромный потенциал российских компаний и международный опыт в области управленческого учета позволят нам усовершенствовать инструментарий управления и занять лидирующие позиции на внутреннем и мировом рынках.

К.А. ЯКУШЕВА

магистрант II курса (программа «Учет, анализ и аудит»)

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Г.И. Пашигорева

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Всевозрастающая конкуренция, основанная на применении инновационных технологий, акцентирует внимание на объекты интеллектуальной собственности, которые в современной экономике становятся основными источниками роста стоимости компаний. Данная позиция на рынке интеллектуальных ресурсов особо ярко просматривается в области оказания логистических услуг, когда каждая из компаний ориентирована на

предоставление более качественных услуг по сравнению с фирмой-конкурентом. При этом обеспечение достоверного и эффективного учета интеллектуальных ресурсов в процессе их использования становится одной из первоочередных задач организации.

В соответствии с законодательством Российской Федерации, отражение объектов интеллектуальной собственности в бухгалтерском учете и отчетности организаций осуществляется через категорию «Нематериальные активы» (НМА). Данный раздел регулируется Положением по бухгалтерскому учету № 14/2007 «Учет нематериальных активов».²⁶ Однако основным документом, отвечающим за учет объектов интеллектуальной собственности в данной области, не даёт четкого определения категории нематериальные активы. Как отмечает О.Ю. Цой, лишь в Части IV Гражданского кодекса РФ «достаточно полно изложено, какие объекты могут соответствовать этим категориям».²⁷

В соответствии с вышеуказанным кодексом под понятием «*интеллектуальная собственность*» следует понимать «закреплённое законом временное исключительное право, а также личные, не имеющие имущественной подкрепленности, права автора на результат интеллектуальной работы и средства индивидуализации».²⁸ Однако данная формулировка несколько отстает от определения, утвержденного Всемирной организацией интеллектуальной собственности, поскольку содержит требование об исключительности прав, признаваемых интеллектуальной собственностью.

Общим, для понимания и определения объектов интеллектуальной собственности и их прав, в соответствии с ГК РФ, является то, что они:

- созданы в результате интеллектуального труда, творческой деятельности;
- выражены в объективной, вещной форме, поскольку право собственности – вещное право;
- созданы самостоятельно, то есть любая интеллектуальная деятельность признается творческой, результат которой охраняется законом, если не доказано, что он является следствием плагиата, прямого копирования, либо вообще не может являться объектом интеллектуальной собственности.

Таким образом, данные свойства объектов интеллектуальной собственности позволили законодательным органам объединить их в раздел Гражданского кодекса «Правовое регулирование отношений в сфере

²⁶ Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) (в ред. Приказов Минфина РФ от 24.12.2010 N 186н).

²⁷ Цой О.Ю. «Нематериальные активы: признание и учёт» Режим доступа: http://www.sibadvokat.ru/magazine/arhiv_nomerov/2009_god/nomer_9/intllectualnaya_sobstvennost/.

²⁸ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая), принятый Государственной Думой РФ 24.11.2006 и утв. Федеральным законом от 18.12.06 № 230-ФЗ (с изменениями от 08.12.11 № 422-ФЗ).

интеллектуальной собственности» и сформулировать единый правовой механизм их регулирования.²⁹ Несмотря на закрепление правовых основ в данной области в Гражданском кодексе РФ, конкретные условия признания результатов научно-исследовательской деятельности в качестве интеллектуальной собственности не поясняются. Вследствие этого возникает немаловажный вопрос, какие же из накопленных нематериальных ресурсов являются интеллектуальной собственностью организации и могут быть приняты на баланс?

Профессор А.П. Сергеев обращает внимание, что «для отнесения того или иного результата интеллектуальной деятельности или иного объекта к интеллектуальной собственности требуется прямое указание закона».³⁰ Таким образом, каждый объект интеллектуальной собственности, который в соответствии с законодательством Российской Федерации имеет правовую защиту, должен быть в полном объеме отражен в законе – описаны понятие, способ возникновения и закрепления за правообладателем, а также другие существенные условия охраноспособности.³¹

Развитие общемирового рынка в области хозяйствования экономических субъектов и изменение Гражданского законодательства влекут за собой возникновение все новых и новых вопросов в части бухгалтерского учета объектов интеллектуальной собственности.

Особое внимание со стороны специалистов в сфере экономики направлено на устранение проблем, связанных с бухгалтерским учетом операций с нематериальными активами, но, несмотря на это, некоторые вопросы остаются открытыми до сих пор. Например, в области логистики наиболее актуально решение проблем, связанных с использованием таких объектов интеллектуальной собственности, как товарные знаки. Не получили ответа вопросы, связанные с порядком документального отражения в бухгалтерском учете, порядком оформления операций и определением стоимости некоторых объектов интеллектуальной собственности, в том числе в результате их переоценки.

Одним из ключевых недостатков в области учета объектов интеллектуальной собственности организации является отсутствие типовых форм первичных учетных документов, регистрирующих операции с нематериальными активами. Так в настоящее время для документального оформления хозяйственного использования объектов ИС, рассматриваемых в качестве

²⁹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая), принятый Государственной Думой РФ 24.11.2006 и утв. Федеральным законом от 18.12.06 № 230-ФЗ (с изменениями от 08.12.2011 № 422-ФЗ).

³⁰ Сергеев А.П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации: Учеб. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Интера, 2008. – С. 16-17.

³¹ Цой О.Ю. «Нематериальные активы: признание и учёт» Режим доступа: http://www.sibadvokat.ru/magazine/arhiv_nomerov/2009_god/nomer_9/intllectualnaya_sobstvennost/.

нематериальных активов, рекомендуется использовать формы, предназначенные для учета основных средств. Отсутствие унифицированной системы первичной документации приводит к несвоевременному и порой ошибочному учету объектов интеллектуальной собственности или в ряде случаев, к отсутствию отражения такого рода операций. Помимо этого, данный подход не в полной мере отражает особенности категории «интеллектуальная собственность», поэтому необходима разработка специализированных форм, отражающих специфику учета нематериальных активов.

В настоящий момент предусмотрена лишь одна унифицированная форма по учету объектов интеллектуальной собственности – карточка учета нематериальных активов (форма № НМА-1), утвержденная в 1997 году. Вследствие непрерывных изменений правового поля в экономике, информация, подлежащая отражению в данном документе, не отвечает правовым нормам действующего законодательства и требованиям хозяйствующих субъектов.

Еще одним немаловажным вопросом является первоначальный прием объектов интеллектуальной собственности к учету и использованию в хозяйственной жизни организации. Так, для сравнения, при приеме основных средств создается комиссия, которая занимается осмотром объекта и определением соответствия его техническим нормам и пригодности к эксплуатации. В нормативных документах, касающихся принятия к учету нематериальных активов, отсутствует информация о создании комиссии при приеме объектов интеллектуальной собственности. Однако создание её было бы наиболее корректно в целях решения проблем, связанных как с контролем за целесообразностью, правомерностью и обоснованностью приобретения и отражения в бухгалтерском учете объектов интеллектуальной собственности, так и правильностью и подлинностью документального оформления совершаемых операций.

Проблемным вопросом также является выбытие объекта интеллектуальной собственности путем списания, в случае если в будущем он не будет приносить организации прибыль.

При этом под понятие «выбытие» попадает как стоимость объектов интеллектуальной собственности, так и сумма начисленной амортизации. Согласно общему правилу доходы и расходы, которые возникли в результате списания таких объектов, учитываются в составе прочих доходов и расходов в отчётном периоде, к которому эти объекты относятся.

Дату списания объектов интеллектуальной собственности необходимо определить в соответствии с установленными нормативно-правовыми актами. Например, при выбытии нематериальных активов в рамках договора отчуждения, переход исключительных прав по которому требует обязательной регистрации, соответствующие доходы и расходы

отражаются в бухгалтерском учёте на дату государственной регистрации договора.³²

Однако наличие в договоре единственной оговорки о том, что срок полезного использования данного объекта интеллектуальной собственности составляет более короткий период чем 10 лет дает официальное основание амортизировать исключительные права на данный нематериальный актив в более короткий срок. Такой «укороченный» срок амортизации в большинстве случаев является более целесообразным с точки зрения очень быстрого «морального устаревания» нематериальных активов.

Правовое регулирование интеллектуальной собственности продолжает активно совершенствоваться как на международном, так и на национальном уровнях.

Основными тенденциями этого развития являются:

- увеличение количества объектов интеллектуальной собственности (так, в последнее время идет обсуждение вопроса о возможности отнесения к объектам ИС доменных имен, результатов генетической инженерии);

- стремление к объединению разрозненных, специальных режимов охраны объектов интеллектуальной собственности в единую систему, основанную на общих положениях;

- унификация национальных законодательств в области интеллектуальной собственности;

- универсализация охраны и обеспечение единого подхода при предоставлении данных прав гражданам разных стран,

- выравнивание объема предоставляемых прав и возможностей защиты объектов интеллектуальной собственности во всех странах мира для всех заинтересованных юридических и физических лиц.

В условиях экономики знаний отношения, связанные с созданием и использованием объектов интеллектуальной собственности, и в дальнейшем будут развиваться. Внедрение инновационных технологий, расширение способов использования, а также общий рост числа охраняемых объектов интеллектуальной собственности требует решение вышеуказанных проблем уже на современном этапе.

³² Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) (в ред. Приказов Минфина РФ от 24.12.10 N 186н).

Круглый стол IV
**«СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА
МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ:
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И МЕСТО РОССИИ»**

Н.А. АВДЕЕВА

студентка III курса факультета управления человеческими ресурсами
(П1/Б1211 группа)

Научный руководитель: канд. техн. наук, доц. З.И. Лаврова

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В СТРАНАХ ЕВРОПЫ
(НА ПРИМЕРЕ ИСПАНИИ И АВСТРИИ)**

Безработица всегда была и остается одной из актуальных проблем социально-экономического развития стран. В свою очередь, уровень безработицы является одним из важнейших показателей в макроэкономике страны. В предыдущем году средний уровень безработицы в Европе возрос до 10,9%, что является абсолютным рекордом за все годы существования Евросоюза. В сентябре этого года в Европе официально зарегистрировано 19,5 миллионов безработных граждан. При наличии пяти миллионов вакансий высокий уровень безработицы обусловлен разделением рынка труда Европейского союза между странами и наличием значительной несбалансированности среди них. Что касается государственной политики европейских стран, то можно отметить, что она направлена на уменьшение уровня молодежной безработицы с помощью выделения дополнительных финансовых средств на создание новых рабочих мест. Большая часть денег будет направлена в производственную сферу, что поможет увеличить интерес работодателей к принятию на работу членов наиболее ущемленной категории граждан. С целью выявления причин сохранения высокого или стабильно низкого показателя в данной статье рассматриваются две страны с радикально отличными друг от друга данными: Испания как одна из стран, в которой зафиксирован наивысший уровень безработицы, и Австрия как страна с закономерно низким показателем.

На данный момент безработица в Испании составляет 26,7%, что обеспечивает ей второе место после Греции в рейтинге стран с максимальными показателями безработицы. Ряд уникальных культурно-экономических факторов данной страны делают ситуацию с безработицей наиболее уязвимой, даже в сравнении с некоторыми странами, схожими с Испанией по структуре экономик регионов. Первый скачок показателя случился вследствие масштабных бюджетных вложений государства

страны в олимпиаду в Барселоне (1992 год) и в проект Hispasat (оператор спутниковой связи). Кроме того, экономическая обстановка обострилась сильнейшей за XX век засухой, вследствие которой серьезно пострадала сфера сельского хозяйства. С 1995 по 2007 год правительство страны продвигало активную антикризисную политику, которая также повлекла за собой расходы на социальное обеспечение. Только в 2008 году в стране наступает бурный расцвет экономики, который был связан с таким понятием, как «бум недвижимости». Вилла в Испании стала показателем престижа и являлась обязательным атрибутом успеха для знаменитых людей. Обычным жителям государство выделяло субсидии, что помогло многим из них также приобрести собственное жилье. Строительный триумф повлек за собой расцвет и других областей экономики. Значительно укрепился банковский сектор, активы которого исчислялись триллионами евро. Однако начиная с 2010 года «кахи»³³ стали испытывать серьезные трудности, связанные с «плохими» кредитами. Это послужило началом крупнейшему кризису финансовой системы, который продолжается и по сей день. Ниже представлен график динамики показателей безработицы в Испании (рис. 1).

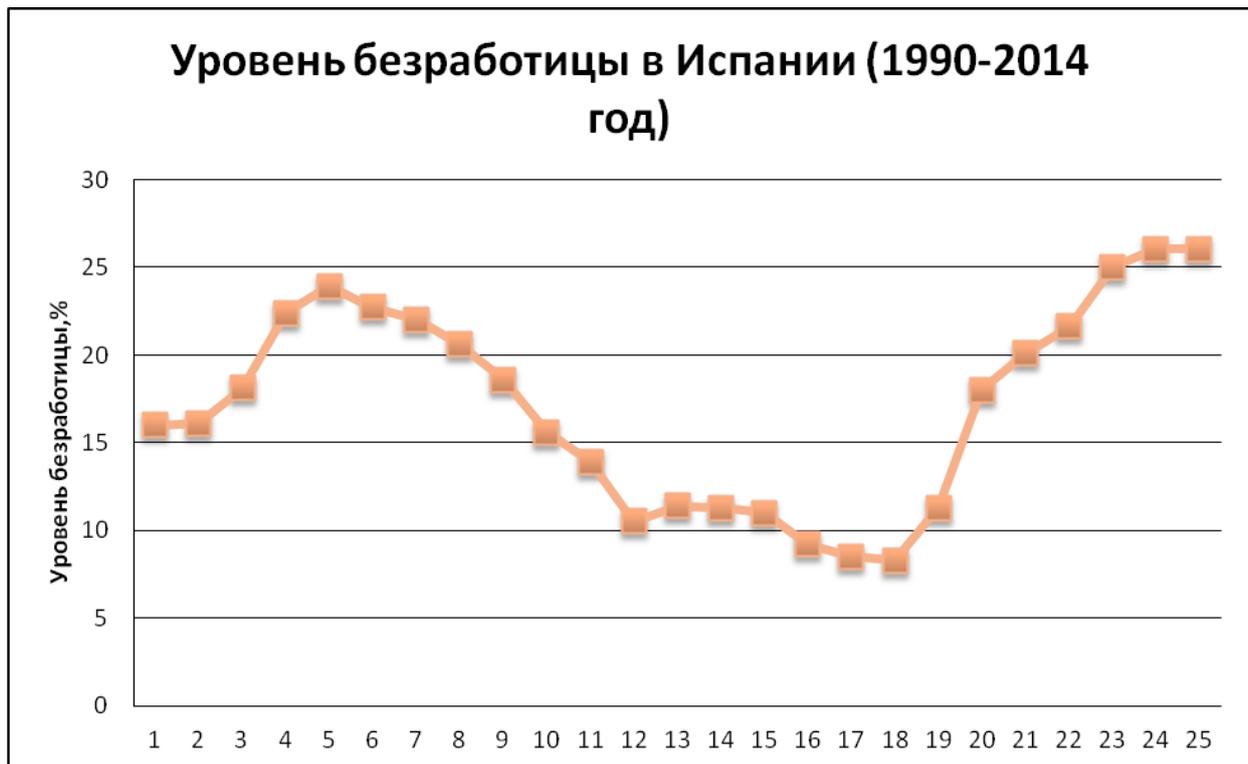


Рис. 1. Динамика безработицы в Испании

Анализ рис. 1 позволяет понять, что уровень безработицы в Испании крайне высок и нестабилен. Если говорить о предпосылках, то к ним

³³ Региональные сберегательные банки Испании

будут относиться низкая занятость женщин, которая обусловлена историко-культурными особенностями страны, занятость огромного количества граждан в теневой экономике, неохотное трудоустройство молодежи, сложное и не допускающее изменений трудовое законодательство, неэффективность центров занятости, которые занимаются лишь выплатой пособий, которое, к слову, достаточно высокое и составляет в среднем 1600 евро в месяц. Все эти факторы создают хорошую почву для роста безработицы и сохранения лидирующего места Испании в рейтинге стран с наивысшим уровнем данного показателя.

Австрия, в свою очередь, является страной с наименьшим уровнем безработицы среди стран Евросоюза. Общая численность экономически активного населения страны составляет 51% от общей численности, из которых гендерное распределение примерно одинаковое. В Австрии можно заметить стабильное сохранение низкого показателя на протяжении долгого периода времени. На данный момент безработица составляет 4,8%, что является ниже предельно допустимого уровня. Исключением является незначительный всплеск в 2005 году – до 5,2%, связанный с ростом налогов на предпринимательство и на доходы физических лиц, что повлекло за собой банкротство многих предприятий и потерю огромного количества рабочих мест. Также наблюдался небольшой скачок в 2009 году, связанный с финансовым кризисом. Пострадали многие отрасли промышленности и туризм, а безработица составляла 5%. Ниже представлен график динамики показателей безработицы в Австрии (рис. 2).

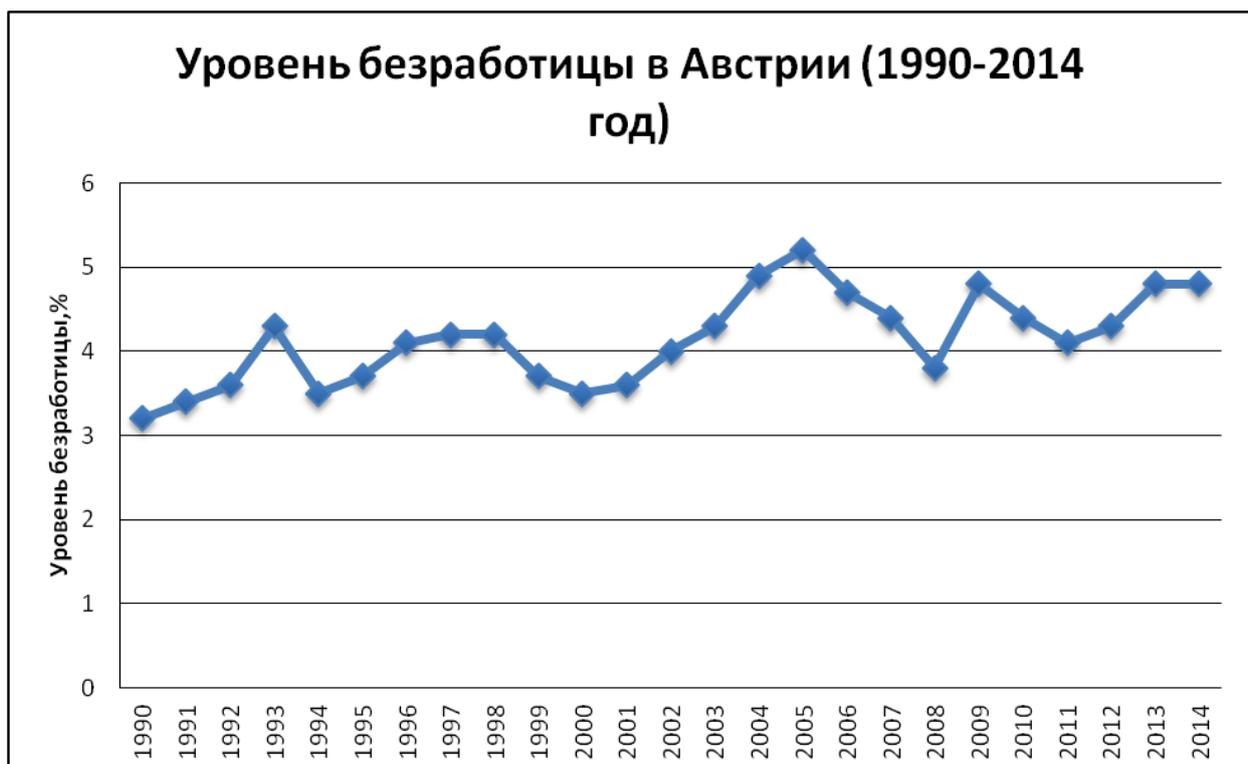


Рис. 2. Динамика безработицы в Австрии

На рис. 2 видно, что показатель уровня безработицы крайне низок и зачастую даже не достигает нормального уровня. Здесь зарегистрирован низкий уровень даже во время кризиса, что связано с предоставлением правительственных субсидий по сокращению рабочих часов для компаний. Австрийцы работают 1598 часов год и 287 дней в году являются рабочими. То есть жители Австрии трудятся по 5 часов в день, что меньше чем жители большинства развитых стран.

Если говорить о молодежной безработице, то на сегодняшний день она составляет 10,5%. Молодые люди не хотят раньше времени идти работать, так как в Австрии существует система профессионального образования и стажировок, которая основана на тесной кооперации между учебными заведениями и работодателями. Этим обусловлено наличие небольшого числа безработной молодежи. Для благополучного функционирования данной системы страна имеет все необходимые условия, такие, например, как развитые отрасли промышленности и обширная туристическая сфера, которая, в свою очередь, каждый год обеспечивает Австрии огромное количество вакантных мест. Кроме того, нельзя не отметить, что количество этих самых мест, как правило, носит сезонный характер. Причина этого заключается в развитии именно туризма, который является важнейшей частью экономики страны. Из-за стремительной популяризации Австрии как страны с великолепными курортами, выдающимися достопримечательностями и отличным качеством сервиса ежегодно страну посещают приблизительно 15 миллионов туристов. Для поддержания высокого качества обслуживания в стране создается огромное количество дополнительных рабочих мест, что характерно преимущественно для летних месяцев, и это не может не отражаться на уровне безработицы в целом.

Что же касается уровня заработной платы в Австрии, то как и в большинстве стран Европы он достаточно высок. Размер ежемесячного пособия по безработице, напротив, достаточно низок и составляет в среднем 300 евро. Если учитывать уровень жизни и уровень цен, то без труда можно понять, что этого недостаточно для нормального существования. Вследствие этого людям выгоднее идти работать, чем сидеть на пособии, ведь средняя заработная плата австрийцев в месяц превышает размер пособия в 9 раз и составляет 2700 евро.

Помимо короткого рабочего дня и высокой заработной платы можно выделить такое стимулирование трудовой деятельности, как зависимость пенсионных выплат от предыдущих заработков. С выходом на пенсию в 65 или в 60 лет в зависимости от гендерного признака, австрийские пенсионеры могут рассчитывать на пенсию в размере 77% от прежних заработных плат. То есть если отталкиваться от средней заработной платы и всех соблюденных пенсионером условий для начисления выплат, можно сказать, что средний размер пенсии в Австрии составляет примерно 2000 евро. Что касается вышеупомянутых условий, то два фактора имеют решающее значение для определения размера пенсионных выплат: среднее

из 180 «лучших» месячных заработков и число страховых месяцев. Таким образом, в Австрии созданы все условия для благоприятного ведения трудовой деятельности граждан, а также для достойного проживания пенсионеров. Людям для поддержания нормального уровня жизни выгоднее работать и получать за свою работу достойное вознаграждение.

Проанализировав ситуацию в двух европейских странах, можно выделить ряд ключевых факторов, влияющих на уровень безработицы в стране. К таким факторам относятся: размер пособия по безработице, величина заработной платы, функциональность служб занятости, миграционные процессы, трудоустройство молодежи и, наконец, менталитет страны.

О.В. КОСОРОТОВА

аспирант II года обучения (кафедра международного менеджмента)
 Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Н.В. Трифонова

РАЗВИТИЕ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ

«Ключевая компетенция» – понятие, провозглашенное К.К. Прахаладом и Г. Хэмелом, имеет три особенности: вклад в видимые для клиента выгоды; сложность копирования для конкурентов и извлечение возможных выгод для расширения рынков сбыта. Понимание ключевых компетенций компании очень важно для разработки стратегии развития. Обратив пристальное внимание на ключевые компетенции компании, управляющий персонал может наиболее выгодно использовать имеющиеся ресурсы: максимизировать прибыль за счет упора на то, что они делают лучше всего³⁴; обеспечить преграды для вмешательства конкурентов; в полной мере использовать мощности и инвестиции зарубежных поставщиков; снижать риски и объемы собственных вложений; сокращать время цикла сделки и увеличивать лояльность покупателей.

Существует несколько исследований,³⁵ возникших на основе концепции ключевых компетенций, и в них, как правило, либо учтены условия, при которых компетенции приобретают ценность, либо сделана попытка определить реальные ключевые компетенции конкретных компаний. Однако в то время, как мы узнаем всё больше о способах идентификации и оценки ключевых компетенций компании, методы развития компетенций

³⁴ Prahalad C.K., Hamel G., «The Core Competence of the Corporation», Harvard Business Review, (May/June 1990) 79-91.

³⁵ Wernerfelt B. «A Resource-Based View of the Firm», Strategic Management Journal, 5/2 (1984): 171-180; Dierckx L., Cool K. «Asset Stock Accumulation and Sustainability of Competitive Advantage», Management Science, 35 (December 1989): 1504-1511; Collis D., Montgomery C. «Competing on Resources», Harvard Business Review, (July/August 1995): 118-128.

рассмотрены недостаточно. Мало информации о том, как компетенции возникают и как руководство компании должно развивать их. К тому же, если компетенции компании изменяются со временем, статичный анализ может оказаться неверным и подтолкнуть к возникновению неподходящих типов компетенций.

Опыт изучения развития мировых лидирующих компаний позволяет нам сделать вывод, что даже если компания является лидером в своей отрасли, она не останавливается на достигнутом уровне и не довольствуется только теми компетенциями, которыми она располагает на данный момент. Компании всегда стремятся к лучшему. Поэтому лидирующие компании меняются к лучшему посредством развития новых компетенций.

К новым типам компетенций мы относим компетенции в иностранных деловых отношениях и составные компетенции. Первые могут стать хорошим дополнением к освоенным компетенциям компании и могут позволить справиться с требованиями современной глобализации, массовой персонализацией, повышением качества и сокращением времени производственных циклов. Именно посредством компетенций деловых взаимоотношений компании могут расширить уже освоенные технологические компетенции и компетенции надежных процессов в масштабе мирового рынка. Укрепление отношений с поставщиками и покупателями помогает модифицировать продукцию и повышать ее качество. Кроме того, крепкие связи могут выступать источником новых идей и технологий для развития новых видов компетенций в мире бурно развивающихся товаров и услуг.

Развитие составных компетенций открывает ряд преимуществ перед конкурентами. Составные компетенции конкурентам скопировать сложнее, чем единичные. Составные компетенции предоставляют опцию интерактивного эффекта, чего нельзя добиться от каждой из компетенций в отдельности. Приобретая навык в составной компетенции, компания может изобрести компетенцию, которая станет переломным моментом и поспособствует началу новой эры, повысит адаптивность к быстро меняющимся условиям и увеличит время существования компании.

Более ранние исследования данной темы выделяют три основные группы компетенций³⁶: технологические ноу-хау; надежные процессы;

³⁶ Prahalad C.K., Hamel G., «The Core Competence of the Corporation», Harvard Business Review, (May/June 1990) 79-91; Marino K.E. «Developing Consensus on Firm Competencies and Capabilities», Academy of Management Executive, 10/3 (1996): 40-51; Henderson R., Cockburn «Measuring Competence? Exploring Firm Effects in Pharmaceutical Research» Strategic Management Journal, special issue 13 (Winter 1994): 63-84; Collis D., Montgomery C. «Competing on Resources», Harvard Business Review, (July/August 1995): 118-128; Levinthal D. and Myatt J. «Co-Evolution of Capabilities and Industry: The Evolution of the Mutual Fund Processing», Strategic Management Journal, special issue 15 (Winter 1994): 45-62; Barney J.B. «Trustworthiness as a Source of Competitive Advantage», Strategic Management Journal, special issue on Competitive Organizational Behavior, 15 (Winter 1994): 5-9.

тесные связи с партнерами. Для развития каждого вида компетенций требуются разные подходы и методы.

Для развития технологической компетенции, наиболее часто озвучиваются такие ситуации, как сложные технические, эксплуатационные или экономические условия. Зачастую компания комбинирует ранее разработанные технологии, которые локально доступны. Менеджеры, работающие в таких условиях, сталкиваются с искусственными ограничениями, но при этом вынуждены повышать производительность. Они часто ставят заведомо жесткие условия по срокам, подчеркивая масштабность и важность поставленной задачи, тем самым мотивируя сотрудников к работе. Установление обязательств по поставкам ресурсов очень важно для приобретения навыков в предметной области, особенно на ранних этапах. Заключив договор на раннем этапе сотрудничества с поставщиками, компания получает преимущество перед конкурентами, потому что имеет больше времени набраться опыта.

На примере компании «Мерк» (США), второй по величине фармацевтической компании мира, можно проследить, каким образом проходило развитие технологической компетенции. В 1933 году Джордж Мерк открыл в Нью Джерси лабораторию и нанял видных исследователей в области химии и биологии. Исследования на пересечении этих двух направлений позволили разработать различные фармацевтические препараты, такие как витамин В12, кортизон и стрептомицин.

Несмотря на то, что у «Мерк» работали великие ученые, она оставалась позади других компаний, которые выводили свои препараты на рынок. Это в определенный момент заставило «Мерк» пересмотреть свои позиции на рынке. Была куплена фармацевтическая компания «Sharp and Dohme», посредством которой был получен доступ к рынку лекарственных препаратов и обширной дистрибьюторской сети, что позволило получать доход от продажи новых препаратов.

К концу 1980-х годов компания «Мерк» перешла на усиленную программу исследований, на нее приходилось 10% от общего объема затрат. Компанией была принята политика набора на работу самых лучших ученых, и на этом было решено «не экономить». Высокий уровень компетентности специалистов функциональной службы позволил набрать и обучить новое поколение специалистов-профессионалов. Десять лет спустя предпринятые шаги привели «Мерк» к удвоению оборота, утроению прибыли и присвоению им наивысшего уровня при исследовании фармакологической индустрии. Всё это сделало компанию безоговорочным лидером в своем деле.

Для разработки и развития компетенции надежных процессов компании используют сочетание неформальной корпоративной культуры и формального оперативного контроля. Неформальная корпоративная куль-

тура минимизирует ненужные расходы и обеспечивает видимую ценность для клиентов. Формальный оперативный контроль снижает число и степень отклонений в процессах. Использование материально-технических инноваций для повышения качества коммуникации и транспортировки (таких как спутниковая линия связи, общие программные платформы, частные самолеты и аэродромы) также может повысить эксплуатационную надежность.

Несмотря на свои исторически сложившиеся компетенции в разработке и производстве самолетов, «Boeing» столкнулся не только с возрастающей конкуренцией со стороны европейского «Airbus», но также и с ростом стоимости рабочей силы в США. Руководство «Boeing» понимало, что их международные поставки смогут увеличить их конкурентоспособность, если они смогут лучше удовлетворять потребности клиентов, смогут сократить производственные расходы, а также, если у «Airbus» не будет возможности участвовать в конкурентной борьбе в международных поставках.

Для разработки надежного процесса международных поставок «Boeing» сначала определил, какие детали самолетов стоит поставлять на экспорт, а какие оставить на локальном рынке. «Boeing» принял решение производить крылья для внутреннего рынка, поскольку крыло является одним из важнейших комплектующих. Кроме того, в производстве именно крыльев у компании было накоплено больше опыта.

Также «Boeing» нужно было определиться, на каких поставщиков он может рассчитывать. Существующие технологические компетенции «Boeing» в части разработки и производства оказались полезными для установления технических стандартов для потенциальных поставщиков. Был разработан подробный многоуровневый протокол для оценки поставщиков согласно требованиям в отношении проектной группы (потенциальный поставщик должен удовлетворять потребностям технических спецификаций), проектного менеджмента (способность поставщика исполнять обязанности по проекту в сроки), отдела снабжения (способность поставщика «подвинуться по цене»), и управляющего персонала (проектная история поставщика).

После выбора поставщиков, «Boeing» разработала процедуры проверки не только готового продукта, но и процесс, позволяющий проверить качество произведенной поставщиками продукции. Поставщики должны были выработать систему для соответствующих проектов и при этом соблюдать протокол по обеспечению безопасности и организационной структуре (как обсуждались и были решены предлагаемые вопросы по изменениям в конструкции). Поставщики были обязаны предоставить «Boeing» подробную документацию, используя специально разработанное программное обеспечение от компании «Dassault» и систему

автоматизированного проектирования, что обеспечивало параллельную работу над трехмерной моделью проекта.

Для построения эффективных партнерских взаимоотношений компании нужно взять на себя обязательства, понять и удовлетворить различные потребности, которые имеются у партнерских организаций. Эти обязательства повлекут за собой создание команды менеджеров персонально ответственных за обслуживание наиболее важных партнерских клиентов. Эта команда может быть внедрена в партнерскую организацию для определения их потребностей и наилучшего их удовлетворения. С расширением компании могут расширяться и углубляться ее связи с поставщиками и закупщиками, например, посредством заключения долгосрочных контрактов, предоставления скидок или помощи в развитии и исследованиях. Проработка потенциальных партнеров на раннем этапе развития компании дает преимущество перед конкурентами.

Становление «Citicorp» можно проследить начиная с 1791 года. В начале 1890-х президент компании Джеймс Стилман сформулировал концепцию предоставления нескольких особых услуг крупным бизнес-партнерам. К 1921 году эта концепция воплотилась в жизнь, и компания стала первым банком с полным набором услуг для бизнеса. Затем «Citicorp» расширила концепцию до возможности предоставлять услуги частным лицам, которым ранее приходилось совмещать для себя отдельные услуги разных сберегательных банков.

За счет приобретения нескольких компаний на внутреннем и международном рынках «Citicorp» стала развиваться и направила усилия на укрепление связей с новыми клиентами, вместо того, чтобы получать собственные выходы на зарубежные рынки.

Инновации в «Citicorp» породили много новых продуктов и услуг как для привлечения новых клиентов, так и для осуществления кросс-продаж существующим клиентам. «Citicorp» была первым банком, который ввел в оборот: дорожные чеки; процентный сберегательный счет, на который клиент мог положить сумму начиная от одного доллара; обращающийся депозитный сертификат; банкоматы; кредитные карты с автоматически возобновляемым кредитом; и возможность клиентам по всему миру вносить средства на счет в любой валюте и в любой стране. Новые продукты, разработанные банком, приобретали в названии приставку «Citi» (Сити-карта, Сити-банкомат). Практика брендинга продукции показывала клиентам, что инновация предоставлена компанией «Citicorp», что повышало уровень доверия и привело к тому, что клиенты получили возможность проводить все необходимые операции в одном месте, а также собрать все данные по операциям в единой финансовой отчетности. Компания расширялась, выходя на новые рынки и развивая новые услуги, ее прибыль росла высокими темпами.

Данные исследования ведущих международных компаний позволяют сделать несколько выводов для специалистов в области стратегического планирования. Лидеры рынка не стоят на месте и не довольствуются только существующими компетенциями. Вместо этого они разрабатывают и развивают новые компетенции, которые соответствуют или даже превосходят изменения бизнес-условий. Внутренние технологические компетенции и компетенции надежных процессов отходят на второй план, уступая место компетенциям в развитии внешних отношений с партнерами. Обладание составными компетенциями значительно затруднит возможность копирования компетенций конкурентами. В конечном итоге это повышает адаптивность компании и способствует выживанию компании в долгосрочной перспективе.

А.А. СЕЛИВЕРСТОВА

студентка V курса факультета экономики и финансов (530/1 группа)
Научный руководитель: д-р экон. наук, доц. С.И. Рекорд

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИИ К ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

На протяжении последних двух десятилетий в мировой экономике наблюдается усиление процессов регионализации, наряду с развитием глобализации. Россия, Белоруссия и Казахстан как члены мирового сообщества также являются участниками двух указанных разнонаправленных процессов. Данные страны развиваются в рамках Таможенного союза (ТС) и одновременно вовлечены в процесс разностороннего присоединения к Всемирной торговой организации (ВТО). Как соотносятся эти процессы на пространстве стран ТС? Как странам наиболее оптимально взаимодействовать в таких условиях?

Для ответа на данные вопросы и изучения проблемы в целом вначале определим, что ВТО не препятствует созданию региональных интеграционных объединений. Ст. 24 ГАТТ позволяет заключать региональные торговые соглашения в качестве исключения из правил при условии соответствия некоторым строгим критериям.³⁷ Ст. 5 ГАТС предусматривает возмож-

³⁷ Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1947. – С. 40. Доступ из базы соглашений Всемирной торговой организации. URL: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13> (дата обращения: 28.04.2014).

ность заключения региональных торговых соглашений в сфере услуг.³⁸ Также для регулирования деятельности региональных торговых соглашений в рамках ВТО учрежден Комитет по региональным торговым соглашениям.

Отметим, что ключевым фактором благоприятного или неблагоприятного развития региональной интеграции России, Белоруссии и Казахстана в условиях разнотемпного присоединения к ВТО наряду с проведением грамотной согласованной политики трех стран в рамках интеграционного объединения является их собственное внутреннее экономическое развитие.

На основании вышесказанного была проведена диагностика внутреннего экономического развития России, Белоруссии и Казахстана в контексте разнотемпного присоединения к ВТО. Были выделены 11 регионов: Республика Казахстан (РК), Республика Беларусь (РБ), Российская Федерация в целом (РФ), 8 федеральных округов РФ. С целью осуществления адекватных сопоставлений и проведения более качественной оценки социально-экономического положения стран ТС Россия была рассмотрена и как единый регион – РФ, и как 8 федеральных округов. Некоторые регионы РФ либо достаточно слабо зависят от поставок импортной продукции, либо не имеют развитой промышленности, способной конкурировать с импортными товарами. Изменения в тарифной политике наиболее ощутимо влияют и повлияют на регионы, имеющие реальные возможности замещения импорта собственным производством (Центральный федеральный округ (ЦФО), Северо-Западный федеральный округ (СЗФО)) и на приграничные регионы (СЗФО, Дальневосточный федеральный округ (ДВФО)); а также положительное влияние окажут на экспортоориентированные регионы (Уральский федеральный округ (УрФО), Приволжский федеральный округ (ПрФО), Сибирский федеральный округ (СибФО)).

Далее была применена методика диагностирования экономической безопасности, разработанная Российской академией наук в 2002 г.: сформирована система показателей экономического и социального развития за 2007-2013 гг. (62 показателя); показатели структурированы по одиннадцати сферам жизнедеятельности; рассчитаны и проанализированы 26 индикаторов, по которым осуществлено ранжирование регионов в порядке улучшения социально-экономического состояния; проведена оценка каждой сферы экономической безопасности, а также комплексная оценка экономической безопасности.³⁹

³⁸ Генеральное соглашение по торговле услугами: приложение 1В. – С.4. Доступ из базы соглашений Всемирной торговой организации. URL: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13> (дата обращения: 28.04.2014).

³⁹ Оценка социально-экономических последствий присоединения России к Всемирной торговой организации / Под ред. Р.С.Гринберга, А.И.Татаркина; РАН, Ин-т междунар. экон. и полит. исследований; УрО Ин-т экономики. – М.: Экономика, – 2007. – С. 534.

Кратко представим анализ сфер экономической безопасности – производственной и внешнеторговой.

В сфере «Производственная безопасность» ключевые позиции занимают СЗФО и ЦФО. В рассматриваемом временном периоде во всех регионах наблюдался рост объемов производства промышленной продукции, за исключением 2009 г., когда произошел резкий спад почти во всех регионах, кроме СЗФО (рост на 4,8% по сравнению с предыдущим годом) и ДВФО (7,4%). К 2013 г. наиболее активно начали развиваться РК (12,4%; 3787,3 млрд руб.), ЦФО (11,8%, 10786 млрд руб.) и Южный федеральный округ (ЮФО) (5,2%, 2042 млрд руб.).

Регионы имеют разную структуру экономики. Отношение объема промышленного производства к валовому продукту в РБ, УрФО и ПрФО составляет в среднем за исследуемый период около 90%, тогда как в Северо-Кавказском федеральном уровне (СКФО) – 30%. Также достаточно низкие показатели у РК и ЦФО (58% и 47%), однако в Казахстане значительную часть валового продукта создают сферы строительства, розничной торговли и сельского хозяйства, а в ЦФО развиты сферы услуг, управления, образования и науки.

Наблюдается значительная территориальная неоднородность с разделением на восточную и западную части. Начиная с 2009 г. в восточной части (УрФО, ДВФО, РК) наблюдается увеличение доли объема добычи топливно-энергетических ископаемых в объеме продукции промышленного производства (более 40%). Следует учитывать значительный объем производства металлургической отрасли в УрФО (1231 млрд руб. в 2013 г.), который занимает ключевые позиции среди исследуемых регионов, а также СибФО (791 млрд руб. в 2013 г. – 3-е место). С 2010 г. РК характеризуется высокими темпами развития металлургической промышленности (объем производства увеличился на 50% в 2013 г. по сравнению с 2007 г.). Значительными темпами развивается добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических, особенно в ДВФО, СибФО и РК (в 7,5 раз, 3,1 раз, 2,6 раз соответственно увеличился объем добычи в 2013 г. по сравнению с 2007 г.). Наиболее диверсифицированная структура промышленности с преобладанием отраслей, продукция которых имеет более высокую степень обработки – в западной части. Существенную долю объема промышленного производства в западных регионах занимает химическая и нефтехимическая промышленность (25-35% в РБ, ПрФО, ЮФО, ЦФО, СЗФО в среднем в 2013 г.). Большими объемами производства характеризуются ПрФО (2687 млрд руб. в 2013 г.) и ЦФО (2455 млрд руб.). Достаточно развита пищевая промышленность в ЦФО (1663 млрд руб. в 2013 г.), СЗФО (668 млрд руб.), ПрФО (607 млрд руб.) и РБ (483 млрд руб.). Самые высокие объемы производства продукции машиностроения наблюдаются в ЦФО (2127 млрд руб. в 2013 г.), ПрФО (1633 млрд руб.) и СЗФО (1262 млрд руб.).

Продукция машиностроения составляет существенную долю в объеме промышленного производства ПрФО, РБ, СЗФО и РФ в целом (в среднем за исследуемый период – около 20%).⁴⁰

Разноскоростное присоединение стран ТС к ВТО наиболее заметно проявится в изменении внешней торговли исследуемых регионов. Существенно от поставок импортной продукции зависят РБ, СЗФО и СКФО: сальдо торгового баланса – отрицательное. РБ зависит от поставок из России и Китая, СЗФО – Китай, Нидерланды, Германия, Финляндия, СКФО – Азербайджан, Иран, Китай.

Как уже отмечалось, во всех регионах наблюдается рост производства, однако угроза безопасности кроется в более существенном увеличении объемов горнодобывающего производства (в частности топливно-энергетических ископаемых) в ряде регионов, чем объемов продукции обрабатывающих производств, и неконкурентоспособности продукции последних. Из табл. 1 видим, что в отраслевой структуре многих регионов преобладает доля производства продукции обрабатывающей промышленности в валовом продукте (ЦФО, СЗФО, РБ), однако доли объемов экспорта данной продукции весьма малы. Также в таблице представлены усредненные ставки таможенных пошлин до и после вступления России в ВТО и показатель отношения объема экспорта к объему импорта. Чем ниже показатель и чем больше разница между ставками таможенных пошлин до и после вступления России в ВТО, тем больше вероятность наступления негативных последствий от фактора вступления России в ВТО для данных отраслей.

Таблица 1

**Результаты расчетов внешнеторговой безопасности в контексте ВТО
по укрупненным товарным группам (2012 г.)**

Регион	Специализация	П (млрд руб.)	П / ВП регио- на (%)	Э (млрд руб.)	Э / ВП региона	И (млрд руб.)	Э / И	ТП до ВТО	ТП после ВТО
РФ	Продукция химической и нефтехимической промышленности	8941	18,0	994	2,0	1488	0,7	10,73	5,73

⁴⁰ Агентство Республики Казахстан по статистике. Электронные версии статистических сборников и периодических изданий. URL: <http://www.old.stat.kz/publishing/Pages/publications.aspx> (дата обращения: 21-30.04.2014); Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Электронные версии статистических публикаций. URL: <http://belstat.gov.by/> (дата обращения: 21-30.04.2014); Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. Электронные версии статистических сборников и периодических изданий. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/ (дата обращения: 21-30.04.2014).

Окончание табл. 1

Регион	Специализация	П (млрд руб.)	П / ВП регио- на (%)	Э (млрд руб.)	Э / ВП региона	И (млрд руб.)	Э / И	ТП до ВТО	ТП после ВТО
	Продукция топливно-энергетического комплекса	7934	16,0	11482	23,1	125	91,2	*	*
СЗФО	Продукция химической и нефтехимической промышленности	1272	25,5	129	2,6	187	0,7	10,73	5,73
ЦФО	Продукция химической и нефтехимической промышленности	2288	13,1	243	1,4	1021	0,2	10,73	5,73
ЮФО	Продукция химической и нефтехимической промышленности	603	19,1	21	0,7	37	0,6	10,73	5,73
СКФО	Продукция сельского хозяйства	258	21,3	8	0,7	16	0,5	13,2	10,8
ПрФО	Продукция химической и нефтехимической промышленности	2667	33,7	394	5,0	91	4,3	10,73	5,73
УрФО	Продукция топливно-энергетического комплекса	3605	50,9	1888	26,6	23	80,6	*	*
Сиб-ФО	Продукция топливно-энергетического комплекса	1060	20,6	410	8,0	17	23,6	*	*
ДВФО	Продукция топливно-энергетического комплекса	684	25,3	529	19,6	4	120,8	*	*
РБ	Продукция химической и нефтехимической промышленности	929	47,0	217	11,0	1720	0,1	10,73	5,73
РК	Продукция топливно-энергетического комплекса	1857	29,4	2095	33,1	373	5,6	*	*

Пояснения: П – объем производства; ВП региона – здесь валовой продукт региона – ВВП/ВРП в зависимости от исследуемого региона: если следуемый регион является страной, тогда используем показатель ВВП; если исследуемый регион – федеральный округ, тогда – ВРП; Э – объем экспорта; И – объем импорта; ТП до ВТО – усредненная ставка ввозной таможенной пошлины до вступления России в ВТО; ТП после ВТО – усредненная ставка ввозной таможенной пошлины после вступления России в ВТО.

** Усредненная ставка ввозной таможенной пошлины до и после вступления России в ВТО для продукции топливно-энергетического комплекса не рассчитана, так как показатель «отношение объема экспорта к объему импорта» имеет весьма высокие значения.*

Источник: рассчитано автором по: Агентство Республики Казахстан по статистике. Электронные версии статистических сборников и периодических изданий. URL: <http://www.old.stat.kz/publishing/Pages/publications.aspx> (дата обращения: 21-30.04.2014); Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Электронные версии статистических публикаций. URL: <http://belstat.gov.by/> (дата обращения: 21-30.04.2014); Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. Электронные версии статистических сборников и периодических изданий. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/ (дата обращения: 21-30.04.2014).

По итогам исследования наиболее уязвимыми сферами изучаемых регионов в контексте ВТО являются инвестиционная безопасность, производственная безопасность, научно-техническая безопасность, уровень жизни населения, демографическая безопасность. Относительно менее уязвимыми – внешнеэкономическая безопасность, финансовая безопасность, сфера рынка труда, сфера правопорядка, экологическая безопасность (табл. 2).

Таблица 2

Результаты расчетов комплексной оценки экономической безопасности по сферам жизнедеятельности за 2007-2012 гг.

Сфера Регион	ИБ	Про- изв Б	НТБ	ВЭБ	ФБ	УЖ	РТ	ДБ	Прод Б	ЭБ
РФ	У	НМУ	МУ	НМУ	НМУ	У	НМУ	У	МУ	НМУ
СЗФО	У	НМУ	МУ	У	НМУ	МУ	НМУ	БУ	БУ	НМУ
ЦФО	БУ	НМУ	МУ	НМУ	НМУ	НМУ	НМУ	У	У	У
ЮФО	МУ	МУ	У	У	НМУ	БУ	НМУ	НМУ	НМУ	НМУ
СКФО	МУ	У	БУ	У	У	БУ	У	НМУ	У	НМУ
ПрФО	У	У	МУ	НМУ	МУ	МУ	НМУ	БУ	НМУ	У
УрФО	У	У	У	НМУ	НМУ	НМУ	НМУ	НМУ	БУ	НМУ
СибФО	У	МУ	У	НМУ	МУ	У	НМУ	У	МУ	НМУ
ДВФО	МУ	МУ	МУ	МУ	НМУ	У	НМУ	БУ	БУ	НМУ
РБ	МУ	МУ	БУ	МУ	У	НМУ	НМУ	У	НМУ	У
РК	БУ	У	У	НМУ	НМУ	НМУ	НМУ	НМУ	У	НМУ

Примечание: «ИБ» – инвестиционная безопасность, «ПроизвБ» – производственная безопасность, «НТБ» – научно-техническая безопасность, «ВЭБ» – внешнеэкономическая безопасность, «ФБ» – финансовая безопасность, «УЖ» – уровень жизни, «РТ» – рынок труда, «ДБ» – демографическая безопасность, «ПродБ» – продовольственная безопасность, «ЭБ» – экологическая безопасность. «НМУ» - наименее уязвимая, «МУ» – менее уязвимая, «У» – уязвимая, «БУ» - более уязвимая.

Источник: рассчитано автором по: Агентство Республики Казахстан по статистике. Электронные версии статистических сборников и периодических изданий. URL: <http://www.old.stat.kz/publishing/Pages/publications.aspx> (дата обращения: 21-30.04.2014); Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Электронные версии статистических публикаций. URL: <http://belstat.gov.by/> (дата обращения: 21-30.04.2014);

Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. Электронные версии статистических сборников и периодических изданий. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/ (дата обращения: 21-30.04.2014).

В целом вступление России в ВТО не нанесет существенного ущерба собственной экономике и экономике Казахстана, за исключением определенных в исследовании наиболее уязвимых сфер (например, для России наиболее чувствительными отраслями являются мясомолочная, химико-фармацевтическая, автомобилестроение, сельскохозяйственное машиностроение). Наиболее существенные негативные последствия в связи с вступлением России в ВТО будут наблюдаться в экономике Белоруссии, поэтому некоторые отрасли обрабатывающей промышленности будут находиться в весьма тяжелом состоянии. В исследовании 2012 г. Института экономики Национальной академии наук РБ отмечается, что товарами, наиболее подверженными влиянию конкурирующего импорта, являются удобрения, железнодорожный транспорт, кондитерские изделия; товарами, наиболее чувствительными по критерию доли в импорте – черные металлы и изделия из них, электрические машины, оборудование; а также, что в конце переходного периода снижение тарифов окажет наибольшее влияние на такие товары, как лесоматериалы, лекарственные средства, моторные транспортные средства для перевозки грузов, мотороллеры, велосипеды.⁴¹

Развитие региональной интеграции России, Белоруссии и Казахстана является важным фактором благоприятного развития экономик указанных стран в условиях присоединения России к ВТО и последующего присоединения Казахстана и Белоруссии как минимум за счет возможности увеличения экспорта товаров с более высокой степенью обработки между данными странами. Работа в условиях региональной интеграции будет способствовать диверсификации экспортных возможностей. Страны ТС могут использовать данное пространство в качестве инструмента более тесной интеграции их экономик, нежели это возможно в ВТО. Отработанные и проверенные в региональных масштабах меры по либерализации могут быть перенесены на реализацию их в рамках ВТО. Региональная интеграция, в том числе осуществление приграничного сотрудничества, в противовес глобализации, создают условия для развития отдельных видов экономической деятельности путем кооперации, создания холдингов, альянсов, совместных предприятий и др., вследствие чего появляется воз-

⁴¹ Аналитический доклад: Функционирование экономики Республики Беларусь в рамках ЕЭП с учетом вступления Российской Федерации в ВТО. – Минск: Институт экономики Национальной академии наук Беларуси, 2012. – С. 5-11.

возможность развивать относительно слабые звенья регионов за счет более сильных в экономическом отношении регионов другой страны. Одним из перспективных направлений развития региональной интеграции является приграничное сотрудничество, которое слабо развито между регионами России, Белоруссии и Казахстана, в первую очередь по причине неравномерной экономической дифференциации регионов данных стран. Однако благоприятные предпосылки для развития такого сотрудничества существуют, поэтому необходимо обратить внимание на данное направление. Также интеграционное объединение может служить в некоторой степени фактором, способствующим разрешению политических конфликтов и быть гарантом геополитической безопасности.

Е.С. ТЕРЁХИНА

аспирант II года обучения

(кафедра международных экономических отношений)

Научный руководитель: д-р экон. наук, доц. С.И. Рекорд

ОСОБЕННОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКО-КИТАЙСКОЙ МЕЖФИРМЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

Современное состояние сотрудничества между Россией и Китаем характеризуется стабильным расширением сфер взаимодействия и ростом числа совместных проектов. Ключевые формы российско-китайской кооперации – торговое, инвестиционное, экономическое и техническое сотрудничество, взаимодействие в таких стратегически важных областях, как инновации, образование, наука и техника.

Переходя к более глубокому анализу одного из направлений взаимодействия стран – сотрудничества в сфере экономики и бизнеса – и сопоставляя черты партнерства России и Китая, например, с российско-финской торгово-экономической кооперацией, можно выделить ключевую особенность первого, а именно – большое количество крупных, масштабных проектов с непосредственным участием государственных органов одной или обеих сторон, либо под их контролем. Для сравнения: между Россией и другим её крупным партнером – Финляндией – наряду с крупными проектами с участием государственных структур, весьма активно развиваются различные формы межфирменного взаимодействия (в том числе между представителями мелкого и среднего бизнеса), выходящие за рамки простых торговых отношений. В 2010 году министр коммерции КНР Чэнь Дэмин

отмечал, что китайско-российское инвестиционное, экономическое и техническое сотрудничество опирается на реализацию крупных двусторонних совместных проектов.⁴² Данная черта объясняется как исторической спецификой взаимодействия двух держав, так и современными характеристиками их экономических систем: российской (экономики переходного типа с высокой ресурсообеспеченностью и существенной ролью государства в экономической жизни) и китайской (экономики, комбинирующей в себе рыночные механизмы и командно-административный тип управления). Потенциал экономического сотрудничества РФ и КНР обусловлен следующими факторами:

- географическая близость двух стран и наличие протяженной сухопутной границы;
- взаимодополняемость экономик в сфере финансового сотрудничества, промышленного производства, торговли, высоких технологий и др.;
- достаточно высокий уровень межгосударственных отношений на современном этапе и в историческом контексте;
- ряд схожих черт: многонациональность, взгляды на вопросы развития регионов и т. д.

У обеих стран есть также специфические мотивы, по которым сотрудничество с соседом становится привлекательным. Так, например, для Китая – это минерально-сырьевой потенциал пограничных областей РФ (Сибирь, Дальний Восток), для России – существенные объемы валютных резервов Китая, представляющие собой потенциальные инвестиции в развитие отечественной экономики, емкость китайского рынка и перспективы использования сравнительно более дешевого китайского труда и др.

Особой сферой для анализа является развитие межфирменной кооперации – сотрудничества российских и китайских коммерческих организаций. Следует отметить, что понятие межфирменной кооперации может трактоваться разнообразно: по мнению автора, это взаимодействие компаний, выходящее за рамки простой торговли и связанное с получением участниками соглашения выгод от совместной работы (маркетинга, разработки, производства и т. д.). Одним из наиболее распространенных проявлений межфирменной кооперации является формирование стратегических альянсов. Альянсы могут быть организованы с созданием отдельного предприятия, находящегося в совместной собственности компаний-партнеров (совместные предприятия, СП) или без создания такового. Таким

⁴² Китайско-российское торгово-экономическое сотрудничество вышло на новый исторический старт развития (Китайский информационный Интернет-центр) [Электронный ресурс] // Russian.china.org.cn [Интернет-портал]. 25.11.2010 г. URL: http://russian.china.org.cn/news/txt/2010-11/25/content_21423520.htm (дата обращения: 15.05.2014).

образом, к альянсам относится широкий спектр межфирменных связей, находящихся выражение как в форме разнообразных контрактных соглашений, так и в создании совместных предприятий.

За последние десятилетия произошла заметная эволюция российско-китайского партнерства: в 1991-1996 гг. отношения двух стран перешли к «добрососедству», а позднее – к стратегическому взаимодействию. Подтверждением тому является, например, один из основополагающих документов о российско-китайском сотрудничестве, «Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой», подписанный 16 июля 2001 г. и заложивший правовую базу под отношения РФ и КНР. На настоящий момент РФ и КНР имеют существенную договорно-правовую базу экономических связей, включающую как принципиальные межправительственные договоры по всем ключевым направлениям сотрудничества: соглашения о торгово-экономических отношениях, о поощрении и взаимной защите капиталовложений, о научно-техническом сотрудничестве, об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы, о сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах, о сотрудничестве в области охраны интеллектуальной собственности и т. д., а также – ряд межведомственных соглашений по конкретным рабочим вопросам, так и конкретные документы, способствующие интенсификации взаимодействия в отдельных областях.

Подчеркнем, что для российско-китайской межфирменной кооперации в целом характерна существенная роль государства во всех крупных проектах и интенсивное взаимодействие крупных компаний при сохраняющейся недостаточной развитости взаимодействия мелкого и среднего бизнеса (исключая простое торговое взаимодействие). Кооперация проявляется в большей части случаев в создании совместных предприятий.

Рассматривая российско-китайское межфирменное сотрудничество более детально, в разрезе отдельных проектов по отраслям, следует выделить ряд специфических черт (табл. 1). **В энергетике**, несмотря на заключение ряда крупных контрактов на поставку российских энергетических товаров в Китай, по-прежнему открываются широкие перспективы для углубления межфирменного сотрудничества, а не только торгового взаимодействия, что может привести к более интенсивной и обоюдовыгодной энергетической кооперации. Сотрудничество **в добывающей промышленности** определяется в первую очередь заинтересованностью китайской стороны в российских сырьевых активах: капиталовложения из КНР в российскую обрабатывающую промышленность пока минимальны. Отдельно следует охарактеризовать сотрудничество российских и китайских компаний в области высоких технологий. Несмотря на то обстоятельство, что формально техно-

логическое сотрудничество осуществляется в разных отраслях (например, нанотехнологии могут использоваться как в фармацевтике, медицине, так и в электронике, строительстве и т. д.), данную область можно выделять как отдельную сферу сотрудничества, поскольку, как представляется, именно здесь можно наблюдать межфирменную кооперацию в её классическом понимании. Следует подчеркнуть, что в данной работе не рассматривается научная кооперация между университетами, исследовательскими лабораториями и учреждениями и пр., несмотря на её развитость и активное углубление. Для целей анализа межфирменной кооперации в области высоких технологий интерес представляет явление научно-исследовательского сотрудничества коммерческих предприятий (табл. 1). Сотрудничество *в финансовом секторе* не может быть названо примером межфирменной кооперации – его роль состоит скорее в гармонизации нормативов и правил и упрощении торгового и инвестиционного взаимодействия России и Китая: установление корреспондентских отношений между крупными банками двух стран, сотрудничество в области аккумуляции денежных средств, страхования и банковских карт, договоренности об осуществлении расчетов в рублях и юанях и т. д.

Таблица 1

**Примеры и характеристики совместных российско-китайских проектов
в ключевых сферах сотрудничества**

Отрасль/группа отраслей	Примеры проектов	Черты сотрудничества
Энергетика	<ul style="list-style-type: none"> • Совместное строительство нефтеперерабатывающего завода в г. Тяньцзинь. • Строительство транснациональных ЛЭП. • Строительство нескольких энергоблоков Тяньваньской АЭС. • Контракт «ЕвроСибЭнерго» и China Yangtze Power (СП «YES Energo»). • «Газпром» и CNPC – контракты о поставках газа 	Межфирменное сотрудничество в основном подчинено интересам торговли
Добывающая промышленность	<ul style="list-style-type: none"> • Освоение Быстринской группы месторождений. • Формирование Удоканского территориально-производственного комплекса. • Сооружение Дальневосточного горно-металлургического комбината 	<p>Конечная цель многих проектов – создание условий для увеличения объемов и качества поставок российского сырья в Китай.</p> <p>Проекты в рамках межгосударственных и региональных соглашений</p>

Отрасль/группа отраслей	Примеры проектов	Черты сотрудничества
Транспорт и инфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> • Строительство железнодорожного моста Тунцзян-Нижнеленинское через реку Амур (Хэйлунцзян) 	Ключевую роль в реализации проекта играют государственные структуры
Высокие технологии	<ul style="list-style-type: none"> • «Лиотех» и Thunder Sky Group. • Контракты китайской Huawei с российскими компаниями «РЖД», «Мегафон», «Ростелеком», «Сбербанк России» 	Имеют место как примеры межфирменной кооперации в её классическом понимании («Лиотех» и Thunder Sky Group, Huawei и РЖД»), так и крупных торговых контрактов: предоставление Huawei услуг по строительству телефонных коммуникаций и продаже оборудования российским компаниям

На основании анализа ряда российско-китайских межфирменных проектов в различных отраслях, приведенных в табл. 1, можно сделать следующие выводы:

1. Межфирменная кооперация РФ и Китая развита недостаточно и во многом выполняет «обслуживающие» функции по отношению к торговле: совместные проекты в области разработки и добычи полезных ископаемых, строительства, энергетики реализуются с целью создания условий для дальнейших поставок российских товаров с низкой степенью обработки в Китай.

2. Основная масса межфирменных проектов инициирована государственными органами.

3. Ключевыми субъектами взаимодействия являются компании крупного бизнеса, в то время как взаимодействие предприятий мелкого и среднего бизнеса, как правило, ограничивается торговлей.

4. Преимущества, получаемые российскими и китайскими компаниями от взаимодействия, часто распределяются неравномерно, заметен «перекос» в сторону китайских предприятий.

5. В силу особенностей законодательства и удобства использования такой стратегии создается большое количество совместных предприятий, большая часть которых также ставит перед собой торговые цели.

Следует подчеркнуть, что данные выводы сделаны на основании анализа совместных проектов в ряде ключевых для российско-китайского взаимодействия отраслей промышленности, которые заявлены стратегическими в международных документах о сотрудничестве России и Китая.

В ряде других сфер случаи кооперации могут быть единичны и менее репрезентативны на данном этапе своего развития. Тем не менее кооперация между двумя странами, в том числе на корпоративном уровне, является масштабным явлением и охватывает широкий спектр отраслей экономики. Основным вызовом для России в данном вопросе является выработка таких механизмов взаимодействия с китайскими партнерами, которые позволят развивать межфирменную кооперацию на выгодных обоим сторонам условиях. Как представляется, ключевыми инструментами для повышения качества сотрудничества с российской стороны должны стать: глубокий стратегический анализ целей и возможных рисков от создания альянсов, взвешенный подход к формированию партнерств и создание принципиально новых стимулов для китайских компаний к равноправному сотрудничеству с российскими предприятиями.

Я.К. ЮЮКИНА
Е.Д. ГАПОНОВА

студентки III курса факультета экономики и финансов (Э-301 группа)
Научный руководитель: канд. экон. наук, ст. преп. Н.А. Солодкина

ПРОБЛЕМА «УТЕЧКИ КАДРОВ» В РОССИИ ДО И ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

С распадом Советского Союза Россия стала центром второй по величине иммиграционной системы мира после США. Одновременно возникла и довольно внушительная легальная эмиграция: с 1991 г. около 1,3 млн российских граждан получили официальное разрешение для выезда на постоянное жительство за пределы бывшего СССР. Изначала эта ситуация не представляла угрозу интеллектуальному потенциалу России, однако позже наша страна превратилась в сверхдержаву интеллектуального экспорта и начала нести огромные убытки. Например, по расчетам российского Министерства науки, с отъездом одного ученого она в среднем теряет 300 тыс. долларов.

Цифры эмиграции из России за последние годы снова очень тревожны: они сравнимы с цифрами отъезда людей в 20-е – 30-е годы прошлого века. Динамика столь впечатляюща, что ряд аналитиков заявляет о новой волне российской эмиграции.

Подтверждая это, социологи отмечают, что число потенциальных мигрантов с лета 2009 года выросло на 5%. По результатам опроса Левада-центра, проведенного 21–24 сентября 2012 года о переезде из России думают 22% ее граждан, при этом 9% из них размышляют на эту тему по-

стоянно. Основная масса желающих перебраться за рубеж (43%) – это люди в возрасте от 18 до 39 лет. По сведениям «Левады», из России ежегодно эмигрируют 50 тысяч человек, причем, как отмечает ВВС, число людей с высшим образованием среди них втрое превышает общенациональный уровень.

Каковы же её причины? Возможно, некоторые моменты опроса Центра развития НИУ-ВШЭ могут это объяснить. Его результаты указывают на явное несоответствие стратегии развития страны у населения и её политической элиты. Поскольку, скажем, на вопрос о том, нужно ли в России сокращать государственные расходы на образование и здравоохранение, чтобы добиться сбалансированности бюджета, более 90% опрошенных ответили отрицательно (а такое сокращение планировалось). Или на вопрос, может ли Россия себе позволить нарастить оборонные расходы согласно принятым решениям, «скорее нет» и «определенно нет» ответил 81% респондентов.

Возможен ли консенсус? Судя по результатам распределения ответов на вопрос о том, может ли быть улучшено качество российских институтов в рамках существующей политической системы, пока такой консенсус труднодостижим.

Результаты опроса демонстрируют еще несколько причин эмиграции россиян: во-первых, это желание повысить качество жизни (83,5%); во-вторых, – надежда реализовать профессиональные и жизненные планы (61,3%); в-третьих, – рост преступности, угроза личной безопасности (25,8%). Чуть менее популярны причины отсутствия работы по профессии (20,2%), желания получить хорошее образование (13,1%) и желания продолжить учебу по специальности/получить еще одну (12,7%).

Сейчас основную массу квалифицированных эмигрантов из России составляет молодые люди с высшим образованием. Как правило, уезжают наиболее талантливые. Так, по официальной статистике, до 60% россиян – победителей международных олимпиад – уезжают на работу за границу, а обратно возвращаются лишь единицы (9%). Наиболее серьезная ситуация сложилась в прикладных областях: самые лучшие специалисты уходят в иностранные компании, зачастую с перспективой трудоустройства за границей, тогда как менее удачливым остается трудная задача попытаться найти достойно оплачиваемую работу в российской научно-технической отрасли. В основном, российские «мозги» едут работать туда, где лучше условия – в Западную Европу и Северную Америку. В качестве активных «стран-импортеров» российских талантов традиционно выступают США, Германия и Великобритания. Относительно недавно вектор направления интеллектуальной миграции смещается и в сторону активно развивающихся стран, таких как Южная Корея или Бразилия.

Исходя из вышеприведенных фактов, можно сказать, что новая волна российской эмиграции вполне закономерное явление, пока не найдутся способы решения данных проблем. Однако стоит отметить, что сегодня этот процесс носит уже абсолютно другой характер. Так, если буквально 10-15 лет назад этот процесс имел название «утечки мозгов», так как основную долю эмигрантов составляли российские ученые и специалисты, для которых просто не было условий для успешной научной деятельности. Сейчас внутри страны на них появился спрос, и эмигрирует несколько другой класс населения.

Росстат считает, что сейчас за границей проживает примерно один миллион россиян, однако высокообразованные иммигранты составляют примерно 350 тысяч из этого миллиона. Дело в том, что на Западе самое большое количество вакансий – в сфере гостинично-ресторанного бизнеса, транспорта, где местные жители не хотят работать из-за низкой зарплаты. Для россиян эти оклады кажутся вполне приемлемыми. Так что тезис об утрате интеллектуального генофонда вследствие миграции можно признать надуманным.

Схожая тенденция существует и в остальном мировом сообществе: были проанализированы данные по 33 странам мира: за границу отправляются менее 10% их граждан с высшим образованием. Больше всего от отъезда квалифицированных кадров страдают малые страны, находящиеся на периферии индустриально развитых государств. В эту группу также входят и бывшие колонии, из которых таланты перебираются в бывшие метрополии. Активность процесса утечки повышается в случае наступления политической нестабильности на родине талантов и роста национализма. Таким образом, термин «утечка мозгов» в полной мере применим лишь к пяти странам (Доминиканская Республика, Сальвадор, Мексика, Гватемала и Ямайка), где за границу (в основном, в США) переехали более двух третей всех образованных людей.

В результате вхождения в ВТО наша страна попадает в другое обобщенное пространство весовых параметров в отношении сложившихся и уже существующих структур экономических отношений.

Несомненным преимуществом от вступления в ВТО для населения России станет приход в нашу страну зарубежных работодателей. Многие зарубежные корпорации уже имеют на территории России свои представительства и предприятия, а участие России в ВТО позволит укрепить их позиции на рынке России. Как правило, доходы в транснациональных компаниях на порядок выше, чем у российских работодателей. К тому же транснациональные компании уделяют должное внимание соблюдению норм трудового законодательства и производственной безопасности.

Данные исследования показывают, что большая часть сотрудников таких компаний – россияне, и меньшая – граждане зарубежных стран.

Единственное исключение касается должности генерального директора. На этой позиции в компаниях, работающих в России, более востребованы европейские граждане. Следует отметить, что по сравнению с 2011 годом, когда 62% генеральных директоров были европейцами, в 2012 году этот показатель снизился до 55%. Это свидетельствует о тенденции к увеличению числа топ-менеджеров – россиян.

Несомненно, ВТО помогает создать новые рабочие места в России за счет дополнительного притока западных компаний. Россия – привлекательный рынок труда в связи с достаточно высоким уровнем образования и наиболее низким уровнем заработной платы, чем европейский.

Бояться того, что наши граждане будут массово увольняться из российских компаний для того, чтобы устроиться в зарубежные фирмы, не стоит – крупнейшие мировые бренды уже давно работают на территории России и без ВТО. Данную мысль подтверждает наше собственное исследование по выявлению миграционных установок и намерений студентов и молодых ученых. По результатам опроса (целевая аудитория – 206 человек) выявлены четыре стратегии миграционно-профессионального поведения: российская (нацеленность на постоянное проживание и работу на Родине – 37% опрошенных); промежуточная или пророссийская (проживание в России с работой в иностранной компании – 34,1%); промежуточная или прозападная (проживание за рубежом с возможностью работы в российской компании – 9,5%); эмиграционная (проживание и работа за рубежом – 19,4%), что приводит нас к выводу, что уже на сегодняшний день большая часть молодого населения нашего государства намерена остаться в России.

Таким образом, со времени вступления России в ВТО прошло всего два года, поэтому на данный момент очень сложно говорить, имеется ли сейчас какая-либо тенденция к усилению или снижению эмиграционных потоков. Вступление в ВТО порождает множество путей развития экономики, которые будут пролегать между двумя полярными крайностями: выживания без миграции и усиления утечки высококвалифицированных трудовых кадров. Первый сценарий характеризуется развитием инфраструктуры, улучшением качества жизни населения вследствие долгосрочных государственных инвестиционных вложений, трансфертов и субсидий в реальный сектор экономики. Укрепление торгово-экономических связей, снятие таможенных и административных барьеров может привести и ко второму сценарию, при котором повышается мобильность и увеличивается риск потери интеллектуальных ресурсов.

Процессы интеллектуальной эмиграции являются сложными социально-экономическими явлениями, испытывающими воздействие ряда противоречивых тенденций. Далекое не все эти процессы поддаются количественной оценке, а там, где это в принципе возможно, зачастую не ведется регулярного статистического наблюдения.

Проблема эмиграции является актуальной для каждого государства, не исключая и некоторые наиболее развитые страны. Согласно исследованию TNS/Gallup Media 2012, из 10 государств, граждане которых заявили о желании покинуть свою страну, Россия оказалась на предпоследнем месте, между Японией и Францией. К примеру, в благополучной Германии число потенциальных мигрантов составляет 27%, что заметно выше российских показателей.

Также Великобритания сейчас переживает крупнейшую волну эмиграции за последние 50 лет (как показало исследование Организации экономического сотрудничества и развития (Organisation for Economic Cooperation and Development)). Основные причины, заставляющие британцев покидать родину: высокие цены на жилье, непомерные налоги и плохой климат. А убывающая высококвалифицированная сила замещается потоками иммигрантов из развивающихся стран.

На сегодня очевидно, что эмиграция из России, в силу ее отставания по качеству жизни от развитых стран, будет продолжаться. В условиях глобализации перемещения мигрантов направлены туда, где перед ними открываются более привлекательные возможности – возможности получения достойных доходов, интересной работы, качественного и недорогого образования медицинского обслуживания, безопасного проживания, политических свобод и пр. А вступление в ВТО может как усилить, так и ослабить этот процесс.

Для реализации стратегии управления миграцией, правительству необходимо ускорить реформу механизма кадрового распределения, увеличить доход высококвалифицированных специалистов, сократить разрыв в оплате труда в сравнении с развитыми странами. Каждый гражданин должен быть уверен, что если сумеет стать первоклассным специалистом, внести выдающийся вклад в развитие страны, то он получит достойную оценку своей деятельности.

Круглый стол V
**«РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО МИРА
ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ АКТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ
ФИЛОСОФИИ, СОЦИОЛОГИИ И ПОЛИТОЛОГИИ»**

А.О. КРАСЛЯНСКАЯ

студентка III курса гуманитарного факультета (Р-311 группа)
Научный руководитель: канд. ист. наук, доц. И.В. Синова

**ПРОБЛЕМА ГИБРАЛТАРА
В АНГЛО-ИСПАНСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ**

Вопрос спорных территорий является актуальным в современном мире для разных регионов. Данная проблема имеет место как в Азии и Америке, так и в небольшой по площади Европе. На протяжении долгого времени существует территориальный спор между Великобританией и Испанией за контроль над Гибралтаром.

При оценке степени изученности проблемы приходится отметить недостаточное количество необходимых теоретических источников, посвященных проблеме Гибралтара и опирающихся на актуальные данные (2000-2013 гг.). Особенно заметна эта нехватка в русскоязычной среде, так как основная доля исследовательских работ по данной проблеме встречается на испанском и английском языках.

Помощь при проведении данного исследования оказал совместный труд объединенной группы ученых Мадридского университета. Значительное число монографий по теме можно найти на иностранном языке. Среди отечественных исследователей данной проблемы хотелось бы выделить работу Е.В. Морозова, в которой дан подробный анализ по проблеме Гибралтара в Новое и Новейшее время.

Изучая литературу, которая посвящена проблеме положения Гибралтара, очевидно наличие совершенно разных точек зрения на эту ситуацию. Испанские авторы считают, что Великобритания незаконно захватила и удерживает за собой Гибралтар, в то время как британцы отмечают, что они имеют полное право владеть данной территорией и это право закреплено за ними документально. Каждая из сторон приводит доводы в поддержку своей точки зрения.

В настоящее время этот исторически сложившийся и сформировавшийся за три столетия конфликт между двумя европейскими державами все также остается до конца не разрешенным. Борьба за Гибралтар подогревается в наши дни не только своим прошлым, но и особым статусом

этой территории. Налоговая система Гибралтара практически идентична налоговой системе Гонконга. Игровой бизнес и тесно связанный с ним оффшорный статус Гибралтара после краха оффшоров на Кипре делает его наиболее привлекательной площадкой для бизнеса. Вопросы о прозрачности оффшорной деятельности невозможно адресовать к гибралтарским властям, так как он находится вне юрисдикции европейского Таможенного союза. Кроме этого Гибралтар является территорией в Европейском союзе, на которой не взимается НДС. Территория Гибралтара не регулируется нормами Шенгенского соглашения. Под «дешевым флагом» на Гибралтаре зарегистрировано около сотни кораблей европейских судоходных компаний.

Гибралтар обладает достаточным экономическим потенциалом для существования в роли суверенного государства. Показатели экономического роста, сложные финансовые связи с Великобританией и Испанией, сложившиеся за столетия истории, оказывают огромное влияние на экономику страны, сильно зависящей от импорта товаров из данных государств.

Внутриполитические и экономические аспекты жизни Гибралтара оказывают сильное влияние на проблему статуса полуострова. Если говорить о внутренней политике полуострова, то стоит сказать о программе правящей политической партии, которая непосредственно влияет на построение отношений с Великобританией и Испанией и находит свое отражение в переговорном процессе по вопросу статуса Гибралтара.

Полемика вокруг Гибралтара, периодически возникающая в диалоге Лондона и Мадрида, вновь продолжилась в начале 2012 г. Испанский премьер-министр М. Рахой в своем заявлении на встрече со своим британским коллегой Д. Кэмероном четко дал понять, что Испания не отказывается от своего бывшего полуострова.

На современном этапе кооперация стран по вопросу Гибралтара ограничивается сотрудничеством в авиационных и морских перевозках, борьбой с наркоторговлей и наркотрафиком, нелегальной иммиграцией и незаконным оборотом денег. М. Рахой предложил расширить сферы сотрудничества, а также вернуться к обсуждению вопроса о статусе Гибралтара, который в последний раз поднимался 10 лет назад. Министр иностранных дел Испании официально представил запрос о статусе Гибралтара посетившему в начале февраля 2012 г. Мадрид британскому министру по делам Европы.

На сегодняшний день как Англия, так и Испания, обладающие историческими правами на данный полуостров и имеющие собственные интересы во владении им, так и не смогли найти компромиссного решения.

Испания занимает более жесткую и активную позицию по отношению к Гибралтару, чем Великобритания, которая уверена в непоколебимости собственных позиций. Несмотря на постоянные обмены упреками, Испания и Великобритания все же пытаются найти компромисс. На уровне

глав МИД проводятся регулярные консультации с целью выработать взаимоприемлемый статус Гибралтара. Нельзя сказать, что Англия не прислушивается к предложениям, исходящим со стороны Испании. Британское правительство внимательно изучает испанский проект соглашения, включающий переходный период совместного управления территорией.

У изучаемой проблемы пока не видно финала, сложные взаимоотношения между тремя сторонами конфликта лишь усугубляют ситуацию. В последние десятилетия также было замечено влияние изучаемого конфликта на построение общего европейского пространства – Испания использует «гибралтарский фактор» для блокировки ряда законодательных проектов. Этот факт негативно влияет не только на общеевропейскую обстановку, но и на взаимоотношения внутри конфликтного «треугольника» стран.

На современном этапе наиболее вероятным представляется не путь присоединения полуострова к территории Испании или Великобритании, а получение Гибралтаром полного суверенитета. Другим возможными вариантами остаются трехсторонние переговоры, в ходе которых возможно установление двойственного суверенитета над Гибралтаром. При выходе Великобритании из сложившейся системы, Испания приобретет единственный контроль над полуостровом, который будет обладать широкой автономией, вплоть до уровня, схожего с гонконгским.

О.К. МИХАЙЛОВА

магистрант I курса

(программа подготовки «Социальное управление человеческими ресурсами»)

Научный руководитель: канд. социол. наук, доц. Ю.В. Верминенко

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Интернет появился как средство передачи информации, но развитие получил в первую очередь как средство получения этой самой информации. Виртуальные социальные сети, как часть Интернета, также являются источником информации.

Если сами по себе социальные сети сегодня являются одной из самых распространенных и модных тем, то вопросы информационного и управленческого влияния на участников социальных сетей разработаны фрагментарно.

Применительно к Интернету, социальная сеть – это виртуальная сеть, являющаяся средством обеспечения сервисов, связанных с установлением

связей между его пользователями, а также разными пользователями и соответствующими их интересам информационными ресурсами, установленными на сайтах глобальной сети.⁴³ Каждая социальная сеть собирает довольно крупные аудитории. Этим фактом пытаются воспользоваться компании, преследующие различные цели. Это вполне объяснимо – у компаний отпадает необходимость поиска целевых аудиторий. Достаточно просто проанализировать страницы пользователей сети, на которых, как правило, представлена достаточно полная информация о человеке: пол, возраст, образование, интересы и многое другое.

Для рекламодателей социальные сети предоставляют уникальные возможности непосредственного контакта с потребителями. Рекламодатели самыми разными способами интегрируются в социальные сети, начиная от размещения стандартной рекламы, контекстной рекламы, создают корпоративные страницы для своих брендов и продуктов, проводят различные рекламные кампании и акции.

Подбор персонала также не обходится без социальных сетей. Компанией «Head Hunter» было проведено исследование, в ходе которого было опрошено 500 профессиональных HR-специалистов.⁴⁴ По результатам исследования оказалось, что 57% использовали социальные сети для поиска сотрудников.

Таким образом, социальная сеть представляет собой огромную площадку для решения корпоративных задач. Перейдем к рассмотрению вопроса о формировании корпоративной культуры в социальных сетях.

Имеются различные варианты трактовки корпоративной культуры. Несмотря на разнообразие версий, общей их чертой является то, что корпоративная культура рассматривается как фактор, который может быть использован для максимизации эффективности деятельности организации, укрепления ее целостности, улучшения механизмов социальной сплоченности работников, повышения их производительности и мотивации труда.⁴⁵ Выделив структуру корпоративной культуры,⁴⁶ мы провели контент-анализ групп, созданных компаниями в социальной сети «Facebook». Генеральную совокупность исследования составили все компании Санкт-

⁴³ Svargaman В. Непрямое управление через социальные сети <http://voprosik.net/nevergamoje-upravlenie-cherez-socialnye-seti/> (дата обращения 11.10.2013).

⁴⁴ Пикалова М. 57% компаний ищут персонал через социальные сети <http://www.rb.ru/article/57-kompaniy-ishhut-personal-cherez-sotsialnye-seti/6536527.html> (дата обращения 20.02.2013).

⁴⁵ Липатов С.А. Организационная культура: концептуальные модели и методы диагностики / Липатов С.А. // Вестник Московского университета. Сер. 14. Психология. – 1997. – № 5. – С. 55-65.

⁴⁶ Лапина Т.А. Корпоративная культура: Учебно-методическое пособие / Т.А. Лапина. – Омск: Изд-во ОмГУ, – 2005. – С. 18.

Петербурга, существующие на декабрь 2013 г. (по данным компании «Желтые страницы»). В исследовании использовалась квотная выборка, которая формировалась на основе статистических сведений генеральной совокупности следующим образом: все организации Санкт-Петербурга были объединены по роду деятельности. Объем выборочной совокупности составил 300 компаний.

Результаты исследования (рис. 1):

– 100% написали о сфере деятельности, предоставляемых услугах и указали контактные данные.

– Корпоративные логотипы облегчают жизнь, помогая безошибочно определять ту или иную компанию. Логотип компании позволяет передать клиенту информацию о сфере своей деятельности, о корпоративных ценностях и отличительных свойствах от компаний конкурентов. Корпоративный логотип – это ее лицо, ее фирменная визитка, комплекс образов, при помощи которых осуществляется идентификация компании, товара или услуги. Корпоративный логотип вновь созданного предприятия дает представление о компании, ее услугах. Корпоративный логотип компании с многолетним опытом – это часть корпоративной культуры, нематериальный актив компании. Результаты исследования показывают, что этим активом пользуются 85% компаний, разместивших на своей странице в «Facebook» логотип.

– 72% компании на странице в «Facebook» озвучили миссию / цель. Глобальная цель компании, выраженная в виде миссии, превращает компанию в систему. Кроме того, развитие компании невозможно без четко сформулированной миссии, которая является базой, дающей возможность выстроить последовательные цели, обозначить стратегию, функции, разработать должностные инструкции и многое другое. Долгосрочная цель компании, выраженная в виде миссии, дает возможность оптимально распределить ресурсы и усилия.

– По результатам контент-анализа 70% компаний публикуют отзывы клиентов и потребителей и 63,3% компаний имеют фотоальбом, в котором размещены фотоотчеты о проведенных мероприятиях, представлена продукция компании или рекламные акции.

– 53,3% компаний делятся на странице «Facebook» своими достижениями и успехами (полученными наградами, победами в профессиональных конкурсах, повышении различных рейтингов), и 59% компаний знакомят посетителей с мероприятиями, проводимыми в компании (рекламные акции, благотворительные марафоны, конкурсы и т. д.).

– Планами на будущее (открытие дополнительных офисов, расширение списка оказываемых услуг, рекламные акции) поделились 30%.

– 26,7% рассказали об истории создании компании. 13,3% предоставили информацию о руководстве компании и ее сотрудниках. В число та-

ких компании вошли туристические фирмы, радиостанции, высшие и средние учебные заведения.

– 10% компаний разместили объявления о замещении вакансии.

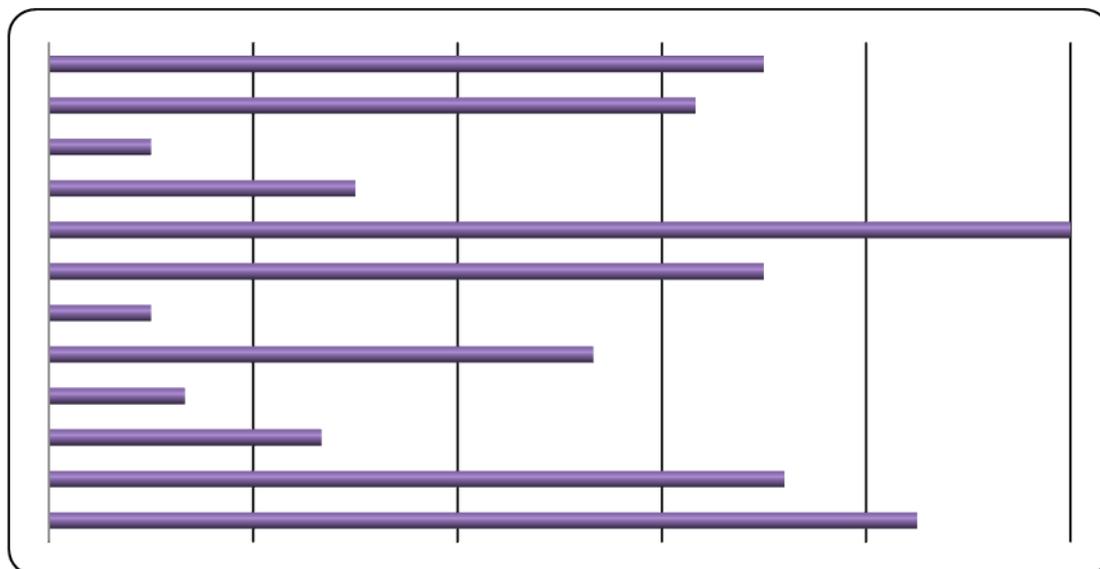


Рис. 1. Результаты контент-анализа групп, созданных компаниями в «Facebook»

Упомянутые выше особенности корпоративной культуры и результаты исследования позволяют выделить следующие механизмы формирования корпоративной культуры в социальных сетях:

1. Компании, зарегистрированные в социальных сетях, имеют возможность вести корпоративный блог, делая ссылки на корпоративные мероприятия и пресс-релизы, а также оставляя комментарии. Это дает возможность для формирования положительного имиджа компании.

2. Сотрудники компании используют социальные сети для ведения собственных страниц. Они пишут о себе, о своих увлечениях, интересных вещах. Другие посетители сервиса проявляют к их записям интерес, а потом и интерес к компаниям, в которых они работают. Это приводит к увеличению активных связей, которые может поддерживать человек, и каждый сотрудник является самостоятельным медиа-каналом.

3. Новое поколение (поколение Y), которое только начинает строить свои карьеры, овладело интернетом и компьютером и имеет совершенно другой подход к компьютеризации. Социальные сети в данном случае являются «общим языком» общения между работодателем и работником.

4. Присутствие компании в социальных сетях способствует улучшению коммуникации сотрудников внутри компании.

5. Персональная страница в социальной сети полнее характеризует человека, чем стандартное резюме. В рамках социальной сети удобно поддерживать деловые контакты и обзаводиться новыми.

6. Для страховки от «нецелевого использования рабочего времени, разглашения конфиденциальной информации, причинения вреда деловой репутации, разглашения персональных данных... стратегией защиты может стать разработка содержательно полных локальных нормативных актов, регулирующих поведение работника в социальных медиа».⁴⁷ Есть опыт компаний, которые вводят правила использования социальных сетей (Мегафон, Intel).⁴⁸

7. Система интернет-мониторинга позволяет как можно раньше понять возможные проблемы и постараться минимизировать негативные последствия при экономном расходовании временных ресурсов клиентов.

Социальные сети ворвались в нашу жизнь и предоставили широкий спектр возможностей оперативного интерактивного взаимодействия с целевой аудиторией, а потому разработка стандартов для работы в них поможет компаниям работать максимально эффективно.

С.А. СТЕПАНОВ

соискатель кафедры социологии

Научный руководитель: д-р социол. наук, проф. Я.А. Маргулян

МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ГРАЖДАНСКОМ ОБЩЕСТВЕ

В современных условиях развитие бизнеса сталкивается с рядом трудностей, которые немногие предприниматели могут преодолеть.

Большая часть сегодняшних предпринимателей принадлежит к возрастным группам 25-34 и 35-44 лет. Это, как правило, молодые люди, которые не могут найти работу по специальности или не могут найти свою сферу деятельности по специальности, или хотят заняться тем, что умеют лучше всего, или внедрить в общество инновационный продукт.

Молодежь – уязвимая группа, которая находится на стыке выхода из детства и взросления, поэтому не всегда может адекватно адаптироваться в социуме.

⁴⁷ Стечкин И. Интернет и бизнес 16.11.12 <http://www.top-personal.ru/commentissue.html?34> (дата обращения 30.01.2013).

⁴⁸ Правила пользования социальных сетей в корпорации Intel <http://www.top-personal.ru/commentissue.html?34> (дата обращения 15.02.2013).

Молодой предприниматель – это обычно человек, который жаждет сделать что-либо полезное для общества и при этом заработать. Именно в предпринимательстве молодой человек видит реализацию этих потребностей.

Войти в сферу бизнеса без опыта довольно трудно, особенно трудно найти финансирование для своего дела и пройти все бюрократические процедуры, а самое главное – выжить после полугода в конкурентной среде.

Поэтому изучение вопросов молодежного предпринимательства является актуальным в современном мире. А изучение вопроса поддержки молодежного предпринимательства является одним из актуальных вопросов государственной политики на сегодняшний день.

Изучением вопросов предпринимательства занимались такие авторы, как М. Вебер, Й. Шумпетер, Р. Кантильон, А. Маршалл, представители классической и неоклассической экономических школ системной статистики Р. Кантильон, А. Маршалл, Дж.Б. Кларк, П.Ф. Друкер, Л. Мизес, Дж.С. Милль, Ф. Найт, Дж. Тюнен, М. Петере и Р. Хиэрич, Р. Мертона, Г. Беккер и др.

Отечественные авторы: Г.Б. Кочетков, И.В. Игнатова, А.А. Галкин, В.И. Савин, А. Шварц.

Молодежь является важным ресурсом развития бизнеса, прежде всего инновационного. Молодежный бизнес становится все более масштабным в производственной сфере, в сфере услуг и сфере реализации товаров.

Почему именно молодежь необходима бизнесу?

Современные молодые люди энергичны, инициативны и целеустремленны. В отличие от старшего поколения они более решительны и рискованны. Именно молодежь в большинстве случаев выступает инноватором в разных областях. Свежие идеи, новые точки зрения на вопросы, кажущиеся давно решенными, приносят большую пользу как отдельным предприятиям, так и отраслям.

Привлекать в бизнес молодежь и помогать ей адаптироваться в условиях рыночной экономики и бюрократии – это не просто необходимость, это требование времени.⁴⁹

В современной России молодежь предпочитает открывать бизнес в наиболее конкурентных сферах: торговля, общепит, сфера услуг. Это происходит из-за того, что молодежи проще внести что-то новое в уже существующие сферы бизнеса, чем открыть новый проект. На данный выбор влияет отсутствие финансовой, юридической и социальной поддержки.

⁴⁹ Литвина К.П. Проблемы социальной работы с молодежью и молодежная политика: история, теория и практика: Материалы Всероссийской научно-практической конференции (19 ноября 2010 года). – Кемерово: КузбасГТУ, 2010.

Предпринимательство – особая социальная роль, требующая формирования социального капитала. Поэтому требует адаптации в экономические условия и социализации к этой роли. Именно сопровождение формирует процесс социализации. Поэтому необходима социальная технология, которая будет учитывать эти факторы предпринимательства.

Почему мы рассматриваем именно молодежное предпринимательство и именно в гражданском обществе?

Начнем с того, что основой формирования молодого специалиста, в том числе и предпринимателя, является вуз. Современный вуз не может ориентироваться только на теоретические знания, так как он слишком сильно зависим от условий рынка. В условиях, с одной стороны, еще не стабильного, а с другой, быстро развивающегося российского рынка, вуз должен готовить готовые и практически, в том числе и морально, к реальным условиям кадры.

Также все научные изыскания, которые и должны являться двигателем рынка, просто пропадают, так как не получают должной поддержки, в том числе и материальной. В значительном количестве вузов отсутствуют:

- должное планирование научно-исследовательских работ;
- учёт исполнителей и должное оформление результатов этих работ;
- отсутствует проверка новизны и актуальности работ;
- отсутствуют административный и бухгалтерский учёт создаваемых объектов интеллектуальной собственности;
- отсутствуют учёт их использования и учёт выплаты авторских вознаграждений.

По западному опыту можно делать вывод, что выходом из этих проблем может стать организация малых инновационных предприятий (МИП) на базе вуза.

Воспитательная и внеучебная работа в вузе является очень важным фактором формирования гражданской активности у студентов. Социальные организации являются связующими людей ячейками в обществе, ведь из них по сути и формируется общество, в них и только в них общаются люди.

В организационной структуре вуза важная роль в плане становления гражданского общества уделяется студенческим организациям. Они развивают у студентов в первую очередь коммуникативные и организационные навыки, но с точки зрения всего общества в целом большая часть в плане трансфера технологий и идей также может быть возложена на них. Подобные организации в таком случае не будут замкнуты только на структуру самого вуза, но могут впоследствии приносить большие выгоды обществу и государству в целом.

МИП – организация, которая самостоятельно использует достижения своих научно-исследовательских разработок в коммерческой деятельности.

15 августа 2009 года вступил в силу ФЗ-217, создающий правовую основу для инновационных предприятий при бюджетных научных учреждениях и государственных высших учебных заведениях. Задача – внедрение инноваций.

Основной целью закона является обеспечение реального внедрения в производство результатов научно-технической деятельности. Права на эти результаты принадлежат учреждениям науки и образования, поскольку созданы за счет бюджетных средств.

Закон предоставит возможность для учреждений науки и образования быть участниками и учредителями хозяйственных обществ, занимающихся внедрением результатов интеллектуальной деятельности, права на которые принадлежат данным учреждениям. Закрепляется право научных и образовательных бюджетных учреждений создавать хозяйственные общества без согласия собственника имущества.

Вносом в уставные капиталы будут права на использование результатов собственных научных и технических разработок.

При этом научным и образовательным учреждениям должно принадлежать более 25% акций или 1/3 доли в уставном капитале предприятия (в зависимости от его организационно-правовой формы), созданного с привлечением соучредителей.

Что же такое инновация?

- новые или улучшенные виды продукции (продуктовые инновации);
- новые или улучшенные услуги (инновации услуг);
- новые или улучшенные производственные процессы и технологии (процессные и технологические инновации);
- измененные социальные отношения на предприятии (социальные или кадровые инновации).

Самыми успешными странами в области малых предприятий и инноваций являются: США, Китай и Индия.

Там существуют специальные программы поддержки молодых ученых, которые создают и внедряют инновации. В Индии, например, за микро-, малое и среднее предпринимательство отвечает отдельное министерство. А знаменитая Кремниевая долина (США) по сути состоит из множества малых и средних предприятий, ориентированных на инновации в технике.

Студенческие организации являются важным звеном, связывающим различных студентов между собой. Именно в них формируются команды специалистов из разных отраслей, каждый находит свое место, то есть проходит фазу интеграции в общество.

Так как в большинстве своем студенческие организации основываются на принципе самоуправления, то именно здесь и начинается разговор о гражданственности, где человек несет ответственность за свою деятельность и отстаивает именно свои ценности и ценности той группы, которая их

разделяет. Именно в вузе должен закладываться тот фундамент принципов, на которых и будет складываться гражданское общество.

Санкт-Петербург может стать лидером российского рынка в области инноваций в туризме, в том числе транспорте, а также культуре и образовании. Ведь социальные инновации могут принести даже больший экономический эффект, чем технические. Ведь «Facebook», «Google» или программа MBA – это в первую очередь социальные инновации.

Вуз может и должен воспитывать молодых предпринимателей, должен и может формировать малый и средний бизнес в своих условиях и помогать в организации и деятельности начинающего предприятия, должен воспитывать молодых бизнесменов.

Круглый стол VI
«ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
РЕГИОНОВ»

А.В. БАКОВЕЦ

аспирант I года обучения (кафедра коммерции и логистики)
Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. А.В. Парфёнов

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОРСКОГО КРУИЗНОГО ТУРИЗМА
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

По данным Комитета по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга, прирост въездного потока туристов в Санкт-Петербург в 2013 году по сравнению с предыдущим годом составил 10,5%, достигнув отметки в 6,3 млн человек, в том числе 3 млн иностранных туристов. Эта тенденция не нова: прирост от 3 до 12% наблюдается каждый год за последние несколько лет.

На наш взгляд, рынок можно назвать не просто стабильным, но и стабильно растущим, за исключением кризисного 2009 года, который не показал прироста по сравнению с 2008 годом: количество туристов осталось на отметке 4,8 млн человек. Отметим, однако, что снижения показателей не произошло, что говорит о большой популярности города как культурного центра. На поддержание интереса туристов направлена и действующая правительственная Программа развития Санкт-Петербурга как туристского центра. Она ставит задачи повышения эффективности туризма и привлекательности города для гостей страны, а также развитие видов деятельности, сопутствующих индустрии туризма. Целевые показатели предполагают рост въездного суммарного потока туристов до 8,1 млн человек к 2016 году. Учитывая то, что предыдущая разработанная программа, «Программа развития Санкт-Петербург как туристского центра на 2005-2020 годы», была перевыполнена уже к 2010 году, несмотря на мировой экономический кризис, негативно повлиявший на туристические потоки в ряд мировых культурных центров, прогнозы по поводу принятой в 2011 году программы мы оцениваем как самые благоприятные.

Нет сомнений, что увеличению туристского потока способствовали модернизация и введение в строй пассажирского порта «Морской фасад» и нового терминала аэропорта Пулково. Правительство активно инвестирует в развитие городской инфраструктуры в рамках подготовки её к неуклонно растущему количеству гостей города.

Круизный рынок – быстро растущий сегмент индустрии туризма, выросший по мировому рынку за последние 30 лет в 30 раз. На протяжении столь долгого периода круизная индустрия стабильно показывает рекордные темпы роста, превышающие прирост туристской отрасли в целом. Однако до последнего времени серьезного роста круизного пассажиропотока в Санкт-Петербурге не наблюдалось. Городу не хватало инфраструктуры, чтобы принять все круизные лайнеры, которые пришвартовывались к причалам на набережной Лейтенанта Шмидта и Английской набережной, на Морском вокзале, где были строгие ограничения на размер судов. Это обстоятельство существенно ограничивало возможности приема крупных судов и обслуживания пассажиров в соответствии с международными стандартами. Около 70% туристов попадали в Петербург через грузовой район порта, не приспособленного для приема гостей города, что также негативно отражалось на туристическом имидже Санкт-Петербурга в глазах иностранцев.

Новый пассажирский терминал «Морской фасад» оправдал вложенные в него 10 млрд рублей инвестиций. В 2011 году, когда на намывной территории на западе Васильевского острова открылись все 7 паромно-пассажирских причалов, Новый морской пассажирский терминал принял 326 круизных судов, то есть столько же, сколько все порты Петербурга вместе взятые двумя годами ранее. Динамика судозаходов «Морского фасада» продолжает расти (рис. 1).

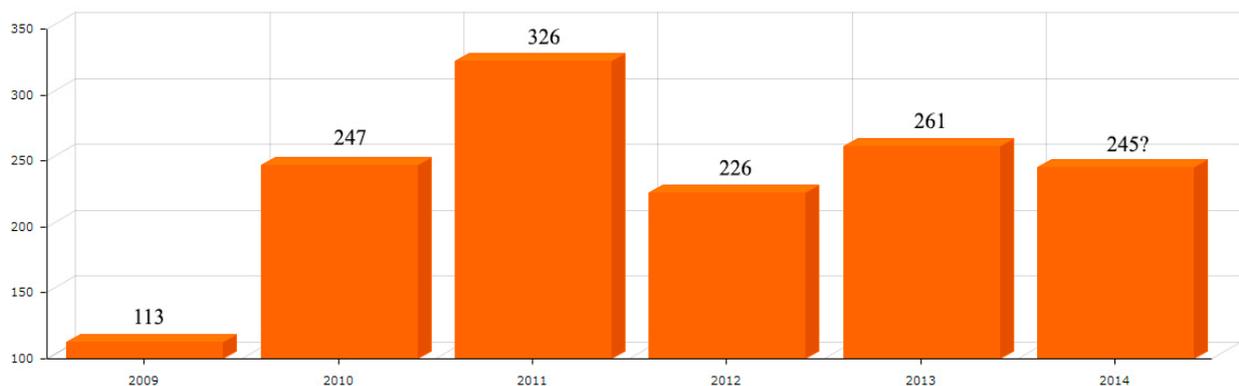


Рис. 1. Судозаходы круизных лайнеров на «Морской фасад», шт.

Кроме того, положительное влияние на отрасль оказали законодательные меры: для пассажиров паромов за последние годы был введен упрощенный визовый режим, в соответствии с которым они имеют право находиться на территории Российской Федерации без оформления визы при условии участия в групповых экскурсионных программах и стоянки судна в российском порту не более 72 часов.

Следует подчеркнуть также отличие от многих Балтийских портов, где стоянка круизных лайнеров не превышает 10-12 часов, Санкт-Петербург предлагает обширную экскурсионную программу, что позволяет большинству судов находиться в городе 2-3 дня.

В настоящее время все большее количество туроператоров всего мира и, прежде всего, региона Балтийского моря, включает Санкт-Петербург в свои морские круизные маршруты. Не в последнюю очередь это объясняется тем, что Санкт-Петербург является самым большим морским портом России на Балтике и вторым после Лондона (по численности населения) портовым городом Европы. Наш город традиционно входит в тройку лидеров по количеству судозаходов круизных судов и круизных пассажиров наряду с такими приморскими портовыми городами региона Балтийского моря, как Копенгаген и Стокгольм.

В 2013 году морским портом было принято около 570 тысяч туристов, что составляет 20% всех иностранных туристов Санкт-Петербурга. Данные о численности морских туристов Санкт-Петербурга за последние несколько лет представлены на рис. 2.

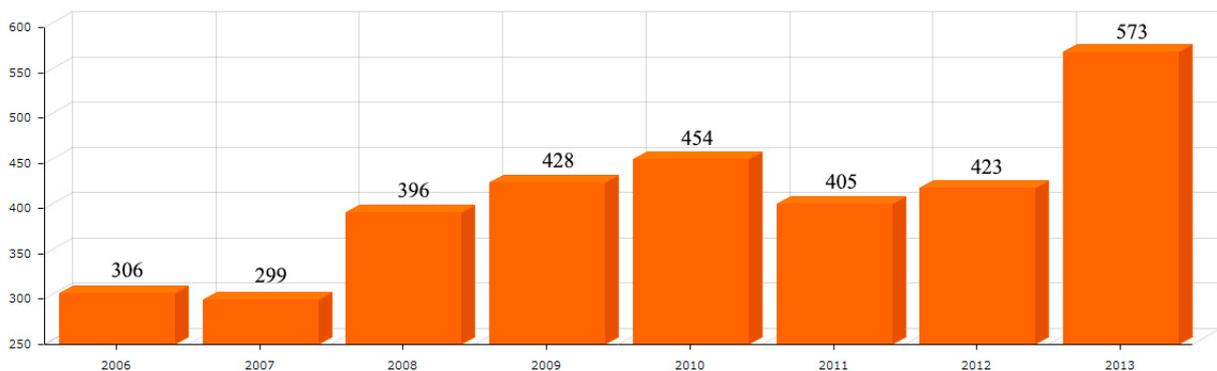


Рис. 2. Число морских туристов в Санкт-Петербурге, тыс. чел.

При этом отметим, что динамика судозаходов круизных лайнеров не является прямо пропорциональной числу морских туристов и не может рассматриваться как единственный параметр. Это следует учитывать, так как в круизной индустрии прослеживается тенденция увеличения размеров круизных лайнеров. Это позволило индустрии выйти на новый виток развития: помимо размещения теннисных кортов, бассейнов и зимних садов на палубах лайнеров, это уменьшает себестоимость каюты, а значит, и цену поездки в целом. В самом деле, сегодня (с поправкой на инфляцию) круизная поездка обойдется нам в два раза дешевле, чем 10 лет назад, при более высоком уровне организации проживания, питания и развлечений на борту. Иными словами, судна стали больше – следовательно, небольшой прирост судозаходов дает большой прирост принятых морских туристов.

К сильным сторонам Санкт-Петербурга как морской круизной столицы следует отнести следующие факторы:

- географическое положение (выход к морю и близость к Европе);
- богатую историю и культуру, обуславливающие привлекательность города в глазах туристов;
- водные ресурсы, обеспечивающие внутригородские экскурсионные программы по рекам и каналам, а также водные экскурсии в пригороды (Петергоф, Стрельна, Кронштадт);
- законодательно зафиксированное право 72-часового пребывания пассажиров круизных судов на территории РФ без оформления виз.

Как и для многих европейских городов, для Санкт-Петербурга характерны старение общества, урбанизация, высокий уровень образования населения, большое количество праздничных дней, повышенный интерес к культурному наследию, невысокий уровень жизни основной массы населения. Все эти объективные факторы обеспечивают хорошие перспективы для туризма в целом.

Наиболее существенными слабыми сторонами мы назовем несовершенную городскую инфраструктуру и неблагоприятный климат, обуславливающий ярко выраженную сезонность популярности морских круизов.

Среди многочисленных факторов, воздействующих на развитие водного туризма, основными являются социально-демографические, культурные, политические и экономические факторы, последние из которых действуют вне зависимости от деятельности туристских организаций.

В этой связи следует также отметить угрозу в виде нестабильной политической обстановки: очередная волна санкций со стороны Запада и США способна нанести серьезный ущерб отрасли в краткосрочной перспективе вплоть до полной потери круизного рынка. Кроме того, отметим конкуренцию с такими набирающими популярность курортами, как Сочи и Крым, которые являются конкурентами круизных туров в целом и Санкт-Петербурга в частности. Однако на данные факторы прямого влияния региональными властями оказано быть не может.

Исходя из перечисленных нами факторов, мы выделяем следующие возможности и перспективы развития Санкт-Петербурга как круизного города:

1. Внедрение программ для выравнивания спроса с октября по май, то есть снижение фактора сезонности. С одной стороны, круизные пассажиры являются потенциальными повторными туристами в период низкого сезона. С другой стороны, полноценно перераспределить потоки морских пассажиров с туристическими целями на другие месяцы не представляется возможным по объективным причинам, поэтому основной упор необходимо сделать на привлечение туристов с деловыми и частными целями в осенний и зимний период. Так, во исполнение данного решения ФГУ «Администрация морского порта «Большой порт Санкт-Петербург» и ФГУП «Росморпорт» были изданы приказы о снижении портовых сборов в периоды с 15 января по 30 апреля и с 1 октября по 25 декабря 2014 года на 50%. Снижение портовых сборов является следствием инициативы ОАО

«Пассажирский Порт Санкт-Петербург «Морской фасад»», возникшей по итогам встречи представителей круизных портов Балтийского моря, прошедшей в Пассажирском порту Санкт-Петербург в октябре прошлого года. Участники данной встречи согласились с тем, что снижение портовых сборов будет способствовать расширению периода навигации в регионе за счет привлечения пассажирских судов в Балтийские порты в «низкий» сезон.

2. Дальнейшее совершенствование автотранспортной, а также развитие речной инфраструктуры. Эта необходимость связана с тем, что Санкт-Петербург по своим потребительским качествам является настолько уникальным продуктом, и стимулирование спроса обещает быть более легким, чем формирование предложения и соответствующей инфраструктуры. Необходимо применение логистического подхода в распределении турпотоков, чтобы соответствовать пропускной мощности «Морского фасада».

3. Возможность в среднесрочной перспективе стать одним из самых популярных туристических городов Европы, благодаря формированию полноценной региональной политики, направленной на развитие водного туризма в Санкт-Петербурге.

Отмечается, что туризм приобретает возрастающее значение для экономики и имиджа нашего города. В Санкт-Петербурге раньше чем в других регионах России стала формироваться туристская отрасль как часть городской экономики, в настоящее время представляющая собой хорошо развитую индустрию, имеющую свой орган управления и механизм продвижения городского туристского продукта на внутренний и зарубежный рынки. Отрасль имеет свои целевые программы развития и систему туристского образования.

В целом, при условии неизменной политической ситуации, мы можем прогнозировать умеренное увеличение числа иностранных и российских морских туристов в текущем году.

Р.Ю. ХРЕСТЯНОВСКИЙ

студент III курса факультета торгового и таможенного дела (П1/М2213 группа)

Научный руководитель: д-р экон. наук, доц. Т.Г. Шульженко

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ РФ В УСЛОВИЯХ НАРАСТАНИЯ ТРАНЗИТНЫХ ПОТОКОВ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ГРУЗОВ

Мировые тенденции в совершенствовании технологии транспортировки грузов связаны сейчас с концентрацией транспортных потоков и ростом контейнерных перевозок по интермодальным транспортным коридорам, которые становятся основой единой транспортной сети XXI в. С точки зрения транзитного потенциала направление «Азия-Европа»

является основным в силу того, что этот маршрут наиболее востребован в мировых перевозках, а также поскольку данные перевозки проходят максимальный путь по территории Российской Федерации, которая и до вступления в ВТО объективно была призвана играть роль «моста» между странами расширяющегося Евросоюза и государствами Центральной и Юго-Восточной Азии.

Российские железные дороги занимают лидирующие позиции в мире наряду с магистралями Китая и США по объемам перевозок и протяженности железнодорожных линий. С учетом геоэкономического положения нашей страны развитие железной дороги приобретает все большую значимость, так как через Россию проходят многие оптимальные транзитные маршруты.

Однако для реализации амбициозных планов требуются новые решения в части совершенствования и повышения эффективности работы всех участников перевозочного процесса. Это подразумевает сокращение сроков доставки грузов, уменьшение времени обработки поездов на пограничных станциях, упрощение и ускорение процедур оформления перевозочных и таможенных документов.

За последние годы было разработано и запущено несколько «пилотных» проектов, ориентированных на экспресс-доставку товаров различных категорий железнодорожным транспортом. Часть из них после проведения определенного анализа были интегрированы в транспортную систему. Самым практичным из всех отечественных проектов является «Транссиб за семь суток», представляющий собой комплекс технологических мер по обеспечению скоростной доставки контейнеров от дальневосточных портов к западным границам России.

В связи с актуальностью вопроса повышения эффективности использования транспортной системы России, необходимо рассмотреть возможность организации ускоренного грузового железнодорожного транзитного потока контейнеров, основной отличительной особенностью которого будет являться организация системы сквозного грузопотока между портами Дальнего Востока и западными и южными границами Таможенного союза – Брест, Санкт-Петербург и Новороссийск.

Во избежание проблем, характерных для проекта «Транссиб за 7 суток», в предлагаемом варианте необходимо реализовать идею комбинированного транзитного маршрута с центром переформирования в сибирском регионе, на базе одной из крупнейших сортировочных станций СНГ, в городе Новосибирске.

Термин «комбинированный» использован ввиду того, что основной транзитный маршрут Находка – Брест необходимо разделить на два «подмаршрута» с переформированием на станции Инская. Одной из основных причин такого разделения является не столько организация

дополнительного ускоренного внутрироссийского железнодорожного грузового сообщения, сколько организационные и технологические требования для осуществления ускоренных контейнерных маршрутов.

Таким образом, будет исключено использование узла московских станций, излишне перегруженного движением не только грузовых, но и пассажирских и скоростных пассажирских поездов, а также электропоездов пригородного сообщения.

Вместе с тем в целях оптимизации логистического цикла возможно некоторое совершенствование организационных процессов. Более того, аналитические расчёты подтверждают, что незначительная оптимизация в организации движения способствует улучшению технико-экономических и временных показателей на рассматриваемых маршрутах.

Также можно отметить, что общее время движения контейнеров на направлениях Находка – Брест и Находка – Краснодар составит 8 дней, а на направлении Находка – Предпортовая – 7,5 дней. В результате контейнерные грузы от восточных границ Таможенного союза до западных или обратно будут доставляться за 8 дней.

Инновационное развитие железнодорожного транспорта обусловлено необходимостью повышения эффективности и снижения стоимости железнодорожных перевозок, и именно поэтому при формировании современных контейнерных поездов целесообразно делать акцент на использование современных сочлененных платформ длиной 80 и 120 футов.

Эксплуатация на ускоренных маршрутах вагонов-платформ современных конструкций позволяет выявить дополнительные резервы в минимизации логистических затрат при железнодорожных перевозках. Также разработка проекта оптимального железнодорожного состава, включающего сочлененные вагоны-платформы двух типов и удовлетворяющего всем технико-технологическим ограничениям, положительно повлияет на сокращение времени логистических операций на станции переформирования.

В целях улучшения временных и технических показателей движения ускоренных транзитных составов следует активно использовать автоматизированные системы коммерческого осмотра поездов и вагонов, так называемые «электронные ворота».

Данная система представляет собой комплекс устройств, предназначенных для визуального контроля и регистрации состояния вагонов и грузов поездов в процессе движения на скорости до 60 км/ч, визуального контроля качества крепления грузов, контроля соблюдения габаритности погрузки, улучшения условий труда и повышения уровня личной безопасности работников, занятых осмотром вагонов.

Для ускорения операций грузопереработки на станции переформирования составов следует использовать систему контейнерных кранов, работающих в паре, где высота подъёма груза одного крана позволяет

перемещать груз над другим. Данная система позволит уменьшить продолжительность грузовых работ на станции практически вдвое и увеличит вероятность своевременного окончания операций по грузопереработке и отправлению состава. Другим немаловажным фактором достижения указанных параметров является зонирование контейнеро-мест на транзитном составе Находка – Брест.

Для ускорения перемещения экспортных, импортных или транзитных грузов через таможенную границу Таможенного союза до и после доставки по территории Российской Федерации следует внедрить технологию предварительного информирования, аналогично перемещению грузов через автомобильные пункты пропуска. В этом случае таможенные органы стран, входящих в Таможенный союз, будут заблаговременно получать всю необходимую информацию для ускорения операций по выпуску товаров и помещению их под соответствующие таможенные процедуры.

Немаловажно отметить, что предлагаемый комплекс мероприятий является в достаточной степени капиталоемким, а его основные статьи расходов представлены на слайде.

Оценочный объем инвестиционных средств составляет порядка 600 млн рублей, в связи с чем реализовывать данные мероприятия необходимо поэтапно, в течение трёх лет. В этом случае можно будет избежать значительных единовременных финансовых затрат, что снизит финансовые и предпринимательские риски проекта.

С учетом принятых средних тарифов по маршрутам были составлены варианты развития объемов перевозок на предстоящие три года, из которых можно предположить, что при оптимистичном прогнозе развития рынка, начиная с третьего года запуска проекта, доходы от его реализации с учётом возможной динамики объемов составят более 950 млн рублей в год.

Вместе с тем при оптимистичном прогнозе вложенные инвестиции окупятся менее чем за шесть лет, что говорит о рентабельности данного комплекса мероприятий при любых изменениях внешней среды и рынка.

Таким образом, можно сделать вывод, что данные предложения позволят реализовать транспортно-транзитный потенциал территории России, а также экспортный потенциал транспортных услуг, что окажет благоприятное влияние на роль страны во внешнеторговой деятельности.

Круглый стол VIII
«ВЗАИМОВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ
ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОГО
ПРОСТРАНСТВА»

Т.А. КИРИЛЕНКО
А.С. ШКАРБАН

студенты III курса факультета информатики и прикладной математики
(Р-321 группа)

Научный руководитель: канд. экон. наук, проф. О.П. Ильина

КОНСАЛТИНГ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ
(СИСТЕМЫ КЛАССА HRM)

Целью данной работы было исследование предметной области проектирования типовых информационных систем (ИС), методологий консалтинга в сфере внедрения типовых ИС и разработка собственных рекомендаций в этой области. Исследование проводилось на системах класса HRM, однако результаты работы применимы для ИС любого класса.

Результатом работы явился прототип сервиса, способного на основе разработанной нами же математической модели выбрать типовую ИС, наиболее подходящую по требованиям заказчика.

Терминология, введенная и используемая нами для построения сервиса:

1. Базовый функционал – набор минимально необходимых, наиболее востребованных функциональных модулей типовой ИС. Определяется экспертно на основе ежегодных публикаций исследований консалтинговых групп. Список обновляется ежегодно.

2. Дополнительный функционал – набор функциональных модулей, не входящих в список «базовых».

3. Функционал запроса – набор функциональных модулей, необходимых конкретному пользователю. Функционал запроса определяется пользователем при заполнении опросника, также входящего в состав сервиса.⁵⁰

Выявление приоритетной для внедрения типовой ИС идет в соответствии с данными, указанными пользователем в *опроснике* и служебной информации, содержащейся в *справочнике* типовых ИС.

⁵⁰ Набор типовых модулей для опросника был составлен на основе материалов Forrester Research. URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Функционал_HRM-систем.

Вычисление приоритета идет по трем показателям:

1. Финансовый приоритет внедрения

$$FinP = \frac{NI \cdot t}{TCO},$$

где NI (Net Income) – чистая годовая прибыль предприятия-заказчика;
TCO (Total Cost of Ownership) – общая стоимость владения ИС за период t (время ЖЦ ИС).

Оценивает мгновенную выгоду от внедрения. Призван ранжировать представленные в *справочнике* системы в порядке увеличения их финансовой привлекательности. Наибольшему значению FinP присваивается той системе, внедрение которой пройдет для предприятия-заказчика наименее затратно.

В случае превышения годовой доли совокупной стоимости владения над объемом чистой годовой прибыли предприятия-заказчика, целая часть коэффициента обращается в ноль, что является тревожным сигналом для консультанта и заказчика.

2. Функциональный приоритет внедрения

$$FunP = (1 - \gamma) \cdot (KA \cdot \alpha + KB \cdot (1 - \alpha)) + \gamma \cdot KC,$$

где KA – коэффициент соответствия функционала типовой ИС базовому функционалу, 0-100%. Рассчитывается исходя из данных *справочника*.

KC – коэффициент соответствия функционала типовой ИС функционалу запроса, 0-100%. Степень соответствия данных из *опросника* данным из *справочника*.

KB – повышающий коэффициент наличия *дополнительного функционала*. Рассчитывается исходя из данных в *справочнике*. Принимает значение больше или равное 0 (с приращением по 0.1 за каждый модуль сверх базового функционала).

α – коэффициент приоритета базового функционала над дополнительным (задается пользователем в *опроснике*), 0 -100%. Является ответом на вопрос: «Насколько сильно для меня важно, что в мою будущую ИС будет входить полный набор базового функционала, а не *дополнительные модули*, в него не входящие».

γ – коэффициент приоритета *функционала запроса* над базовым и дополнительным (задается пользователем в *опроснике*), 0-100%. Является ответом на вопрос: «Насколько для меня важен именно ограниченный мной в *опроснике* круг модулей, по сравнению с базовым и дополнительным функционалом, определенным экспертами».

Показатель призван ранжировать представленные в *справочнике* типовые ИС в зависимости от предпочтений пользователя.

Не существует «среднего» или «нормального» значения показателя FunP в основном из-за потенциальной неограниченности коэффициента KB.

Интерес для пользователя представляет именно сравнение показателей различных систем друг с другом.

Параметры α и γ задаются пользователем. Мы считаем, что их определение касается стратегии предприятия-заказчика в целом и их IT-отдела в частности.

В дальнейшем, после накопления достаточного статистического материала, возможна разработка модели подбора параметров α и γ для конкретных категорий предприятий-заказчиков.

3. Комплексный приоритет внедрения

$$FullP = FinP * FunP .$$

В общем случае (когда заказчика интересует и финансовая и функциональная составляющая внедрения), вычисляется комплексный приоритет внедрения (FullP), дающий наиболее полную оценку каждой из представленных в справочнике типовых информационных систем.

Итогом работы сервиса является рейтинг приоритетности внедрения каждой из вышеупомянутых ИС. В целях лучшей визуализации рейтинг представляется и в виде таблиц, и в виде диаграмм.

Запросы заказчиков (безусловно, в соответствии с политикой конфиденциальности) будут сохраняться. Эти данные будут использоваться в целях ведения статистики запросов, определения потребностей различных категорий предприятий-заказчиков и прочих аналитических целей.

Польза и актуальность исследования заключаются в том, что разрабатывается инструментарий для более объективного консалтинга, опирающегося на метрики и показатели с минимизацией экспертных оценок. Аналитическая часть сервиса при накоплении достаточной базы запросов сможет играть роль инструмента анализа рынка типовых ИС.

А.А. КУРДЮМОВА

П.Д. ПОТОСКУЕВА

студентки III курса факультета информатики и прикладной математики
(Р-322 группа)

Научный руководитель: доц. В.С. Карпова

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ПО СОЗДАНИЮ ШКОЛЫ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ (С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА ORACLE PRIMAVERA)

Чем больше растет уровень нестабильности внешних условий предпринимательской деятельности, тем больше растет потребность компании в ориентации на стратегическое управление. Важнейшей целью стратеги-

ческого управления является обеспечение выживания компании и достижение ее целей в будущем. Руководство при этом должно быть сконцентрировано на внешнем окружении для того, чтобы вовремя и адекватно отреагировать на изменения в нем.

Для того, чтобы реализовать процесс стратегического управления, используются методы проектного управления.

В современной компании уделять пристальное внимание нужно не управлению процессами или функциями, а управлению проектами. Множество разных по объему или продолжительности проектов направлены на то, чтобы повысить качество, уменьшить затраты, увеличить мощность, урезать время изготовления изделий, вывести новый продукт на рынок – и все это ради достижения конкурентных преимуществ компании.

Продукты «Primavera» являются набором автоматизированных средств планирования проектов, управления и контроля, а также представляют собой исчерпывающие средства для интеграции данных с другими системами пользователя. Продукты «Primavera» предназначаются для проектно-ориентированных организаций, которые ведут большое количество взаимосвязанных проектов с общими ресурсами.

В соответствии с международными стандартами ISO и требованиями Международной Ассоциации Управления Проектами и Института управления проектами, главным назначением ПО «Primavera» является автоматизация процессов управления проектами.

Primavera Project Management (Primavera Project Planner Professional) – основное решение в Primavera Enterprise – программный продукт, который решает задачи календарно-сетевого планирования, осуществляет составление бюджета, управление сроками, укрупненный анализ и контроль хода выполнения, а также организация работ как одного проекта предприятия, так и всех проектов. В продукте также осуществляется организация проектов в портфели, имитация ситуаций «What-If», управление рисками и т. д.

Нами был разработан проект по созданию Школы иностранных языков в ПО «Primavera».

Школа предоставляет услуги по обучению семи иностранным языкам: английский, испанский, итальянский, французский, немецкий, китайский и португальский. В школе могут обучаться как взрослые, так и дети от 5 лет. В группу по изучению языка входят от 5 до 15 человек. Длительность программы изучения варьируется в зависимости от языка, уровня знаний и возраста учеников. По окончании школы ученики сдают экзамен и получают сертификат с указанием уровня знаний языка и баллов, набранных на экзамене. При желании ученики могут принять участие в экзамене на получение сертификата общероссийского или международного образца.

Педагоги школы должны иметь высшее педагогическое и (или) лингвистическое образование, сертификаты, подтверждающие уровень владения языком и опыт работы не менее трех лет. По каждому изучаемому языку

необходимо иметь как минимум одного носителя языка для обучения продвинутых групп и подготовке к международной сертификации.

Обучение проходит в офисе школы. Офис включает в себя холл с залом ожидания и пять классов.

Для обеспечения высокого качества образовательных услуг школа вступит в ассоциацию школ иностранных языков АТЕЕЛ.

ПО Primavera Project Management позволяет создать жизнеобеспечивающие структуры проекта, такие как организационная структура, структура работ проекта, структура ресурсов и ролей, расходы проекта и прочее.

Организационная структура проекта (OBS) – иерархическая структура управления проектом, отражающая отношения между его участниками.

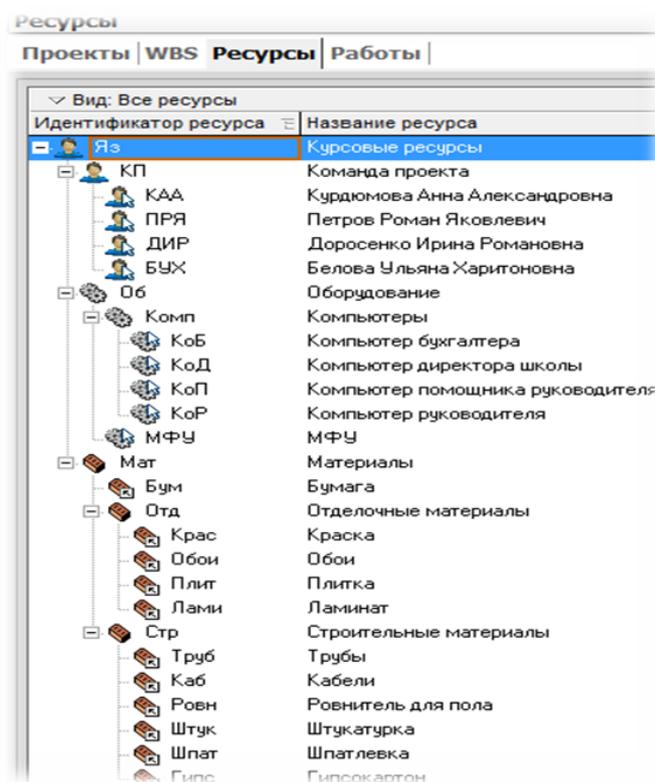
За элементами структуры OBS закреплена ответственность за различные этапы проекта.

Члены команды проекта:

- Руководитель проекта.
- Помощник руководителя проекта.
- Директор школы иностранных языков.
- Бухгалтер.

Необходимые подрядчики:

- Дизайнер интерьера.
- Ремонтная бригада.
- Специалисты в области обучения иностранным языкам.
- Рекрутинговое агентство.
- Грузчики.



В проекте созданы трудовые, нетрудовые и материальные ресурсы.

Под ресурсами подразумевается все, что необходимо для выполнения работ проекта – персонал (люди), оборудование (техника, инструменты) и материалы.

Роли представляют собой навыки или знания, род деятельности трудовых ресурсов и используются с целью облегчения назначения персонала на работы проекта в процессе создания графика. Роли и Ресурсы так же могут быть структурированы иерархически.

На ресурсы и работы могут быть назначены собственные календари, отличные от календаря проекта. Эти календари определяют дни, на которые может быть запланировано использование ресурса или выполнение работы. Определив требуемую длительность работ, количество рабочих часов и выходных дней, пользователь рассчитывает расписание проекта с учетом загрузки ресурсов.

PM позволяет использовать коды проекта для объединения проектов организации в группы по различным категориям, например, «Регион» и «Ответственный». Primavera Project Management предоставляет возможность создания кодов, необходимых для обеспечения требований группировки, сортировки, фильтрации и создания отчетов в проектах.

Структура декомпозиции работ (WBS) отражает содержание работ проекта и строится исходя из его основных целей. Каждый следующий уровень иерархии детализирует определение компонентов проекта. Иерархическая структура WBS позволяет оценить промежуточные и окончательные итоги: время и стоимость на различных этапах проекта. Тип процента выполнения работы устанавливается исходя из того, как будут вводиться и отслеживаться фактические данные по работе. Структура работ проекта «Создание школы иностранных языков» делится на пять основных этапов: Управление проектом, Офис, Персонал, Программы обучения и Оборудование. Каждый этап имеет свою структуру декомпозиции.



В процессе выполнения работ проекта достигается его главная цель. Каждая работа располагается на определенном уровне WBS. На все работы назначены определенные параметры, которые определяются пользователем при их создании.

Все работам выполняются по календарю, который им был назначен. Календарь проекта, назначаемый по умолчанию, при желании можно изменить.

Тип процента выполнения устанавливается исходя из способа, с помощью которого будет вводиться и отслеживаться факт по работе.

Между работами внутри одного проекта устанавливаются зависимости, а также в «Primavera» можно связывать работы, относящиеся к различным проектам. Эта возможность предоставляет мощный инструмент управления разными проектами внутри одного портфеля.

Можно устанавливать данные типы зависимостей между работами: Старт – Финиш (SF); Старт – Старт (SS); Финиш – Финиш (FF) и Финиш – Старт (FS). При назначении зависимостей может быть установлена задержка между работами и последователями. Задержка может быть положительной (собственно задержка) и отрицательной (опережение).

На любую работу проекта может быть назначен как один, так и несколько ресурсов. У каждой работы один из трудовых ресурсов является основным.

По плану длительность нашего проекта 86 дней со 2 сентября по 27 декабря 2013 года. На 12 ноября (текущая дата проекта) отклонение по длительности составляет +2 дня (ожидаемое окончание проекта 8 января 2014 года).

Уникальность проекта заключается в том, что школа будет входить в ассоциацию школ иностранных языков АТЕЕЛ, которая гарантирует высочайший уровень качества знаний и условий обучения. В Ассоциацию может вступить любая школа из стран СНГ и Восточной Европы после проверки инспекторами Ассоциации и при соответствии определенному стандарту. В настоящее время членами Ассоциации являются более десяти языковых школ России. Но в настоящее время в Санкт-Петербурге ни одна из школ иностранных языков не входит в эту ассоциацию.

Проект «Создание школы иностранных языков» может быть выполнен примерно за 90 рабочих дней с использованием четырех собственных ресурсов и привлечением субподрядчиков.

Предварительная стоимостная оценка проекта – около 9 млн рублей.

Если на предприятии ведется большое количество проектов, то продукты «Primavera» будут лучшим выбором, так как они предлагают разнообразные и гибкие инструменты по формированию любой сводной информации, группируя сведения по различным критериям. Система оп-

ределяет приоритетные задачи, контролирует графики, находит отклонения и оповещает ответственных лиц.

У продуктов «Primavera» есть превосходные средства настройки представления проектных данных графическими средствами, и во многих моментах продукты определяют конкурентное преимущество этой программной среды.

Е.С. НЕСТЕРОВА

И.А. ТЕНТИНА

студентки II курса факультета информатики и прикладной математики
(И-201 группа)

Научный руководитель: канд. техн. наук, доц. Г.М. Аванесов

СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА. СРЕДСТВА СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ В СЭД

В современных компаниях и организациях системы электронного документооборота (СЭД) становятся стандартным и все более популярным элементом ИТ-инфраструктуры. Благодаря им компании стремятся увеличить свою эффективность как коммерческие компании, так и промышленные предприятия, а в государственных учреждениях с помощью СЭД-технологий решаются задачи внутриорганизационного управления, и задачи, как межведомственного взаимодействия, так и взаимодействия с населением. Рынок СЭД в последнее время можно назвать одним из самых быстро развивающихся сегментов отечественной ИТ-индустрии.

Первоначально системы такого типа рассматривались для автоматизации решения класса задач классического документооборота, обладая ограниченными функциональными возможностями, но сейчас уже стали решать более широкий спектр задач.

На сегодняшний день многие разработчики СЭД ориентируют свои продукты на работу не только с корреспонденцией и стандартными ОРД (организационно-распорядительными документами), но и с различными внутренними документами (договорами, справочной и проектной документацией, др.). СЭД также используется для решения прикладных задач, в которых важна работа с электронными документами: управление взаимодействием с покупателями, контрагентами, обработка заявлений граждан, организация сервисного документооборота и др.

По факту системой электронного документооборота можно назвать такую информационную систему, которая может обеспечить работу с электронными документами.

Основные потребители технологий данного типа различные по специфике и по масштабу деятельности организации. Ключевым потребителем СЭД до сих пор остается государственный сектор.⁵¹ При этом важно, что именно интерес со стороны государства стал причиной дальнейшего динамического развития рынка СЭД, который даже в кризисных условиях смог получить существенный толчок в своем улучшении.

В качестве особенности реализации проектов в органах государственной власти и государственных структурах следует отметить повышенные требования к информационной безопасности. Тут мы имеем в виду разработку систем электронного документооборота на базе защищенных и тиражируемых программных продуктов.

Итак, какие же преимущества даст пользователям внедрение системы электронного документооборота предприятию?

Теперь вся бумажная работа становится не актуальной, весь архив документов хранится в электронном виде. Тем самым предприятие уменьшает издержки, например, на ту же самую канцелярию.

Основным эффектом автоматизации является уменьшение временных затрат на обработку документов. Ведь для того, чтобы найти документ в кипе бумаг, можно потратить не один час. А простота использования системы поиска и организации каталогов СЭД способны обеспечить быстрый доступ к необходимым данным. Так как весь персонал (даже включая все удаленные подразделения) сможет работать в одной информационной базе, а передача документов будет занимать считанные секунды.

Другой положительный эффект от внедрения СЭД – уменьшение затрат на хранение данных или документов. Во многих СЭД документ не хранится целиком, а хранится лишь информация, которой можно заполнить форму какого-либо конкретного документа. Пересылая в СЭД лишь такую информацию, происходит экономия времени и трафика. Такая опция реализуется в СЭД с помощью языков разметки или иначе – средств структурирования информации.

Одним из таких языков разметки является язык XML – расширяемый язык разметки. Спецификация XML описывает XML-документы и поведение XML-процессоров (программ, которые читают XML-документы и обеспечивают доступ к их содержимому). XML разрабатывался как язык с простым формальным синтаксисом, который был бы удобен для создания программами документов и их обработки и одновременно для чтения и создания документов специалистом.

Язык называется расширяемым, потому что он не фиксирует разметку, которая используется в документах: разработчик создает разметку в

⁵¹ Исходя из экспертных данных, около 30% потребителей внедряющих технологии электронного документооборота приходится на государственный сектор.

соответствии с потребностями к конкретной области или конкретного предприятия и ограничен он лишь синтаксическими правилами языка. Благодаря тому, что в XML удачно сочетаются простой формальный синтаксис, удобство для человека, расширяемость, а также базирование на кодировках Юникод для представления содержания документов, этот язык и производные специализированные языке на его базе широко используются в наши дни.

Сам процесс создания XML документа довольно простой. Разработчику требуются лишь базовые знания HTML и понимание тех целей, которые необходимо выполнить с помощью XML, используемого в качестве языка разметки. Таким образом, у разработчиков появляется уникальная возможность определять собственные команды, позволяющие им наиболее эффективно определять данные, содержащиеся в документе. Автор создает структуру документа, строит необходимые связи между элементами. При этом он использует только удовлетворяющие его требованиям команды и добивается такого типа разметки, который необходим ему для выполнения операций просмотра, поиска и анализа документа.

С помощью языка XML также можно осуществлять контроль корректности данных, которые хранятся в документах, производить проверки иерархических соотношений внутри документов и устанавливать единый стандарт структуры документов, в которых могут находиться самые различные данные. Это означает, что этот язык можно использовать при построении сложных информационных систем, корпоративных информационных систем, которые включают электронный документооборот и в которых очень важным является вопрос обмена информацией между различными приложениями, работающими в одной системе. Создав структуру механизма обмена информацией в самом начале работы над проектом, предприятие избавляет себя в будущем от многих проблем. Например, от несовместимости используемых форматов данных различными компонентами системы.

Язык разметки XML будет полезен в области документов, текстов, где огромное количество разнотипных символьных данных и незначительная доля разметки. Но возможны ситуации, когда обмен данными на предприятии не сводится к обмену документами. Избыточность разметки XML (а лаконичность не является целью разработки XML) сказывается в ситуациях, когда данные не вписываются в традиционную модель документа.

Другая ситуация, когда форматы XML могут оказаться не лучшим решением – документы, имеющие простую структуру и небольшое по объему содержание полей данных. В таком случае слишком велика доля разметки в общем объёме, а программная обработка XML будет неоправ-

данно затратной по сравнению с обработкой документов с более простой структурой.

Как мы видим, переход документооборота к автоматизированную виду имеет ряд преимуществ, однако мы сталкиваемся и с некоторыми проблемами.

Основные проблемы – несовершенство законодательства, отсутствие единых для всех стандартов данной деятельности и «неготовность человека» к правильному использованию.

Простая неготовность трудящегося персонала является одним из основных препятствий и на этапе внедрения, и на этапе дальнейшего использования информационных систем.⁵² На первых этапах внедрения любой СЭД, как известно, значительно возрастают трудозатраты персонала, связанные с необходимостью освоить новый продукт, новую систему – это зачастую вызывает достаточно негативную реакцию пользователей. Одним из решений такой проблемы можно предложить специальные учебные курсы и семинары.

В мире сотни разработчиков систем электронного документооборота можно найти различные решения как для малых предприятий (от 5 до 10 человек), так и для крупных (для 1 тыс. и более). Среди отечественных продуктов мы бы выделили три, на наш взгляд, самых конкурентоспособных продукта: Docsvision, ОПТИМА-WorkFlow, DIRECTUM, исходя из таких данных, как функциональность и динамика развития продуктов, а также успешность и количество внедрений.

Технически и идеологически все три программных продукта аналогичны, являются полноценными базами для построения систем управления документацией и электронных архивов. Они способны предоставить мощные графические редакторы макетов регистрационных карточек и моделей бизнес-процессов, обеспечить работу с СКЗИ, а также имеют сильно развитое API.

Окупаются ли внедрения системы электронного документооборота?⁵³

Чем крупнее компания, тем, соответственно, больше документооборот компании, соответственно, тем больше объем входящих документов. Так, несвоевременная обработка какого-либо важного документа может привести к таким проблемам, как, например, потеря клиента или другие отрицательные последствия. Достаточно оценить возможные затраты на восстановление утраченных данных и задуматься, готова ли компания нести такие потери. Как правило, системы электронного документооборота оку-

⁵² Исходя из данных Росархива, полученных из опроса 39 федеральных органов исполнительной власти, в действительности полный функционал и технические возможности информационных систем используются вовсе не полностью.

⁵³ Хранение документов в электронном виде на 80% дешевле, чем в бумажном (данные Siemens Business Services).

паются за счет улучшения системы контроля и управления персоналом, за счет чего увеличивается эффективность работы сотрудников.

И в заключение стоит отметить, что мы живем в информационном обществе. Наш век – век технологий. Системы электронного документооборота бесспорно позволяют упростить и удешевить обработку, хранение и передачу документов в компании. Ни одному предприятию не нужны лишние издержки или затраты например, на, дополнительную оргтехнику, факсимильную передачу документов или же зарплату для персонала, осуществляющего непростой процесс неэлектронного документооборота. К тому же использование систем электронного документооборота повсеместно позволит унифицировать все документы и ускорить их получение и обработку всеми, кому они понадобятся.

Д.А. ПРОКОПЬЕВ

студент III курса факультета информатики и прикладной математики
(П1/М3511 группа)

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. С.Е. Игнатова

ЗАДАЧА О МАКСИМАЛЬНОМ ПОТОКЕ В СЕТИ С ПОМОЩЬЮ ПРОГРАММЫ MS EXCEL

Задачи теории потоков в сетях являются одними из основных в исследовании операций и инженерном деле. Теория потоков имеет многочисленные приложения в реально возникающих задачах.

К теории потоков относятся различные задачи, которые можно классифицировать следующим образом. Задачи транспортного типа – транспортная задача, поиск пути минимальной длины, поиск циклов отрицательного веса (неоптимальных перевозок) и т. д. Задачи определения существования потока – задача о максимальном потоке и, двойственная к ней, задача поиска минимального разреза.

Один из наиболее наглядных вариантов постановки на практике может быть сформулирован следующим образом. Имеется система магистральных трубопроводов, связывающих источник добычи нефти или газа с предприятием по его промышленной переработке. Отдельные участки трубопровода оснащены компрессорными установками для поддержания требуемого давления, необходимого для транспортировки продукта. Известны пропускные способности каждого участка рассматриваемой системы. В предположении, что источник обладает достаточными запасами продукта, требуется определить количество транспортируемого продукта по каждому из участков трубопроводной системы, так чтобы количество доставленного на предприятие переработки продукта было максимальным.

В этой работе будут рассмотрены принципы, позволяющие найти максимальный поток в сети с помощью программы MS Excel.

Математическая постановка задачи.

Пусть $G = (V, E, h)$ – ориентированный граф, в котором $V = \{v_1, v_2, \dots, v_n\}$ – конечное множество вершин, $E = \{e_1, e_2, \dots, e_m\}$ – конечное множество дуг, $h: E \rightarrow Z^+$ – весовая функция дуг, которая интерпретируется как пропускная способность дуги. Дополнительно в графе фиксируются две вершины: начальная вершина v_s , которая называется исток, и конечная вершина v_t , которая называется сток. В предположении, что исходный граф G является связным, то есть вершина v_t , потенциально достижима из v_s и не содержит циклов, требуется определить поток максимального объема, протекающий из начальной вершины v_s в конечную вершину v_t .

Введем в рассмотрение следующие неотрицательные целочисленные переменные – x_{ij} , которые интерпретируются как величина потока, проходящего по дуге $(v_i, v_j) \in E$. Тогда в общем случае математическая постановка задачи о максимальном потоке в сети может быть сформулирована следующим образом:

$$\sum_{j=1}^n x_{sj} \rightarrow \max_{x \in \Delta\beta} \quad (1),$$

где множество допустимых альтернатив $\Delta\beta$ формируется следующей системой ограничений:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{j=1}^n x_{sj} - \sum_{i=1}^n x_{it} = 0; \quad (2) \\ \sum_{j=1}^n x_{ij} - \sum_{j=1}^n x_{ji} = 0 \quad (\forall i \in \{1, 2, \dots, n\}, i \neq s, i \neq t); \quad (3) \\ 0 \leq x_{ij} \leq c_{ij} \quad (\forall i, j \in \{1, 2, \dots, n\}); \quad (4) \\ x_{ij} \in Z_+^1 \quad (\forall i, j \in \{1, 2, \dots, n\}). \quad (5) \end{array} \right.$$

При этом первое ограничение (2) требует выполнения следующего условия: величина потока, выходящего из вершины v_s (истока), должна быть равна величине потока, входящего в вершину v_t (сток). Вторая группа ограничений (3) гарантирует выполнение следующего условия: любой частичный поток, входящий в каждую промежуточную вершину графа, должен быть равен потоку, выходящему из этой вершины. Третья группа ограничений (4) требует выполнения следующего условия: величина потока, протекающего по дуге $(v_i, v_j) \in E$, должна быть неотрицательной и не должна превышать пропускной способности этой дуги c_{ij} .

Наконец, последнее ограничение (5) требует, чтобы все переменные принимали только неотрицательные целочисленные значения.

Нахождение максимального потока в MS Excel

Для решения задачи о максимальном потоке в сети с помощью программы MS Excel необходимо задать конкретные значения параметрам индивидуальной задачи. С этой целью рассмотрим задачу нахождения максимального потока в сети, которая представляет модель системы магистральных трубопроводов, связывающих источник добычи некоторого жидкого продукта (нефти, сжиженного газа) с предприятием по его промышленной переработке. Данная модель может быть представлена в виде схемы, формально представляющей собой ориентированный связный граф без циклов, состоящий из 13 вершин и 29 дуг (рис.1). Предельные значения пропускной способности каждого участка рассматриваемой системы между двумя соседними компрессорными станциями равны значению весовой функции для каждой дуги, которые указаны рядом с изображением этой дуги в графе.

В предположении, что источник, которому соответствует вершина $v0 = vs$, обладает достаточными запасами продукта, требуется определить количество транспортируемого продукта по каждому из участков трубопроводной системы до стока, которому соответствует вершина $v12 = vt$, так чтобы количество доставленного на сток продукта было максимальным.

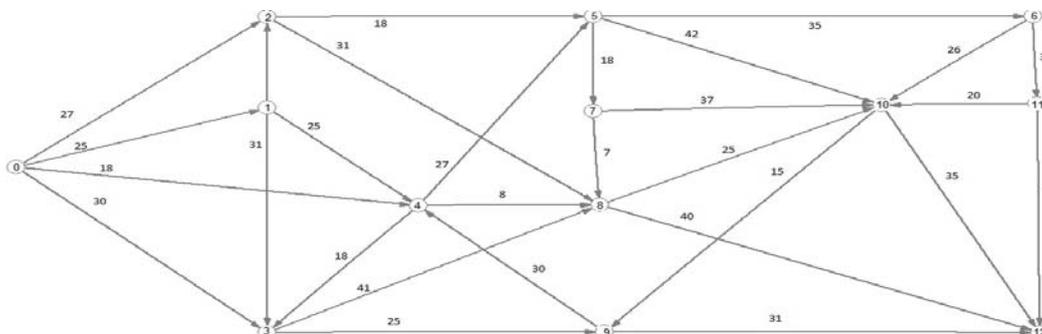


Рис. 1.

Переменными математической модели данной индивидуальной задачи о максимальном потоке в сети являются 29 переменных. Каждая из этих переменных x_{ij} может принимать неотрицательное целочисленное значение, не превышающее пропускной способности дуги c_{ij} и соответствующее величине потока продукта, транспортируемого по отдельному трубопроводу, связывающему компрессорные станции – вершины сети.

Для решения данной индивидуальной задачи с помощью программы MS Excel следует выполнить следующие действия:

1. В ячейки A2:A30 введем индексы начальных вершин, а в ячейки B2:B30 – индексы конечных вершин всех имеющихся дуг исходного графа.

2. В ячейки C2:C30 введем значения пропускных способностей дуг исходного графа.

3. В ячейку F2 введем формулу: =СУММ(D2:D25), которая представляет целевую функцию.

4. В ячейку E2 введем формулу: =СУММ(D2:D5)-СУММ(D30;D27;D26;D24).

5. В ячейку E3 введем: =СУММ(D2)-СУММ(D6;D7;D8).

6. В ячейку E4 введем: =СУММ(D3;D6)-СУММ(D9;D10).

7. В ячейку E5 введем: =СУММ(D4;D7;D15)-СУММ(D11;D12).

8. В ячейку E6 введем: =СУММ(D5;D8)-СУММ(D13;D15).

9. В ячейку E7 введем: =СУММ(D16)-СУММ(D19;D20).

10. В ячейку E8 введем: =СУММ(D17)-СУММ(D21;D22).

11. В ячейку E9 введем: =СУММ(D10;D11;D14;D21)-СУММ(D23;D24).

12. В ячейку E10 введем: =СУММ(D12;D28)-СУММ(D25;D26).

13. В ячейку E11 введем: =СУММ(D18;D19;D22;D23;D29)-СУММ(D27;D28).

14. В ячейку E12 введем: =СУММ(D20)-СУММ(D29;D30).

Для дальнейшего решения задачи следует вызвать мастер поиска решения. После появления диалогового окна **Поиск решения** следует выполнить следующие действия:

1. В поле с именем **Установить целевую ячейку**: ввести абсолютный адрес ячейки \$F\$2.

2. Для группы **Равной**: выбрать вариант поиска решения – **максимальному значению**.

3. В поле с именем **Изменяя ячейки**: ввести абсолютный адрес ячеек \$D\$2 : \$D\$30.

4. Задать первое ограничение для рассматриваемой задачи. С этой целью выполнить следующие действия:

– для задания этого ограничения в исходном диалоговом окне **Поиск решения** нажать кнопку с надписью **Добавить**;

– в появившемся дополнительном окне выбрать диапазон ячеек \$E\$2:\$E\$12, который должен отобразиться в поле с именем **Ссылка на ячейку**;

– в качестве знака ограничения из выпадающего списка выбрать равенство «=»;

– в качестве значения правой части ограничения ввести с клавиатуры значение 0;

– для добавления ограничения в дополнительном окне нажать кнопку с надписью **Добавить**.

5. Задать ограничение на пропускные способности дуг. С этой целью выполнить следующие действия:

- для задания ограничения в исходном диалоговом окне Поиск решения нажать кнопку с надписью **Добавить**;
- в появившемся дополнительном окне выбрать ячейки $D2:D30$, которые должны отобразиться в поле с именем **Ссылка на ячейку**;
- в качестве знака ограничения из выпадающего списка выбрать нестрогое неравенство " \leq ";
- в качестве значения правой части ограничения в появившемся дополнительном окне выбрать ячейки $C2:C30$, которые должны отобразиться в поле с именем **Ссылка на ячейку**;
- для добавления ограничения в дополнительном окне нажать кнопку с надписью **Добавить**.

6. Задать ограничение на целочисленные значения переменных. С этой целью выполнить следующие действия:

- в исходном диалоговом окне **Поиск решения** нажать кнопку с надписью **Добавить**;
- в появившемся дополнительном окне выбрать диапазон ячеек $D2:D30$, который должен отобразиться в поле с именем **Ссылка на ячейку**;
- в качестве знака ограничения из выпадающего списка выбрать строку **цел**;
- в качестве значения правой части ограничения в поле с именем **Ограничение**: оставить без изменения вставленное программой значение «целочисленные»;
- для добавления ограничения в дополнительном окне нажать кнопку с надписью **Добавить**.

7. В окне дополнительных параметров поиска решения выбрать отметку **Неотрицательные значения**.

После задания ограничений и целевой функции можно приступить к поиску численного решения, для чего следует нажать кнопку **Выполнить**. После выполнения расчетов программой MS Excel будет получено количественное решение.

Круглый стол IX
**«ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ
И РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА»**

Р.И. САПИЖАК

соискатель кафедры хозяйственного права
Научный руководитель: канд. юрид. наук, доц. О.К. Кремлёва

**ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА
О РАЗМЕЩЕНИИ И ИСПОЛНЕНИИ ДОГОВОРА
СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД**

Эффективное правовое обеспечение договорных связей в области строительного подряда является необходимым условием успешного функционирования системы государственных закупок. Участие в гражданском обороте государства и органов местного самоуправления и вызванные этим процессом изменения систем государственных и муниципальных заказов, актуализируют задачу их теоретического исследования, результаты которого могут способствовать внесению соответствующих изменений в правовое регулирование размещения государственных и муниципальных заказов.

Правоприменительная практика в сфере государственных и муниципальных закупок товаров (осуществления работ, услуг) показала, что законодательство, их регулирующее, нуждается в совершенствовании.

Системное формирование института государственных закупок началось с принятия в 2005 году специального Федерального закона от 21.07.05 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее – Федеральный закон № 94-ФЗ). До этого времени на уровне Федерального закона данные правоотношения регулировались нормами Федерального закона от 06.05.99 № 97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд», действие которого распространялось взаимоотношения организатора и участника конкурсов для государственных нужд. Еще ранее правоотношения, складывающиеся при проведении конкурсов на право поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных нужд, регулировались указом Президента РФ от 08.04.97 № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд».

В настоящее время нормативная правовая база, регламентирующая отношения, складывающиеся в сфере государственных закупок, к которой относятся и договоры строительного подряда для государственных нужд, включает в себя значительное количество нормативных правовых актов, относящихся к различным отраслям и институтам права.

В течение всего времени действия Федеральный закон № 94-ФЗ претерпел множество изменений (поправки вносились 40 раз). В конечном счете, изменения экономической ситуации в России повлекли необходимость кардинального реформирования системы государственных и муниципальных закупок. Начиная с 01 января 2014 года в силу вступил Федеральный закон от 05.04.13 № 144-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Федеральный закон № 44-ФЗ»).

Следует обратить внимание на то, что за 17 лет действия части первой Гражданского кодекса РФ так и не был принят федеральный закон о подрядах для государственных нужд, предусмотренный статьей 768 ГК РФ. Данная норма прямо указывает на необходимость принятия отдельного закона о подрядах для государственных (муниципальных) нужд, однако соответствующий акт в российском законодательстве пока не появился. Как было сказано выше, выработка такого нормативно-правового акта относится к компетенции Минэкономразвития. Без такого закона обходились длительное время, и вопрос о необходимости его принятия никогда остро не стоял. Отметим, что даже в случае принятия специального закона приоритетное значение в регулировании подрядных работ для государственных (муниципальных) нужд останется за положениями ГК РФ. В случае разработки данного законопроекта его нормы неизбежно приведут к дублированию норм Федерального закона № 44-ФЗ. В нынешних условиях речь должна идти, прежде всего, о совершенствовании той нормативной основы, которая была создана ранее. Дальнейшее развитие правового обеспечения в сфере госзаказов должно осуществляться в направлении унификации правовых норм, примером чего и является Федеральный закон № 44-ФЗ.

Одной из стадий размещения заказа является определение условий заключаемого контракта, в том числе и существенных условий. Особенность заключения договора строительного подряда для государственных нужд заключается в том, что существенные условия определяются заказчиком еще на стадии размещения заказа, когда конкурсная документация, документация к аукциону или запрос котировок (далее – документация заказа) проходят утверждение должностным лицом государственного заказчика. Проект государственного контракта включается в состав документации заказа. Более того, требования законодательства устанавливают обязательное наличие в конкурсной документации не только проекта контракта,

но и сметы, составленной заказчиком, которая выполняет две функции: является обоснованием начальной (максимальной) цены контракта и определяет конкретный объем и виды работ, подлежащие выполнению. Участник же размещения заказа лишь подтверждает согласие с установленными условиями, так как нормы федеральных законов № 94-ФЗ и № 44-ФЗ устанавливают обязательное требование заключения государственного контракта на условиях, указанных в документации заказа. Таким образом, при заключении договора подряда для государственных нужд, в отличие от заключения договора подряда, не предусмотрена стадия преддоговорных переговоров между заказчиком и подрядчиком.

Существенным условием договора строительного подряда является цена. В соответствии со статьей 709 Гражданского кодекса РФ, в договоре подряда указываются цена подлежащей выполнению работы или способы ее определения. Цена в договоре подряда включает компенсацию издержек подрядчика и причитающееся ему вознаграждение и может быть определена путем составления сметы. Согласно нормам Гражданского кодекса РФ цена работы (смета) может быть приблизительной или твердой. При отсутствии других указаний в договоре подряда цена работы считается твердой. Подрядчик не вправе требовать увеличения твердой цены, а заказчик – ее уменьшения, в том числе в случае, когда в момент заключения договора подряда исключалась возможность предусмотреть полный объем подлежащих выполнению работ или необходимых для этого расходов. Отличие договора строительного подряда для государственных нужд от иных договоров строительного подряда заключается в том, что цена договора подряда на строительство является твердой и не может изменяться в ходе его исполнения.

Новый закон о федеральной контрактной системе конкретизирует порядок определения начальной (максимальной) цены контрактов. Согласно части 1 статьи 22 Закона № 44-ФЗ начальная (максимальная) цена контракта и в предусмотренных Законом случаях цена контракта, заключаемого с единственным контрагентом (далее – цена контракта), определяются и обосновываются заказчиком посредством применения одного или нескольких из следующих методов, а именно: метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка); нормативный метод; тарифный метод; проектно-сметный метод; затратный метод.

При этом метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка) является приоритетным для определения и обоснования предполагаемой цены контракта, а использование иных методов допускается только в случаях, предусмотренных в части 7-11 статьи 22 Закона № 44-ФЗ. Как раз такой случай предусмотрен для определения цены контракта на выполнение строительных работ для государственных нужд, а именно проектно-сметный метод.

Опыт заказчиков и подрядчиков, являющихся сторонами в договорах строительного подряда для государственных нужд, показывает, что на практике фактически невозможно в точности исполнить контракт с точным соответствием первоначальной смете. В процессе начала работ, особенно когда речь идет о капитальном ремонте, для которого не требуется разработка проектно-сметной документации, может возникнуть объективная потребность выполнения иных работ, не предусмотренных в смете. В настоящее время законодательство не позволяет заключать дополнительные соглашения об изменении видов и объемов работ, хотя до января 2010 года такая возможность существовала (по согласию сторон допускалось изменение не более 10% видов и объемов работ, предусмотренных государственным контрактом). В результате заказчики вынуждены либо подписывать акты о приемке выполненных работ с объемами работ, не соответствующих фактически выполненным, либо заключать дополнительные соглашения об изменении условий контракта в части выполняемых работ, что влечет для должностного лица заказчика административное наказание в виде штрафа. В настоящее время единственным законным способом для заказчика является расторжение контракта с оплатой фактически выполненных работ, предусмотренных сметой, и заключение нового контракта, что требует дополнительных временных затрат для проведения еще одного аукциона.

О.С. ТИХОНИНА

аспирант II года обучения (кафедра хозяйственного права)

Научный руководитель: канд. юрид. наук, доц. О.К. Кремлёва

ДОГОВОР ОБ ОКАЗАНИИ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ

В настоящее время в России широко развито оказание различных медицинских услуг частными медицинскими учреждениями по договору на оказание платных медицинских услуг. В правоприменительной и судебной практике возникает ряд противоречивых мнений относительно заключения исполнения договора об оказании платных медицинских услуг. В связи с чем хотелось бы рассмотреть наиболее актуальные вопросы, возникшие при применении действующего законодательства, при оценке выполнения обязательств договора сторонами.

Медицинская услуга обладает рядом особенностей, которые дают основание не отождествлять ее с обычной бытовой услугой.

Во-первых, медицинская услуга неотделима от процесса ее оказания и потребляется в процессе ее производства. Она не осязаема до момента её оказания, не способна к хранению, накоплению. Медицинскую помощь

нельзя рассматривать обособлено от её производителя, а в момент её производства, за редким исключением, необходимо присутствие потребителя услуги.

Во-вторых, рынок медицинских услуг относится к рынку с так называемым «нарушенным суверенитетом покупателя (пациента)». При обращении за медицинской помощью или в момент ее оказания пациент, как правило, не знает истинных потребностей: какая собственно услуга, в каком объеме, и какого качества нужна ему в данный момент. Важнейшая задача производителя состоит в выявлении этой потребности, диагностике патологического состояния, имеющегося у больного, в оказании услуги, соответствующей требованию минимальной достаточности.

В свою очередь понятие медицинской услуги законодательно не закреплено. На уровне подзаконных актов понятие медицинской услуги отражено в Системе стандартизации в здравоохранении Российской Федерации, утвержденной приказом Минздрава РФ от 10 апреля 2001 г. №113. Данный документ рассматривает медицинскую услугу как мероприятия или комплекс мероприятий, направленных на профилактику заболеваний, их диагностику и лечение, имеющих самостоятельное законченное значение и определенную стоимость.

Современными исследователями выделен ряд особенностей медицинской услуги как специфического объекта гражданских правоотношений:

- особая сфера применения;
- уникальность (индивидуальный характер услуги);
- исключительная важность в силу ориентированности на особо ценные и значимые блага человека (здоровье);
- профессиональный, потребительский характер (профессиональная деятельность);
- наступление последствий;
- ограниченная оборотоспособность (п.2 ст. 179 ГК РФ, ст. 17 ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»);
- направленность на достижение определенной цели;
- создание материальных компонентов (например, зубы, кардиостимуляторы, пломбы и т. п.);
- отсутствие гарантированного результата услуги;
- стоимостный характер;
- важность условий оказания услуги (правила асептики, санитарно-эпидемического режима, ухода за пациентами).

Учитывая тот факт, что основное содержание претензий потребителя – это некачественное оказание услуги, что отражается как в судебной, так и в досудебной практике, ставится вопрос об оптимальности, рациональности, современности примененного лечения, препарата либо инструмента при оказании медицинской услуги, возникает большое количество вопро-

сов о правильности заключения договора об оказании таковых услуг для дальнейшего определения степени ответственности сторон договора. Оказание медицинских услуг на основе заключенного договора является одним из видов профессиональной деятельности медицинской организации по оказанию гражданам (пациентам) медицинской помощи. В связи с чем при применении в судебной и правоприменительной практике возникают противоречивые мнения относительно установления качества оказанной услуги. Профессиональная медицинская деятельность характеризуется целым рядом как специфических профессиональных особенностей, так и особенностей юридико-фактического свойства, имеющих важное значение для правильного регулирования гражданско-правового договора на оказание медицинских услуг. Поэтому в процессе законотворчества, в правоприменительной и судебной практике, а также в традиционной медицинской деятельности необходимо выделять медицинский и правовой аспекты.

Применительно к рассматриваемой теме можно выделить три вида деятельности по оказанию традиционной медицинской помощи:

- 1) медицинская помощь; (ст. 41 Конституции РФ с учетом ст. 15);
- 2) медицинские услуги (услуги по оказанию медицинской помощи – глава 39 ГК РФ);
- 3) медицинские работы (работы по оказанию медицинской помощи – глава 37 ГК РФ).

К общим юридическим чертам видов медицинской деятельности (помощи, услуг, работ) следует отнести:

во-первых, объект деятельности, под которым понимается жизнь и здоровье гражданина (нематериальное благо – ст. 150 ГК РФ);

во-вторых, это – деятельность в области охраны здоровья граждан;

в-третьих, в случае причинения вреда жизни или здоровью гражданина наступает гражданско-правовая ответственность, если нет оснований для привлечения к административной и (или) уголовной ответственности.

Экономически все виды медицинской деятельности (помощь, услуги, работы) – платные. Различными являются источники их финансирования. Так согласно ст. 41 Конституции РФ «медицинская помощь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения оказывается гражданам бесплатно за счет средств соответствующего бюджета.

Отличительные юридические признаки медицинской помощи. Медицинская помощь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения для гражданина юридически всегда бесплатна (Ст. 41 Конституции РФ). Объем предоставления бесплатной медицинской помощи регулируется государством (Например, государством регулируется объем финансирования скорой и неотложной медицинской помощи высокотехнологичной медицинской помощи).

Необходимо отметить, что оказание помощи, в том числе медицинской помощи, не регулируется нормами ГК РФ и договором. Общие и отличительные юридические признаки медицинских услуг и работ. Медицинские услуги и работы имеют как общие, так и отличительные признаки. Общим являются то обстоятельство, что и услуги и работы:

- регулируются нормами Гражданского права (ГК РФ) и договора;
- относятся к видам предпринимательской (коммерческой) деятельности;
- выполняются исключительно на возмездной основе;
- выполняются на условиях согласованных сторонами договора;
- к договору на оказание услуг возможно применение общих положений о договоре подряда на выполнение работ (применяется ст. 783 ГК РФ) при наличии действующего законодательства в настоящее время.

Отличительные признаки определяются на основании норм ГК РФ и зависят от предмета конкретного договора. Однако в настоящее время в договорах об оказании медицинских услуг применяются общие формулировки без уточнения конкретных видов медицинских услуг, что значительно затрудняет определить качество оказанной услуги, без указания ее наименования непосредственно в предмете договора.

Учитывая проведенный системный анализ действующего законодательства, правоприменительной и судебной практики, необходимо выделить следующие основные положения гражданско-правового договора на оказание медицинских услуг.

Понятие коммерческого договора на оказание медицинских услуг, а именно договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (п.1 ст. 420 ГК РФ). Договор необходимо понимать как:

- юридический факт, лежащий в основе обязательств;
- волеизъявление сторон на его заключение;
- договорное обязательство (предмет договора), установленный приложением либо сметой услуг (Приложение – неотъемлемая часть договора, лежащая в предмете договора);
- документ, в котором закреплён факт установления обязательственного правоотношения (ст. 779 ГК РФ);
- документ, в котором предусмотрено исполнение, путем составления акта выполненных работ;

Учитывая изложенное, возможно предложить примерную структуру договора на оказания медицинских услуг с включением существенных условий как сметы услуг, установив данные требования в основном законодательстве, а именно Гражданском кодексе РФ, что позволит судам при установлении фактов качества, оптимальности и рациональности объективно оценить исполнение обязательств сторонами договора.

Т.Л. ХРОМЦОВА

магистрант II курса, программа подготовки
«Теория перевода и межкультурная/межъязыковая коммуникация»
Научный руководитель, канд. филол. наук, доц. О.А. Барташова

**ЗАКЛАДЫВАНИЕ В СООБЩЕНИЕ СКРЫТЫХ СМЫСЛОВ
КАК СПОСОБ МАНИПУЛИРОВАНИЯ В РЕЧАХ АДВОКАТОВ**
(на материале английского языка)

Одним из действенных манипулятивных средств, используемых адвокатами в своих речах, являются скрытые смыслы, под которыми понимается любой подразумеваемый и не выраженный вербально смысл, поддающийся интерпретации адресатом на основании «языковой компетенции, знаний о мире и имеющихся в тексте сообщения показателей».⁵⁴ В настоящей статье рассмотрим следующие скрытые смыслы, которые адвокаты намеренно закладывают в свои речи: пресуппозиция, метафора, гипербола, литота.

Пресуппозиция представляет собой некое суждение, которое закладывается отправителем сообщения свернуто. Это своего рода скрытая посылка. Пресуппозиции используются для того, чтобы скрыто внедрить в сообщение ту информацию, которую адресат не захотел бы принять как явную.⁵⁵ Вынесение некоего смысла, необязательно истинного, в пресуппозицию позволяет представлять его как объективное и само собой разумеющееся.⁵⁶

Рассмотрим несколько примеров:

- (1) *And this country, as a whole should be more theologically literate* (the country is not theologically literate enough);
- (2) *We make the idea of suicide more acceptable* (the idea of suicide is acceptable);
- (3) *And I'll ask you to be human beings* (you are not human beings);
- (4) *Instead of training our educators properly and believing in them and incentivizing them with decent wages, we disrespect them...* (our educators are not trained properly, we do not believe in them, their wages are not decent);
- (5) *Why be so concerned with something as trivial as human life?* (human life is trivial).

В пресуппозицию довольно часто выносится идея невиновности подзащитного, что позволяет адвокату представить эту информацию как истинную:

⁵⁴ Масленникова А.А. Скрытые смыслы и их лингвистическая интерпретация: Автореф. дис. ... д-ра филол. наук [Текст] / А.А.Масленникова. – СПб., 1999. – С. 3.

⁵⁵ Чернявская В.Е. Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого взаимодействия. – М.: Флинта; Наука, 2006. – С. 62.

⁵⁶ Там же. – С. 63.

(6) *That's your defendant... - an innocent woman whose whole life was just suddenly and wrongly destroyed (a woman is innocent);*

(7) *A man's lost his life. An innocent woman is faced with losing hers (a woman s innocent).*

По классификации, предложенной А.А. Масленниковой, последующие три типа скрытых смыслов (метафора, гипербола, литота), относятся к интенциональным тавтологическим скрытым смыслам, то есть неявное, заложенное в сообщении, принадлежит непосредственно говорящему субъекту и подразумевает интенцию самого отправителя сообщения. Экспликация этих скрытых смыслов в тексте ведет к тавтологии.⁵⁷ Именно этот класс обладает манипулятивным потенциалом в большей степени ввиду намеренности его использования адвокатом.

Метафора является объектом изучения многочисленных исследований и, несмотря на это, окончательно сложившейся системы взглядов на это явление не существует. В настоящей статье наибольший интерес представляет когнитивный подход, рассматривающий метафору как некий познавательный процесс, при помощи которого мы расширяем наше представление о мире и создаем новые гипотезы.⁵⁸ Метафора позволяет нам воспринимать абстрактные или неструктурированные сущности в терминах более конкретных или более структурированных сущностей.⁵⁹ В своих выступлениях адвокат может представлять некие сущности в терминах таких предметов и явлений, которые способствовали бы восприятию их адресатом в выгодном для защитника свете, закладывая тем самым скрытый смысл (как правило, это оценка) и, следовательно, оказывая манипулятивное воздействие:

(8) *As a woman am offended by the onslaught of these lawsuits – судебные дела мыслятся в военных терминах, благодаря чему приписывается негативная оценка со стороны защиты;*

(9) *I had to send more and more troops to a war that should have ended quickly – адвокат, представляющий в суде свои собственные интересы, понимает межличностный конфликт из-за женщины как войну;*

(10) *First Amendment has become an endangered species – посредством метафоры адвокат имплицитно указывает на несоблюдение Первой поправки к Конституции США;*

⁵⁷ Масленникова А.А. Скрытые смыслы и способы из актуализации // Актуализация предложения: В 2-х т. Том 1. Категории и механизмы. Глава 2 / Отв. ред. А.В. Зелещиков. – СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 1997. – С. 181.

⁵⁸ МакКормак Э. Когнитивная теория метафоры // Теория метафоры: Сборник. М.: Прогресс, 1990. – С. 360.

⁵⁹ Lakoff G. The Contemporary Theory of Metaphor // Metaphor. Ed. by Otrony A. Cambridge. 1993. – С. 245.

(11) ... after years of cruel and violent debasement at the hands of her husband, after she finally found her way out of the shadows she didn't foresee that the people she most trusted with her health and well-being would lead the darkness right back to her door – адвокат описывает супружескую жизнь своей подзащитной как непроглядную темноту, отсутствие света.

Литота и гипербола также являются скрытыми интенциональными смыслами.

Гипербола представляет собой скрытый смысл, прагматический эффект, которого состоит в намеренном несоблюдении принципа истинности, при котором смысл сообщения далеко отклоняется от контекста и не может считаться истинным. Однако истинность высказывания при этом обеспечивается пресуппозицией ввиду изменений в функциональных отношениях между ассертивной частью высказывания и его пресуппозицией. Ассертивная составляющая высказывания выполняет прагматическую функцию, которую Дж. Лич назвал принципом Интереса: «Говори то, что является неожиданным и, следовательно, интересным». ⁶⁰ Благодаря употреблению гиперболы возникает парадоксальный эффект: заметная ложность сообщения при истинности пресуппозиции усиливает последнюю, тем самым «подготавливая реакцию собеседника: если не веришь всему, поверь хотя бы части». ⁶¹ Таким образом, гипербола способствует повышению убедительности высказывания, поэтому и находит отражение в речах адвоката:

(12) *There is a warrior that lies within the belly of every man, a warrior who, in my case, has always gone unsatisfied – within the belly of many men;*

(13) *Everybody wants the ban on assault weapons – many people want;*

(14) *More than 1.5 million Americans suffer from Alzheimer's... this is not someone else's disease. It has or will affect every single one of us – It will or has affect *many of us*);*

(15) *In a very significant way, either you or a family member or a friend – we all have at least one, if not many, undocumented immigrants living in our lives, and if we just start whisking them away, every one of us will lose people we care about – many of us will lose.*

Во всех приведенных выше примерах истинная информация заложена в пресуппозиции, которая усиливается гиперболой.

Литота также является скрытым смыслом, заключающимся в намеренном преуменьшении чего-либо. В речах адвоката литота применяется для достижения двух эффектов:

⁶⁰ Масленникова А.А. Скрытые смыслы и способы из актуализации // Актуализация предложения: В 2-х т. Том 1. Категории и механизмы. Глава 2 / Отв. ред. А.В. Зелещиков. – СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 1997. – С. 182.

⁶¹ Там же.

1) смягчение неких качеств, важности неких событий или явлений, невыгодных для защитника;

2) имплицитное указание на чрезмерность чего-либо.

Примером, иллюстрирующим достижение первого эффекта, может служить следующий фрагмент:

(16) *I've been accused of reflectively, perhaps even glibly, orchestrating a little revenge.*

Адвокат, отстаивающий свои интересы в суде, намеренно номинирует заказное избиение своего обидчика «маленькой мстью» (*a little revenge*), пытаясь тем самым преуменьшить значимость случившегося.

Однако значительно чаще адвокаты применяют литоту для неявного указания на чрезмерность чего-либо:

(17) *Barry Manilow didn't care how much make-up Beverly wore or whether her outfits were just a little bit tight for someone her age.*

Защитник, употребляя литоту, закладывает в сообщение скрытый смысл – *her outfits were too tight for someone of her age*.

(18) *...My client cares, but come on, he's whiner. So he got beat up a little. Duct taped. Sexually violated.*

Адвокат представляет интересы мужчины, который подал иск на охранников тюрьмы в Гуантанамо за жестокое обращение. Безусловно, нельзя сказать, что истец был «слегка побит». Литота в данном примере имплицитно закладывает другой смысл – телесные повреждения были значительными.

(19) *These huge corporations that poison our drinking water, foul our air, lay waste to our lands have discovered that instead of trying to influence government, better to simply become government. And with a little help from a friend in a very high place they've done just that.*

Если корпорациям удалось заполучить власть, то, очевидно, помощь и участие вышестоящих органов в этом процессе были более чем существенными, на что и указывает адвокат, вуалируя скрытый смысл под литотой *a little help*.

На основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что для достижения манипулятивного эффекта адвокаты часто применяют тактику закладывания скрытых смыслов, которая заключается в навязывании пресуппозиций и введении в сообщение метафор, гипербол и литот. Скрытый смысл распознается аудиторией на основании контекста сообщения и общих знаний о мире.

Круглый стол X
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ
СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ:
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ»

К.Ю. КОВРИЖИНА

аспирант III года обучения

(кафедра экономики и менеджмента в машиностроении)

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. С.Ю. Александров

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОРЕСУРСАМИ

Перед отечественной экономической наукой сегодня ставятся задачи инновационного развития и модернизации промышленности, что, в свою очередь, требует совершенствования энергетического хозяйства предприятия и эффективного использования энергетических ресурсов. На современном этапе экономика России характеризуется высокой энергоемкостью, при этом энергоемкость российского ВВП в несколько раз превышает среднемировое значение. Сегодня энергоэффективность и энергосбережение являются одним из основных стратегических направлений приоритетного технологического развития.

Структура потребления энергоресурсов по видам деятельности⁶² (за исключением горючих побочных энергоресурсов, так как их доля не существенна) представлена на рис. 1.

Диаграмма свидетельствует о том, что, во-первых, на долю промышленности приходится наибольшее энергопотребления, а, во-вторых, наиболее востребованным энергоресурсом для промышленных предприятий является электроэнергия.

В проблематике энергоресурсов важную роль играет не только возрастающее потребление, но и ценовой фактор. В октябре 2013 г. было проведено экспресс-анкетирование компаний-членов РСПП⁶³ по проблемам, связанным с ростом тарифов на электроэнергию. Подавляющее большинство респондентов (70%) сообщили о росте своих затрат на электроэнергию в июле-августе 2013 г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года, а у большей части предприятий (35,7%) издержки выросли на 10-20%. При этом нельзя сказать, что компании ничего не делают для

⁶² Промышленность России. 2012: Стат.сб. – М.: Росстат, 2012.

⁶³ Доклад «О состоянии делового климата в России в 2010-2013 годах», 2014.

снижения издержек: 89,7% опрошенных предприятий оснащены приборами учета, позволяющими измерять почасовые объемы потребления электроэнергии, и только три предприятия сообщили об их отсутствии. Кроме того, 83% предприятий проводили энергетические обследования (энергоаудит) за последний год, а 86% – проводили мероприятия, направленные на повышение энергоэффективности и снижение затрат на энергоресурсы.

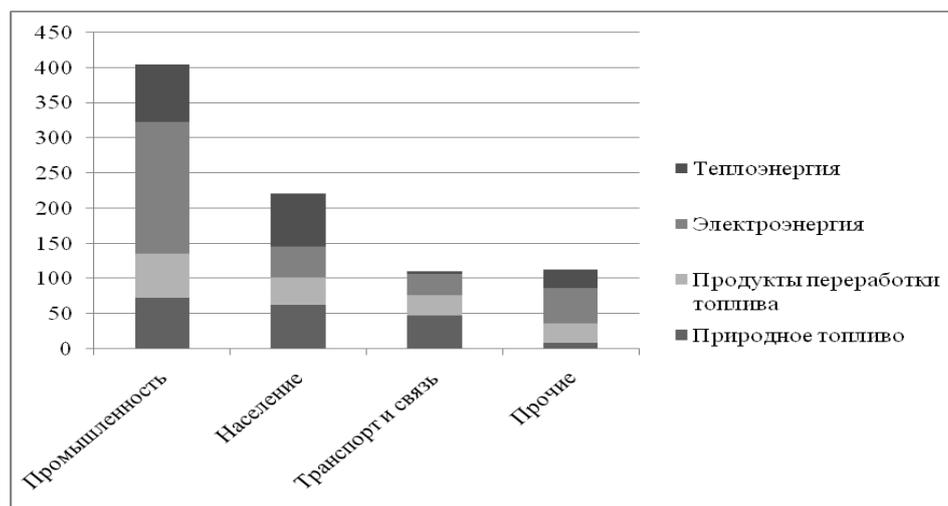


Рис. 1. Структура потребления энергоресурсов, млн тонн условного топлива

После принятия закона на законодательном уровне закреплён перечень мероприятий по решению этой задачи. Оценка результативности мероприятий осуществляется с помощью показателей энергетической эффективности. Под энергоэффективностью мы понимаем характеристики, отражающие отношение полезного эффекта от использования энергетических ресурсов к затратам энергетических ресурсов, произведенным в целях получения такого эффекта, применительно к продукции или технологическому процессу.⁶⁴

Данные тенденции свидетельствуют о необходимости не только учета энергоресурсов на промышленном предприятии, но и их обоснованного нормирования и прогнозирования, то есть управления энергоресурсами.

Исследование различных подходов и методов, используемых в современном энергоменеджменте, позволило нам разработать основные этапы формирования системы управления энергоресурсами на промышленном предприятии (рис. 2). Основная идея заключается в необходимости последовательного учета, нормирования и прогнозирования использования

⁶⁴ Федеральный закон от 23.11.2009 N 261-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2014).

энергоресурсов. На первом этапе происходит учет отечественных и зарубежных bestpractice, далее, на основе собранной информации, использование энергоресурсов нормируется, затем составляется максимально точный прогноз. Предложенная модель позволит не только управлять энергозатратами, но и сократит негативную нагрузку предприятия на окружающую среду, что будет способствовать устойчивому развитию промышленности и заметно повысит конкурентоспособность отечественной продукции.



Рис. 2. Основные этапы формирования системы управления энергоресурсами

Учет потребления энергоресурсов – важная составляющая экономии и оптимизации производства, которая сегодня становится объективной необходимостью. Особенно это касается крупных промышленных предприятий, деятельность которых связана с большими объемами использования энергоресурсов. Таковую ситуацию спровоцировал целый ряд факторов, таких как многократный рост цен на энергоресурсы; повышение уровня автоматизации производственных процессов, которые в несколько раз увеличивают энергопотребление; морально и технически устаревшее оборудование.

Учет и нормирование потребления энергоресурсов позволит более точно рассчитывать себестоимость выпускаемых изделий, поможет выявить участки неэффективного использования энергоресурсов, что, в свою очередь, обеспечит повышение энергоэффективности работы предприятия. Для того, чтобы планирование было эффективным, то есть способствовало успеху фирмы в конкурентной борьбе, необходимо опираться на научные принципы планирования, которые должны соблюдаться при любом виде планирования, в том числе производственном.

Таким образом, грамотный подход к проблеме учета, нормирования и планирования потребления энергоресурсов позволит повысить эффективность деятельности и конкурентоспособность промышленного предприятия.

К.В. КОЗИМЯНЕЦ

аспирант I года обучения (кафедра экономики и управления качеством)
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Т.Г. Стефанова

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РАБОТНИКА В КОНТЕКСТЕ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ТРУДА

Качество жизни – понятие, которое часто используется в прессе и научной литературе. И это не случайно. Высокое качество жизни является гарантией процветания общества, а всеобщее стремление к его повышению – залог гармоничного развития всех областей жизни. Сказанное делает изучение качества жизни и его составляющих не только интересной научной проблемой, но и важной прикладной задачей. Один из факторов качества жизни рассматривается в данной статье – это оценка качества труда.

Исчерпывающего общепризнанного списка факторов, влияющих на качество жизни, не существует, но, безусловно, одним из них является качество труда. Качество жизни включает в себя экономические, социальные, духовные факторы. Трудовая деятельность находится на стыке всех перечисленных сфер. Это вынуждает любого автора, какие факторы не считал бы он самыми важными, рассматривать связь трудовой деятельности и качества жизни.

Влияние качества труда на жизнь обычного человека огромно. Кроме указанного выше, трудовая деятельность влияет на физическое и психическое состояние людей. Да и не может не влиять на качество жизни то, на что большинство из нас тратит львиную долю своего времени.

Качество труда – сложное составное понятие. В него входят условия, содержание, результаты труда и т. д. Пожалуй, наиболее подробно рассмотрели составные элементы труда ученые, изучавшие мотивацию. Их теории можно применить и к понятию качество труда. И вот почему.

Что подразумевается под высоким качеством труда? Если не углубляться в составляющие этого понятия, это удовольствие работника от процесса труда и его результата. При этом результатом должен быть доволен и работодатель. Мотивированный сотрудник – это человек, которому нравится, что он делает, в каких условиях он это делает и зачем. Во многом, если не во всем, признаки высокого качества труда и мотивации совпадают.

Удобной для анализа качества труда является двухфакторная модель мотивации Фредерика Герцберга. Она позволяет охватить как субъективные, так и объективные стороны. Это важно, так как качество – понятие, находящееся на их границе.

Герцберг выделяет две группы факторов: удерживающие или гигиенические и мотивирующие. Первая группа создает нормальные условия труда, без которых работа невозможна. Отсутствие этих факторов влечет

демотивацию. Вторая группа мотивирует работников. К гигиеническим факторам относятся условия и оплата труда, политика руководства в отношении персонала, а также атмосфера в коллективе. К мотивирующим факторам относятся достижения, признание заслуг, ответственность, возможности для карьерного роста. Безусловно, все это влияет на качество труда.

Однако для прикладных целей недостаточно выявить составляющие качества труда. Также необходимо разработать инструмент для их измерения в конкретных условиях, а также для их сравнения в различных организациях. Далее будет рассмотрено влияние на качество труда ответственности и сложность ее оценки в контексте оценки качества труда.

Понятие ответственности долгое время рассматривалось в философии. Затем оно стало важным элементом других наук, в том числе и менеджмента. С точки зрения философии, ответственность – субъективная обязанность отвечать за поступки и действия, а также их последствия.

С точки зрения оценки качества труда ответственность, которую Герцберг считал одним из мотивирующих факторов, следует трактовать как группу факторов. Помимо ответственности, которая возлагается на сотрудника, в эту группу входит соответствие ответственности полномочиям, а также способность сотрудника нести эту ответственность.

Ответственность в контексте функционирования организации – это не только субъективная обязанность работника. Ответственность – это объективная характеристика должности. Хотя соглашаясь занять ту или иную должность, работник формально принимает всю предусмотренную ответственность, на практике часто он берет на себя лишь ее часть, игнорируя или пытаясь переложить оставшуюся часть на других. Это ставит вопрос о том, какую ответственность оценивать: номинальную, то есть предусмотренную для данной должности, признаваемую работником, или реальную – ответственность, которую сотрудник несет на самом деле.

Важность соответствия полномочий и ответственности несомненна. Например, ее подчеркивал А. Файоль, ставя принцип соответствия власти и ответственности в числе важнейших условий построения эффективной организации.

Важность соответствия способностей сотрудника и возложенной на него ответственности также установлена давно. Например, М.М. Вебер считал, что найм и назначение на новую должность в идеальной организации должны быть связаны с соответствием квалификации работника предполагаемой ответственности.

Основная сложность оценки ответственности заключается в том, что метод почти невозможно сделать универсальным. Это связано с различиями между обязанностями для различных сотрудников. С одной стороны, можно достаточно четко и объективно установить границы ответственности и полномочий для работников, непосредственно занятых производством, с

другой – для менеджеров эти границы размыты. Причем чем выше уровень менеджмента, тем сложнее определить ответственность, лежащую на нем. Эта проблема может усугубляться различиями в характере труда в различных отраслях.

Существует несколько вариантов решения данной проблемы:

1. Разработать несколько различных методов, достаточных для оценки ответственности сотрудников в большинстве случаев.

2. Разработать принципы и правила оценки ответственности в контексте оценки качества труда, которые позволят подбирать или разрабатывать методы в каждом отдельном случае. Это потребует многократной оценки ответственности работников в разнообразных организациях, а, следовательно, много времени и усилий.

3. Оценивать ответственность как единый параметр, используя опросы сотрудников. Этот вариант кажется наименее точным, так как его результаты зависят от субъективных предпочтений сотрудников организации, анализ которых может оказаться невозможным. Однако подобные субъективные методы могут оказаться эффективными в условиях дефицита времени или информации, а также из-за сложности объекта исследования. Например, при оценке ответственности высших руководителей крупной организации.

Таким образом, наиболее простым выглядит вариант разработки одного или нескольких методов оценки ответственности, которые постепенно будут совершенствоваться. Также анализ применения этих методов позволит выявить общие принципы оценки ответственности.

Выше было указано, что ответственность в контексте оценки качества труда кроме границ ответственности включает ее соответствие полномочиям и способностям сотрудника. Соответственно все эти факторы могут повлиять на качество труда.

Ответственность подразумевает не только полномочия, но и угрозу санкций. По этой причине необходимо измерять степень соответствия принятой работником и реальной ответственности. Границы принятой ответственности обычно указаны в должностной инструкции и других документах, с которыми сотрудник знакомится при вступлении в должность. Измерение реальной ответственности – значительно более сложная задача. Установить ее можно, наблюдая за деятельностью сотрудника и анализируя задания, данные ему руководителем. В самом простом случае можно использовать коэффициент соответствия границ принятой и реальной ответственности работника, полученный путем деления числа выполняемых им обязанностей на количество обязанностей, предусмотренных внутренними документами организации. Чем более простые обязанности выполняет работник, тем больше подойдет данный способ. В более сложных

случаях потребуется оценка обязанностей по сложности. В идеальном случае данный коэффициент должен равняться единице.

Оценку соответствия ответственности полномочиям и способностям работника можно проводить на основе анализа результатов его работы и случаев взаимодействия с другими сотрудниками. В большинстве случаев неудовлетворительные результаты деятельности персонала связаны либо с несоответствием квалификации поставленной задаче, либо с недостаточностью полномочий. Случаи обращения за помощью к другим сотрудникам могут быть связаны с теми же причинами. Количество подобных случаев за определенный период может быть использовано в качестве оценки соответствия ответственности квалификации и полномочиям.

Указанные способы оценки ответственности в контексте оценки качества труда являются лишь первой попыткой создания объективного метода. Результаты его применения необходимо сопоставить с субъективным мнением работников и многократно проверить на практике в различных условиях. Они должны стать первым шагом на пути создания объективной методики оценки качества труда.

Ю.А. СТАРОДУБЦЕВА

студентка V курса факультета гостиничного бизнеса (0/5091 группа)

Научный руководитель: канд. пед. наук, доц. Л.В. Руглова

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ УСЛУГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКИХ ФИРМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНКА

«Три вещи делают нацию великой и благоденствующей:
плодоносная почва, деятельная промышленность
и лёгкость передвижения людей и товаров»
Фрэнсис Бэкон (1561-1626).

В наши дни слова великого учёного и политического деятеля Фрэнсиса Бэкона особенно актуальны.

Современная индустрия туризма и смежные отрасли (так называемый туристский сектор) создают все больше рабочих мест, и все больше жителей планеты рассматривают туристские поездки и путешествия в качестве основного вида организации отдыха. Для многих государств, в том числе тех, которые входят в категорию мировых лидеров, туризм является важнейшим направлением экономического развития и одним из основных источников финансовых доходов.

Такие факторы современности, как бурное развитие информационных коммуникаций, современные возможности транспортной инфраструктуры, глобализация и интеграция, рост уровня и качества жизни населения, создание новых потребностей разнообразных форм и видов общения и отдыха, определённая свобода в вопросах передвижения людей и товаров превращают туризм в одну из стремительно развивающихся глобальных отраслей мировой экономики.

Экономический сектор туризма в России – это один из самых быстрорастущих секторов российской экономики, его устойчивый среднегодовой рост составляет 4%. В 2013 году туризм принес экономике России около 4 трлн рублей, что составляет 5,8% ВВП. Число прямых и косвенных рабочих мест, созданных в России индустрией туризма и гостеприимства, приближается к 4 миллионам. Эти данные представлены в традиционном ежегодном исследовании, проводимым Всемирным советом по туризму и путешествиям (WTTC).

По данным другого ежегодного исследования мирового туризма Всемирной туристской организации (UNWTO) за 2012 год, Россия впервые вошла в десятку стран, принимающих самое большое число иностранных туристов, где заняла сразу 9-е место. Нашу страну посетили почти 26 млн гостей из-за рубежа, что на 13% больше, чем в 2011 году.⁶⁵ Санкт-Петербург по итогам 2013 года занял 20-е место из 25 наиболее привлекательных туристских направлений мира и 1-е место среди 10 лучших дестинаций России.⁶⁶ Таким образом, по мнению экспертов, туризм становится одним из драйверов устойчивого развития Санкт-Петербурга.

Однако на развитие индустрии туризма в России и в Санкт-Петербурге в частности сильное воздействие оказывают указанные ниже факторы, которые могут серьёзно повлиять на ее динамику и направление развития:

- стандартные предложения;
- жесткая конкуренция;
- низкие барьеры входа на рынок;
- постоянная изменчивость среды (экономической, политической, конкурентной и т.д.);
- низкая маржинальность прибыли;
- глобализация информационной среды, новые виды коммуникаций;
- самостоятельность современных туристов при выборе и формировании туристского продукта.

⁶⁵ UNWTO фиксирует активный рост въездного туризма в России // Ежедневная электронная газета Российского союза туриндустрии [Электронный ресурс]. - 11.11.2013. Режим доступа: <http://ratanews.ru/news/news>.

⁶⁶ Рейтинг 2013г. // Туристический портал tripadvisor Россия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tripadvisor.ru/TravelersChoice-Destinations-cTop-g1>.

Мы провели маркетинговое исследование рынка туруслуг Санкт-Петербурга, чтобы выяснить, какие туристские услуги пользуются большим спросом и какие каналы продаж наиболее востребованы.

В связи с активным развитием интернета, сегодня многие туристы сами бронируют себе билеты, отели и полноценные туры. Они могут в любом удобном для них месте и в любое удобное время посмотреть, выбрать и оплатить то, что они хотят.

Борьба за клиента ужесточилась и будет ужесточаться еще сильнее день ото дня. Но сегодня это конкуренция не между турфирмами, она как раз отходит на второй план. У деятелей туристской сферы появился общий главный конкурент – турист. И многие турфирмы направляют свои совместные усилия на борьбу с ним за него же. Ведь если туристы будут также активно покупать туристские услуги сами, то закроется не одна турфирма, не две...а большинство.

Таким образом, чтобы оставаться конкурентоспособной в такой сложной ситуации, турфирме необходимо обладать двумя главными особенностями – качественным высококонкурентным популярным турпродуктом и качественным сервисом. Обладая первым, вы побеждаете конкурентов, обладая вторым – самих клиентов, которые тоже в своем роде выступают в качестве конкурентов, когда покупают туры самостоятельно.

Сегодня в Санкт-Петербурге и ЛО общее примерное число компаний, которые могут заниматься турагентской деятельностью, – 15 553. Их точное число сказать невозможно, поскольку не все фирмы регистрируют свою деятельность, а число зарегистрированных постоянно меняется. Но при этом все равно можно сказать, что примерно у 35% предприятий турагентская деятельность является основной.⁶⁷

Большинство туроператоров и турагентств Санкт-Петербурга предлагают в основном туры за рубеж, меньшая часть также занимается и внутренним туризмом.

Каждый год открываются и закрываются новые фирмы, «на плаву» остаются только конкурентоспособные «старички», досконально знающие структуру и суть рынка. Все они предлагают стандартные туры. Лишь небольшое количество фирм может предложить что-то действительно интересное и необычное, чего нет у других.

Поэтому если Вы хотите быть конкурентоспособным турпредприятием сегодня, то Вам следует придерживаться стратегии диверсификации услуг, то есть создавать разные направления бизнеса, таким образом сокращая свои риски.

Известная исследовательская компания Бостонская консалтинговая группа, отмечая выгоды диверсификации, указывает на возможности, ко-

⁶⁷ Сколько турагентств в Санкт-Петербурге? //Turprofi :Туристический портал [Электронный ресурс]. - 12.02.13 Режим доступа: http://spb.turprofi.ru/articles/_aview_b380991.

торые получает широкодиверсифицированная компания для перераспределения своих ресурсов в те области, где имеется наибольший потенциал доходности. Другими словами, можно регулировать темпы генерирования денежного потока зрелой «дойной коровы» в соответствии с потребностями развивающихся, но имеющих негативные денежные потоки подразделений организации.⁶⁸

Поэтому практически все современные турфирмы, помимо продаж туров, занимаются также сбытом дополнительных услуг, таких как продажа авиабилетов, бронирование гостиниц, оформление виз, страховых полюсов, аренда авто, предоставление услуг трансфера, продажа сопутствующих товаров – различных сим-карт и пр. Именно они позволяют многим фирмам оставаться на рынке, так как составляют не малую часть их дохода и привлекают различные сегменты туристского рынка.

Еще одним аргументом в пользу диверсификации бизнеса, находящегося на стадии роста или зрелости, является наличие высокой управленческой квалификации персонала, которая часто недоиспользуется из-за зрелого характера бизнеса. Следует помнить, что в современном мире человек уже успел устать от окружающей его техники и IT технологий и ему приятнее прийти к профессионалу, чтобы в спокойной обстановке за чашкой кофе или чая рассказать ему о своих пожеланиях и купить турпродукт, удовлетворяющий всем его запросам. Никакой спешки, никаких стрессов, никаких затрат на поиск достоверной информации, никаких страхов. Только комфорт и качество. Именно это будет Вашим вторым конкурентным преимуществом.

Таким образом, основываясь на бенчмаркетинге и мнении ведущих специалистов, можно сделать вывод о том, что именно использование стратегии диверсификации услуг позволяет многим фирмам оставаться на рынке, сокращая риски и увеличивая прибыль организации.

Выбирая стратегию диверсификацию, предприятие должно найти новые перспективные рыночные ниши. Мы полагаем, что на современном туристском рынке Санкт-Петербурга такими являются индивидуальные и корпоративные туристы внутреннего и социального туризма.

Санкт-Петербург – один из самых прекрасных европейских городов, который по праву входит в число наиболее привлекательных мировых туристических центров. Город будто с самого начала был задуман как великолепный туристский проект, он обладает значительным историко-культурным наследием для формирования туристского продукта и продвижения его на внутреннем и внешнем рынках, для превращения туризма в базовую отрасль городской экономики.

⁶⁸ Диверсификация // Центр управления финансами [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/>.

Однако проведенное нами исследование туристского рынка Санкт-Петербурга и анализ теоретической литературы показали, что сегодня средний турист проводит в нашем городе чуть более двух суток, а турфирмы Санкт-Петербурга, в своем большинстве, работают как туроператоры и турагенты по выездному туризму.

Итак, на данном этапе нашего научного исследования обозначим только два направления потенциальной деятельности турфирмы в рамках диверсификации услуг.

Например, поскольку Санкт-Петербург является «городом-героем» с 1945 года, то тут все еще проживает много блокадников и семей, чьи бабушки и дедушки были или являются ветеранами войны. В связи с этим правительство Санкт-Петербурга старается оказывать им всяческую поддержку, это проявляется и в предоставлении социальных туров по Санкт-Петербургу и Ленинградской области, а также в предоставлении путевок в санатории города и Ленинградской области. Для этого проводятся тендеры среди лучших турфирм города, и возможность участвовать в них является неоспоримым преимуществом для любой турфирмы. Плюсом внедрения подобного рода туров является тот факт, что затраты на рекламу у турфирмы будут минимальными. Поэтому доходы от выигранных тендеров практически сразу покрывают все затраты.

Экономически эффективно обратить целенаправленное внимание на формирование и организацию туров для государственных учреждений дошкольного, начального, среднего и высшего образования Санкт-Петербурга. Так как проведенное нами, в рамках данного научного проекта, изучение интернет-форумов родительских сообществ Санкт-Петербурга показало неудовлетворенность родителей и их родственников ассортиментом и соотношением цена/качество услуг, предлагаемыми турфирмами города, количеством времени, выделяемым образовательными учреждениями на гражданское и патриотическое воспитание подрастающего поколения. Работающие родители сами не имеют возможности уделять достаточно внимания этому направлению в воспитании своих детей, но готовы оплачивать обоснованные мероприятия, связанные с туристско-экскурсионной деятельностью на данном направлении. В данном случае также можно заручиться поддержкой государства, что является несомненным плюсом и преимуществом для турфирм.

Таким образом, турфирмы, реализующие услуги на указанных направлениях, не просто выходят на новый рынок, но и заручаются поддержкой государства, что минимизирует риски компании, увеличивает ее прибыль, создает позитивный имидж, таким образом, при прочих равных условиях, повышая ее конкурентоспособность в современных условиях развития рынка.

Но также не стоит забывать о том, что нужно клиенту – ему нужна помощь в организации его путешествия и такая, чтобы оно стало волшебным.

И тогда он обязательно к вам вернется, даже если ему не сложно будет самому дома забронировать тур. Он придет к Вам за сервисом, за общением, за комфортом. За теми услугами, которые всегда будут пользоваться спросом. А стратегия диверсификации услуг поможет Вам привлечь большее число самых разных клиентских сегментов.

К.А. СУМИН

студент V курса факультета гостиничного бизнеса (0/5093 группа)

Научный руководитель: канд. пед. наук, доц. Л.В. Руглова

РЕВЕНЬЮ МЕНЕДЖМЕНТ НА ОСНОВЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ МАЛЫХ ОТЕЛЕЙ

Въездной туристский поток в Санкт-Петербург в 2012 году достиг 6 млн человек, почти половину турпотока составили иностранные туристы. В отелях города разместились порядка 2 млн гостей. Они осуществили более 4,5 млн ночевок, то есть средняя продолжительность пребывания гостя в Петербурге составила чуть больше двух ночей, подсчитали специалисты Jones Lang LaSalle Hotels.

На сегодняшний день особую нишу рынка гостиничных услуг Санкт-Петербурга прочно занимают средства размещения малых форм гостиничного бизнеса – малые отели, мини-отели, гостевые дома. На 2013 год, по оценке Российского союза туристической индустрии, в городе на Неве функционирует около 1000 средств размещения малых форм гостиничного бизнеса, что составляет 30% номерного фонда города.⁶⁹ Изучение зарубежного опыта показало, что в Европе малый отель имеет около 50 номеров. В США принято считать «малыми» отели, в которых не более 150 номеров. Согласно законодательству Российской Федерации, малый отель – это средство размещения с номерным фондом от 16 до 50 номеров, в свою очередь, мини-отель – средство размещения от 5 до 15 номеров.⁷⁰

В современной практике гостиничного бизнеса Санкт-Петербурга отель часто называется малым, мини или гостевым домом в зависимости от конъюнктуры рынка или позиции собственника (менеджмента) данного отеля.

Поэтому далее мы будем использовать понятие «малый отель» для всех отелей с номерным фондом до 50 номеров.

⁶⁹ www.frontdesk.ru – сообщество профессионалов гостиничного бизнеса.

⁷⁰ ГОСТ Р 54606-2011 Услуги малых средств размещения. Общие требования.

Малый отель как форма малого бизнеса в гостиничной индустрии имеет свои особенности. Не имея возможности заселять большое число людей, то есть большие группы туристов, он не особенно интересен турфирмам для взаимного сотрудничества. С другой стороны, для поддержания необходимого уровня рентабельности загрузка (или заполняемость) малого отеля должна составлять не менее 50%.

Специалисты гостиничного рынка: Алексей Мусакин, Владимир Андреев и многие другие, характеризуя современную ситуацию на рынке гостиничных услуг Петербурга, отмечают, что «гостиничный рынок уже близок к насыщению», а «количество отелей превышает потребности всех сезонов, кроме белых ночей».⁷¹

При этом в Санкт-Петербурге традиционно большая доля в доходах отелей формируется в высокий сезон, который обеспечивает до 50% годового оборота гостиничного бизнеса города. Среднегодовая загрузка петербургских гостиниц в 2012 году составила 58%.

«За последние несколько лет конкуренция на рынке гостиничных услуг Петербурга сильно обострилась на всех направлениях – цены, месторасположение, качество и принадлежность бренду. Но остались даты высокого спроса, например, период Международного экономического форума», – говорит Валерия Райц, заместитель генерального директора AZIMUT Отель Санкт-Петербург.

С ней соглашается уже упомянутый нами Алексей Мусакин, директор по Северо-Западному региону Cronwell Management Co.Ltd., отмечая, что одним из трендов современного гостиничного рынка Петербурга является то, что при выборе гостиницы люди ориентируются уже не только на цену или звездность. «Отель, если хочет выжить, должен как-то выделиться на общем фоне, предложить постояльцу комплекс различных услуг, учесть его специфические предпочтения. Само понятие звездности размывается и ничего больше не говорит клиенту».⁷²

Поэтому, учитывая особенности деятельности малого отеля, усиление конкуренции на рынке, в том числе со стороны сетевых международных гостиничных операторов, а также сильно выраженную сезонность, характерные для гостиничной индустрии Санкт-Петербурга, перед менеджментом малых отелей стоит необходимость использования только эффективных методов и каналов сбыта.

Одним из таких методов может стать ревенью менеджмент, или управление доходами. Ревенью менеджмент – это система финансовых

⁷¹ Ковальчук А.П. Развитие малых отелей в современных условиях в России // Экономика, предпринимательство и право. – 2013. – № 1 (18). – С. 31-42.

⁷² Мусакин А.А. Малый отель: с чего начать, как преуспеть: Советы владельцам и управляющим. – СПб.: Питер, 2011.

показателей, позволяющих анализировать и прогнозировать потребительское поведение. Основная цель ревенью менеджмента – это продажа определенного продукта или услуги определенному целевому сегменту по наилучшей цене с целью удовлетворения потребителей и получение наибольшей прибыли для предприятия.

Для достижения указанных целей используется планирование на основе ключевых показателей управления доходами отеля: Room Revenue, Occupancy, RevPar, ADR, RevPar.⁷³ Последний показатель для малого отеля теряет свою актуальность, так как малый отель, как правило, имеет довольно узкий ассортимент услуг, основные доходы, получая от услуг номерного фонда.

Мы можем влиять на показатель Revpar, управляя ADR и загрузкой отеля.

Управление доходами на предприятиях гостиничной индустрии достигается с помощью использования комплекса инструментов, включающего в себя:

- сегментирование рынка;
- анализ спроса;
- ценообразование;
- прогнозирование;
- стратегию продаж;
- управление номерным фондом.

Все эти инструменты используются в комплексе, учитывая влияние таких факторов внешней и внутренней среды, как сезонность, инфляция, ценовая политика конкурентов, эффективность работы с каждым уровнем и типом каналов продаж отеля, объем продаж по скидочным тарифам (длительность проживания, раннее бронирование, будние дни, как постоянные клиенты, невозвратный тариф и т. д.) и других. В результате менеджмент отеля может влиять на показатель Revpar, управляя ADR и загрузкой отеля.

Учитывая все вышесказанное, авторами был проведён эксперимент по внедрению методов электронной коммерции на основе инструментов ревенью менеджмента в практику некоторых малых отелей Санкт-Петербурга.

Для этого нам нужна была гибкая система тарифов, привязанная не просто к сезону или мероприятиям, проходящим в городе, а к собственной планируемой или фактической загрузке отеля.

⁷³ Секреты Revenue: как оптимизировать доходы?// Rata news. Ежедневная электронная газета Российского союза туриндустрии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ratanews.ru/hotels/hotels_26122008_1.stm (дата обращения 22.02.2014).

На сегодняшний день одним из наиболее экономически эффективных каналов сбыта и продвижения в гостиничном бизнесе является электронная коммерция.

В научной и деловой литературе существуют различные определения электронной коммерции. Мы в своем исследовании опирались на определение А. Юрасова: «Электронная коммерция (от англ. e-commerce) – это сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций». Применительно к туризму электронной коммерцией является реализация туристского продукта посредством использования:

- глобальных систем бронирования (Global Distributing System, далее GDS);
- альтернативных систем бронирования (Alternative Distributing System, далее ADS);
- собственных сайтов;
- другие сервисы.

По данным исследования компании Hilton Worldwide, уже к 2016 году финансовый оборот от въездного туризма в Россию составит 15,3 млрд долларов. Однако в России гостиничные номера online бронируют лишь 7% пользователей Интернета, в то время как в развитых европейских странах их доля составляет 30-50%, в США – 60% и даже в Индии – 23%. Констатируя данную проблему российских отелей, важно пояснить, что столь малое количество online бронирований не связано с тем, что интернет-пользователи России не знают, как пользоваться данным сервисом, не желают учиться или такой способ доставляет определенные неудобства, а напрямую зависит от того, что слишком мало российских отелей используют каналы электронной коммерции как необходимость современной гостиничной индустрии и современной жизни в целом.

Необходимо понимать, что электронная коммерция на практике предприятия позволит существенно увеличить показатели прибыльности и загрузки гостиницы. С помощью ADS канала электронной коммерции отель повышает собственную узнаваемость на различных рынках. Отель способен сам регулировать работу с данным каналом: предлагать больше или меньше номеров, регулировать размер комиссионных отчислений, закрывать и возобновлять канал в зависимости от фактической и планируемой загрузки.

Основываясь на разнообразии тарифов, нами был проведен эксперимент в малом отеле Санкт-Петербурга категории 3*, вместимостью 15 номеров. Эксперимент проводился в марте 2013 года. По итогам маркетингового исследования цен конкурентов и собственных затрат данного отеля, была

разработана специальная тарифная сетка. Так, помимо сезонной диверсификации тарифов: высокий сезон (с мая по июль), средний сезон (с марта по апрель, и с августа по октябрь), низкий сезон (с ноября по февраль), специальных закрытых тарифов (тарифов, применяемых при работе с турфирмами, организациями и постоянными клиентами), невозвратных тарифов в системах бронирования, были созданы несколько тарифов для низкого сезона, которые зависели от загрузки всей гостиницы. Так, например: цена двухместного номера в низкий сезон составляла 2580 руб. В ходе эксперимента было принято решение разделить этот тариф на четыре других следующим образом: если загрузка гостиницы составляла менее 30% (то есть до 4 номеров) – двухместный номер стоил 1790 рублей, если загрузка составляла 50% (до 7 номеров) – 1930 рублей, если загрузка 70% (до 9 номеров) – 2240 рублей и загрузка более 70% – 2580 рублей (первоначальная стоимость). Для каждой категории номеров были созданы такие диверсифицированные тарифы.

Эксперимент показал увеличение валового дохода от продажи номерного фонда в электронных системах бронирования на 65,7% по сравнению с аналогичным периодом в 2012 году, а чистая прибыль от продажи номеров посредством ADS систем возросла на 84,5% за счет специфики гостиничного дела.

Контрольным отелем являлся подобный по ценам и ассортименту услуг малый отель, работающий с теми же электронными посредниками. Отличие заключалось в том, что контрольный отель использовал только традиционные тарифы для низкого, среднего и высокого сезона. Там рост продаж в электронных системах бронирования составил лишь 6%, мы предполагаем, что за счет увеличения популярности ADS.

Кроме этого, исследование научной литературы и практика работы современных отелей показывают, что даже если клиент электронных систем бронирования, проинформированный об акциях и (или) услугах отеля, не воспользуется данным предложением, узнаваемость отеля для потенциального гостя повышается.

Перед нами стояла цель разработать мероприятия, которые напрямую способствовали бы повышению конкурентоспособности малого отеля. В результате предложенных мер мы смогли увеличить загрузку малого отеля в низкий и средний сезон с помощью электронной коммерции без увеличения затрат на его продвижение.

Таким образом, использование системы ревью менеджмента посредством электронной коммерции, при прочих равных условиях, позволяет малым игрокам рынка конкурировать на одном уровне с гигантами сетевой гостиничной индустрии.

Д.В. УСАЧЕВА

аспирант IV года обучения

(кафедра экономики и менеджмента в машиностроении)

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. С.Ю. Александров

ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КОРПОРАТИВНОГО ПОРТФЕЛЯ ПОСТАВЩИКОВ

За последние два десятилетия многие российские компании достигли той стадии развития, когда в условиях рыночной турбулентности как никогда становятся актуальными вопросы конкурентоспособности и устойчивого развития предприятий и недостаточное внимание к вопросам корпоративного управления может обернуться для них серьезным ослаблением рыночных позиций или потери доли рынка.

Наряду с пониманием того, что развитие производства и кооперации сегодня создает важнейшие предпосылки для развития экономики всей нашей страны в долгосрочной перспективе, влияет на конкурентоспособность выпускаемой продукции в мировом масштабе и уровень её технической сложности, создавая инвестиционную привлекательность, дополнительную маневренность, рост уровня и качества жизни населения. Прогрессивные рыночные тенденции усиливают значимость процессов выбора, реализации и коррекции корпоративной стратегии управления цепями поставок компании и внимание к сопровождающим её формированию рискообразующим факторам и проблемам с целью своевременных изменений стратегического ракурса и применению упреждающих воздействий.

Обязательным условием функционирования корпоративной стратегии управления цепями поставок является её работоспособность, а построенная иерархическая система управления поставками должна быть адаптивной, гибкой и конкурентоспособной.

Формирование корпоративной стратегии управления цепями поставок – это итеративный процесс, который включает в себя глобальную оценку компромисса между затратами и потенциальными выгодами, между звеньями цепи поставок и образующими бизнес-процессами с обязательными условиями и степенью влияния на все функциональные области. Процесс оказывает глубокое, направленное воздействие на достижение главной цели с намерением усиления основных компетенций предприятия, то есть подчиняется миссии и корпоративной стратегии компании, и охватывает планирование, основанное на анализе окружения и процессов принятия решений:

- направление (куда пойти и где предложить – рынки и сегменты);
- что предложить (продукты и/или услуги);
- когда предложить (выбор времени, ситуативный подход, экономическая конъюнктура, деловые циклы и т. д.).

Внешняя и внутренняя среда, в которой существует современное промышленное предприятие, определяет широкий спектр проблем и обуславливает применение процессного подхода к управлению корпоративным портфелем закупок. На основе анализа зарубежных и отечественных исследований и публикаций мы выделили наиболее значимые группы проблем, влияющих на формирование корпоративного портфеля поставщиков:

- повышение ожиданий клиента;
- глобализация;
- гиперконкуренция;
- укорачивание жизненного цикла продукта;
- необходимость сосредоточения на своей основной компетенции;
- увеличение скорости технологического прогресса;
- уменьшение времени экономических (бизнес) циклов;
- сильная зависимость производителей от поставщиков и др.

Закупки и управление поставками имеют решающее значение для эффективного и действенного функционирования производства, поскольку компании-производители в большей степени сосредотачиваются на своей основной компетенции, чтобы отвечать рыночным требованиям. Тенденция к росту глобализации и аутсорсинга в странах с низкой стоимостью рабочей силы, наряду с упором на инновации и потенциал цепочек поставок, привела к росту зависимости производителей от поставщиков.

Перечисленные параметры требуют тщательной и качественной оценки, которая будет учитывать существующие проблемы и потенциальные риски при создании той или иной конкурентной корпоративной стратегии управления цепями поставок и как следствие использоваться при формировании корпоративного портфеля поставщиков.

Использование процессного подхода при формировании и управлении корпоративным портфелем поставщиков не является новым направлением для изучения, но охват и зона влияния регулярно дополняется возникающими прямыми и косвенными факторами. Тем не менее анализ функционирования корпоративных систем поставок и накопленные теоретические знания о развитии методов моделирования бизнес-процессов в цепях поставок⁷⁴ позволяют сформулировать ряд принципов при формировании корпоративного портфеля поставщиков:

- с учетом ранжирования контрагентов – по группам товарно-материальных ценностей; по объему закупок, сервисам, – создавая, таким образом, внутреннюю конкурентную среду в собственной цепи поставок; по инновационному потенциалу и существующим уникальным компонентам у компании-поставщика;

⁷⁴ Бочкарев А.А. Теория и методология процессного подхода к моделированию и интегрированному планированию цепи поставок.: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – Санкт-Петербург, 2009. - 42 с.

- гибкости и адаптивности контрагента и его цепи поставок;
- финансовой устойчивости поставщика;
- снижения совокупных затрат на процессы, производство, услуги;
- аутсорсинга непрофильных видов деятельности компании и бизнес-процессов;
- клиентоориентированности цепи поставок;
- ориентации на продолжительность жизненного цикла продукта;
- интеграции процессов и операций в едином информационном пространстве между компаниями (корпоративная информационная система);
- автоматизации хранения запасов, соблюдение условия актуальности и доступности складской базы, резервирования каналов поставок;
- наличия планирования бизнес-процессов и их четкой структуры, соблюдение стандартов менеджмента качества;
- нормирования рисков в цепях поставок;
- безопасности цепочек поставок и т. д.

Таким образом, проанализировав существующие теоретические концепции, практические подходы, проблемы, рыночную и финансовую среды, мы представляем себе возможным выделить две группы рисков, которые следует учитывать при формировании корпоративного портфеля поставщиков: риски экономического и организационного характера (табл. 1).

Таблица 1

Экономические риски	Организационные риски
«Эффект Хлыста (Кнута)»	Отсутствие формализованной корпоративной стратегии
Недобросовестная и/или гиперконкуренция	Слияния и поглощения, стратегические альянсы, рост фрагментации цепи поставок
Невозврат инвестиций	Идентификация и внедрение инноваций
Технологические проблемы	Маркетинг, бренд-менеджмент
Рост затрат на экспорт и импорт	Прозрачность цепочки поставок
Аутсорсинг закупок	Контрактные отношения
Барьеры в налоговом, таможенном, транспортном законодательстве	Внешняя и внутренняя политика государства, законодательные и нормативно-правовые акты
Выбор и/или построение адекватной структуры управления транзакциями	Корпоративная архитектура цепи поставок, устойчивость структуры
Высокая стоимость инноваций, короткий жизненный цикл продукта	Нехватка кадров (отсутствие специалистов по управлению цепями поставок)
Инфляционные риски	Деловая репутация
Устаревание оборудования, адаптация импортного оборудования	Безопасность цепи поставок
Логистические проблемы	Сертификация, лицензирование
Качество поставок, контрафактная продукция	Развитие и ввод в эксплуатацию новых технологий

Экономические риски оказывают прямое воздействие на финансовое благосостояние и прибыль предприятия зачастую в достаточно коротком временном интервале. То есть ущерб, нанесенный компании рисками данной группы, потенциально значителен. Цикл наступления риска может быть слишком короткий, для того чтобы фирма успела своевременно изменить свою рыночную тактику и принять меры упреждающего воздействия. Риски организационного характера несут опосредованное влияние, но изначально отражаются на организационных процессах внутри фирмы и звеньях или процессах в цепочках её поставок и только после влияют на экономику предприятия.

Термин «эффект хлыста» или «эффект кнута» возник в конце прошлого века и подразумевает непредвиденные скачки амплитуды спроса в одном из звеньев цепи поставок, с усилением колебания по мере удаления от фокусной компании.⁷⁵ Создает лавинообразный эффект в цепи поставок.

Методы стратегического планирования и управления поставками предполагают опору на корпоративную стратегию, зачастую профильные специалисты как в России, так и за рубежом сталкиваются с её отсутствием, устаревшими процессами или неработоспособностью и формальным подходом.

Решение вопросов нивелирования рисков и последствий потенциальных проблем при формировании корпоративного портфеля поставщиков лежит через подбор и создание оптимальной и альтернативной структур линеек партнеров для центральной компании. Признание значения расширения возможностей в рамках партнерских отношений с большей степенью ответственности сторон, определение уровня автономности каждого участника поставок, степени влияния и прозрачности отношений. Задачи стратегического переосмысления процессов и разрозненных систем закупок, направленные на оптимизации в условиях волатильности и усложняющейся глобальной эксплуатационной среды, требуют новых инновационных решений и взаимосвязанных действий. Баланс между звеньями в цепочках поставок в целях организации совокупного корреляционного подхода позволит своевременно оценить потенциальные транзакционные издержки (при формировании новой сети партнеров, поиск и ввод новых поставщиков и пр.), оптимизировать расходы, своевременно снизить риски за счет приемлемых изменений, адаптироваться к реальной ситуации, повысить бизнес-показатели и эффективность деятельности компании в целом.

⁷⁵ Value Chain Framework (Porter): Центр знаний. 12manage. THE EXECUTIVE FAST TRACK [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.12manage.com/methods_porter_value_chain_ru.html (дата обращения 20.03.2014).

Круглый стол XI
**«ОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ»**

Я.П. КОМИССАРЕНКО

магистрант I курса, программа подготовки «Национальная экономика»
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Н.В. Нещерет

**РАЗРАБОТКА И ТРАНСФЕР НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИИ**

Научно-технический прогресс и усовершенствование технологического процесса становятся фактором углубления международного разделения труда. В такой среде создаются благоприятные условия для интенсивного научно-технического и технологического обмена между странами. Этот опыт позволяет, в свою очередь, повысить степень развития тех или иных промышленных отраслей или народного хозяйства в целом, решить вопросы расширения экспортного направления и сокращения импорта, а также обуславливает создание прочных технико-экономических связей.

В последнее время мировой обмен технологиями и научными разработками развивается интенсивнее, нежели торговля товарами. Это особенно характерно для развитых капиталистических стран, которые ясно видят связь между развитием инновационных технологий и ускорением темпов экономического развития.

Ведущими странами в области экспорта технологий являются США, Великобритания, ФРГ, Франция, Япония, а также Бразилия и Аргентина. Лидерами по импорту технологий являются такие представители, как Япония, Италия, Аргентина, ФРГ, Франция, Таиланд и др.

В то время, как большинство передовых стран мира наращивают научно-технологическую базу, Россия по-прежнему остаётся страной, ориентированной на экспорт ресурсов. Чем подобный путь экономического развития чреват, давно известно. Вот только несколько негативных факторов, отражающихся на экономике страны:

- 1) нестабильные цены на нефть на мировом рынке;
- 2) устаревающий производственный фонд и старение производственных технологий – следовательно, потеря конкурентоспособности российских нефтепродуктов;
- 3) постоянные ужесточения требований к качеству – повышение себестоимости производства.

В связи со складывающимися обстоятельствами с каждым годом растёт необходимость перехода России с сырьевой экономики на инновационную. Однако затраты на НИОКР в России остаются низкими.⁷⁶ После развала Советского Союза этот показатель сократился с 2,03% ВВП (1990 год) до 1,08% ВВП (2012 год) (рис. 1). Важно также отметить тот факт, что в России доля государственного финансирования исследований и разработок остаётся высокой, в то время как в развитых странах преобладают инвестиции частного бизнеса.

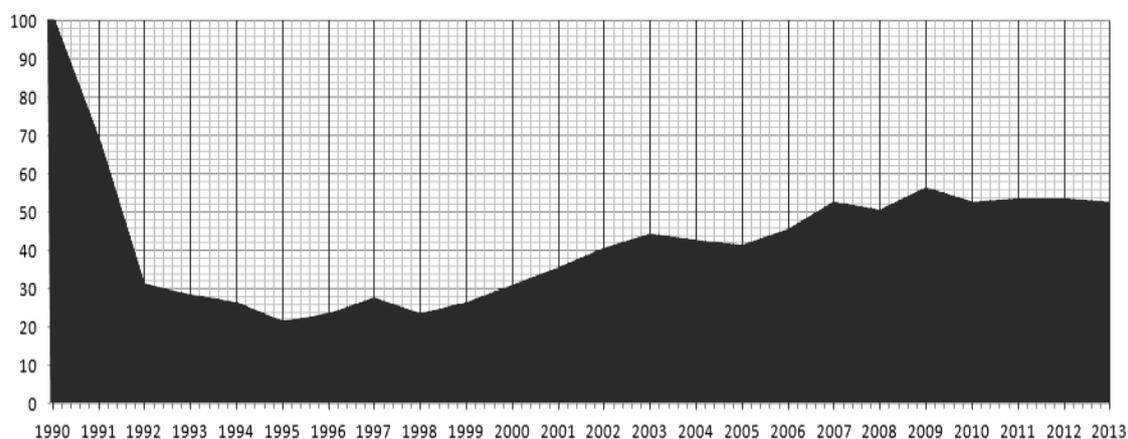


Рис. 1. Внутренние затраты на НИОКР в российской экономике, в постоянных ценах, % к 1990 г.

Поэтому уже теперь наша страна занимает низкие позиции в таких международных рейтингах, как Рейтинг конкурентоспособности IMD⁷⁷ (42-е место на 2013 год) и Индекс глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума⁷⁸ (67-е место на 2013 год).

Согласно данным Рейтинга стран мира по количеству заявленных патентов (World Intellectual Property Organization. World Intellectual Property Indicators 2013),⁷⁹ Россия занимает 6-ю позицию. Однако более показательным представляется Глобальный индекс инноваций,⁸⁰ представляющий со-

⁷⁶ Финансирование исследований и разработок в России: состояние, проблемы, перспективы / Под ред. Л.Э. Миндели, С.И. Черных и др. М.: Институт проблем развития науки РАН, 2013. – С. 57.

⁷⁷ Institute of Management Development: Рейтинг конкурентоспособности стран мира. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru>.

⁷⁸ Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2013 года. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/07/01/6051>.

⁷⁹ Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru>.

⁸⁰ Рейтинг стран мира по количеству патентов – информация об исследовании. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-patents/info>.

бой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране.

По данным исследований международной бизнес-школы INSEAD, Корнельского университета и Всемирной организации интеллектуальной собственности, в этом рейтинге в 2013 году Россия заняла 62-е место в списке, что на 11 позиций ниже, чем в 2012 году (табл.1).

Но разве Россию может устраивать лишь роль отсталой страны, поставляющей дешёвые ресурсы?

Таблица 1

**Рейтинг стран мира по количеству патентов
и глобальный индекс инноваций**

	World Intellectual Property Organization. World Intellectual Property Indicators 2013.		The Global Innovation Index 2013.	
	Место	Заявки всего	Рейтинг	Индекс
США	1	490226	5	60,3
Китай	2	391177	35	44,7
Япония	3	344598	22	52,2
Южная Корея	4	170101	18	53,3
Германия	5	59245	15	55,8
Россия	6	42500	62	37,2
Канада	7	35449	11	57,6
Индия	8	34287	66	36,2
Швейцария	36	2043	1	66,6
Гонконг	14	11702	7	59,4
Сингапур	15	9773	8	59,4

В качестве позитивного примера для России автором рассматриваются такие страны, как Япония и США. Системы поддержки соответствующего уровня трансфера технологий этих стран достаточно эффективны.

Для политики Японии в этой сфере характерны следующие элементы:

- Наличие чёткой системы планирования.
- Существование венчурных бизнес-лабораторий в 48 университетах страны.
- Реализация разветвленного механизма взаимодействия цепочки «промышленность – академическая наука – власть».
- Участие Научного Совета Японии в 48 международных научных организациях.
- Сотрудничество с разными странами путём активного участия в международных академических проектах и др.

Для политики США характерно:

- Наличие качественной и чётко проработанной законодательной базы в сфере трансфера технологий.

- Активная иммиграционная политика, которая призвана содействовать привлечению в США научных кадров.

- Национальные расходы США на НИОКР превосходят подобные мировые показатели и намного опережают ближайших конкурентов – страны ЕС, Японию и Китай и др.

Теперь обратимся к Российской системе трансфера технологий. У нас она по сравнению с лидирующими странами практически не развита. Хотя с 2000-х годов в России и начали создаваться центры трансфера технологий (ЦТТ), цель которых – стать связующим звеном между наукой и бизнесом, однако пока эта система не сформировалась.

Первый шаг по созданию ЦТТ был сделан в 2002 году, когда Минпромнауки разработало базовый документ – Концепцию развития венчурной индустрии в России. Тогда государство объявило о намерении создать благоприятные условия для того, чтобы в российскую инновационную сферу пошли деньги венчурных фондов. В Концепции было впервые прописано, что на базе вузов, академических и отраслевых институтов должны создаваться специализированные структуры, которые условно были названы «центрами трансфера технологий». Именно они должны заниматься коммерциализацией результатов научных разработок, в том числе полученных за счет средств целевого государственного финансирования.

В 2003 году при поддержке Минпромнауки было запущено шесть таких центров, один из них в Санкт-Петербурге. Хотя организационные схемы и принципы работы этих центров различны, у всех одна цель – создание новых бизнесов на основе технологических разработок, возникающих в научно-исследовательских отраслевых и академических институтах и вузах.

Стоит отметить, что меры, принятые государством по созданию жизнеспособной системы поддержки трансфера технологий, являются обоснованными, однако система эта только начинает формироваться, основной же формой трансфера технологий в России на протяжении многих лет была посредническая форма.

Осуществляющих свою деятельность на территории России посредников можно подразделить следующим образом: специальные фонды и консалтинговые фирмы. Фонды занимаются поиском заказчиков, готовых вкладывать свои средства в инновационные исследования, то есть инвесторов, а консалтинговые фирмы оказывают информационную поддержку, касающуюся норм правовой защиты ИС и вопросов маркетинга. Посредники в области трансфера технологий и торговли объектами ИС имеют две характерные черты:

1) не берут на себя никакие обязательства по затратам или управлению и разработке объектов интеллектуальной собственности;

2) сосредоточены в основном в крупных городах и не расширяют клиентскую базу дальше границ своего региона.

Для стабилизации российской системы трансфера технологий необходима детально продуманная государственная научная политика. С учетом мирового опыта и особенностей современного состояния экономики России такая политика должна включать несколько взаимодополняющих компонентов:

- Расширение и совершенствование законодательной базы в сфере трансфера технологий и защиты интеллектуальной собственности.
- Вовлечение российского бизнеса в сферу НИОКР, увеличение частных расходов на науку.
- Дальнейшее развитие и увеличение числа центров трансфера технологий.
- Увеличение расходов на НИОКР на государственном уровне.
- Предоставление возможности научному сообществу самому выбирать направление исследований для актуализации разработок и повышения их востребованности на мировых рынках.
- Качественное совершенствование системы образования с целью подготовки высококвалифицированных кадров для развития и продвижения науки России.
- Создание благоприятной среды для сотрудничества и обмена опытом с зарубежными разработчиками.

А.А. МАНОВА

студентка IV курса

факультета государственного и муниципального управления (0/702 группа)

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Е.В. Зарукина

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

Последние несколько лет проблемы расширения использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ) не теряют своей актуальности в большинстве развитых и развивающихся стран.

Возобновляемой или регенеративной энергией, а также «зелёной энергией» называется энергия, получаемая методами, не требующими использования невозполнимых природных ресурсов.⁸¹

⁸¹ Экономический словарь Академик [Электронный ресурс]. - http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/20696

Можно выделить некоторые факторы развития возобновляемой энергетики. При этом не для всех стран они идентичны, однако являются верными и для Российской Федерации.

Например, для стран Европейского союза (ЕС) актуальной является проблема снижения зависимости от импорта углеводорода и улучшения экологической ситуации. Первое подразумевает сокращение зависимости от экспорта нефти и газа, особенно если большая часть экспорта идёт от одного поставщика или экспортёры имеют значительный страновой риск. Экологический же аспект, помимо сокращения выбросов парниковых газов, актуальный для всех стран ЕС, касается тех государств, где «грязная» генерация имеет большое воздействие на качество воздуха.

Для Бразилии немаловажным фактором внедрения и популяризации альтернативной энергетики является развитие промышленного производства, которое позволит создать рабочие места и дать толчок в развитии смежных отраслей.

Помимо этого для Бразилии, Саудовской Аравии и Норвегии играет роль развитие наукоёмких и технологических отраслей промышленности. Во-первых, это поможет снизить стоимость генерации ВИЭ за счёт инвестирования в исследования и строительства объектов «зелёной» энергетики. Во-вторых, развитие инновационных отраслей промышленности позволит расширить экспорт новых материалов и технологий.

Также к факторам развития ВИЭ в Саудовской Аравии, а также в Соединённых Штатах Америки можно отнести экономию запасов углеводородов, сохранение их на будущие периоды, когда (прогнозируемый) дефицит приведёт к значительному повышению цен.⁸² Кроме этого, формирование запаса энергоресурсов снизит риск значительного колебания цен.

В настоящее время, несмотря на снижение объёма инвестиций в сферу возобновляемых источников энергии, объём их использования непрерывно растёт. На них приходится 44% всей установленной мощности в мировой энергетике в 2013 году.⁸³ Это показывает, что рынок ВИЭ постепенно стабилизируется.

Есть и еще один признак того, что рынок нормализуется. Хотя в новые проекты в 2013 году было вложено меньше денежных средств, чем в 2012, акции энергетических «зеленых» компаний впервые за долгое время выросли. Средняя стоимость акций на этом рынке непрерывно падала с 2008 по

⁸² РусГидро. Проекты в области использования возобновляемых источников энергии. [Электронный ресурс]. - http://www.rushydro.ru/upload/iblock/3f5/PROEKTI-V-OBLASTI-ISPOLZOVANIYa-VIE-Smolina_D_15_11_12.pdf.

⁸³ Global Trends in Renewable Energy Investment 2014 [Электронный ресурс]. - <http://fs-unep-centre.org/publications/gtr-2014>.

2012 год. Однако в 2013 году рост составил 54%. Возможно, сказались повышение рентабельности и снижение издержек. С 2009 по 2013 год себестоимость кВт электричества, полученного от солнечных батарей, снизилась на 25%, от ветряных станций – на 53%.⁸⁴ Поэтому число мощных ветряных электростанций, которые строятся без государственных субсидий, растёт.

Лидером в сфере инвестирования в ВИЭ в 2012 году стал Китай, объём инвестиций которого составил больше четверти совокупного мирового объёма. Больше всего инвестиции в возобновляемые источники снизились в Европе: на 44%. Исключение – Великобритания, где они выросли на 12%. В 2013 году впервые Британия обогнала Германию по объёму инвестиций на этом рынке.⁸⁵ На данный момент в Британии ведётся постройка крупной электростанции WesternmostRough. Большое внимание «зелёной энергии» стала уделять и Япония, увеличив свои инвестиции на 80%. В целом на мировом рынке видна тенденция увеличения объёма инвестирования в ВИЭ в развивающихся странах, которые по этому показателю уже практически не уступают развитым.

До недавнего времени по целому ряду причин, прежде всего из-за огромных запасов традиционного энергетического сырья, вопросам развития использования возобновляемых источников энергии в энергетической политике России уделялось сравнительно мало внимания. Однако в последние несколько лет ситуация начала меняться. Некоторые факторы, такие как необходимость внедрения программ по улучшению экологической ситуации в регионах, возможности повышения качества жизни людей, участие в мировом развитии прогрессивных технологий, стремление повысить энергоэффективность экономического развития, а также имидж страны на международной арене, способствовали активизации усилий по внедрению «зелёных» технологий в стране. К 2008 году доля возобновляемых источников энергии в сфере производства электроэнергии составляла 17%.⁸⁶ В настоящее время продолжается активная разработка и внедрение крупных проектов по производству ВИЭ в России, реализация которых позволит значительно уменьшить зависимость от традиционных источников энергии.

Несмотря на положительную динамику развития альтернативной энергетики в России, она всё же не достигла паритета с классической генерацией. Доля ВИЭ-генерации в структуре потребления в Российской Федерации в 2012 году составила менее 0,8%.⁸⁷ Вероятно, момент внедрения ВИЭ в России ещё не настал, так как запасы углеводородов избыточны.

⁸⁴ Александров Д. Как возобновляемая энергетика почти завоевала полмира [Электронный ресурс]. - <http://slon.ru/biz/1080754>.

⁸⁵ Там же.

⁸⁶ Сайт Министерства энергетики РФ [Электронный ресурс]. - <http://minenergo.gov.ru/>.

⁸⁷ Там же.

Ветрогенерация и солнечная генерация не обеспечивают гарантированную выдачу мощностей и должны резервироваться классической генерацией.

Также немаловажным фактором внедрения технологий получения возобновляемой энергии является тот факт, что всё оборудование для её производства необходимо импортировать, так как его производство по большинству технологий в России отсутствует и сфера машиностроения на данный момент неконкурентоспособна. Наименьших капитальных вложений в импортируемое оборудование требуют приливная и геотермальная энергетики, малая гидроэнергетика и распределённая энергетика с использованием возобновляемых источников.

Согласно презентации РусГидро, осуществляющей несколько крупных проектов в сфере геотермальной и приливной энергетик, самыми перспективными рынками России являются Дальний Восток, Республики Северного Кавказа, а также Мурманская область.

Несмотря на определённые проблемы в организации внедрения и расширения использования «зелёной» энергетики, доля использования ВИЭ в России постепенно растёт. Инвестиционная привлекательность проектов растёт. С учётом длительности инвестиционных циклов в энергетике инвестиционные решения ближайших 5-8 лет будут предопределять технологическую структуру российской энергетики на период после 2020 г.⁸⁸

Внимание проблеме внедрения «зелёной» энергии уделяется и в энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2030 года. Помимо определения планируемых объёмов производства возобновляемой энергии, в документе отмечается необходимость проведения грамотной государственной политики в этой сфере, которая позволит ускорить рост данного сегмента рынка энергетики.

В целом государственная политика в сфере использования возобновляемых источников энергии на период до 2030 года предусматривает:

- координацию мероприятий в области развития электроэнергетики и возобновляемой энергетики;
- рациональное применение мер государственной поддержки развития возобновляемой энергетики;
- разработку комплекса мер по государственной поддержке промышленности и научных институтов для обеспечения отрасли возобновляемых источников энергии российским оборудованием и комплектующими;
- создание благоприятных условий для привлечения внебюджетных инвестиций с целью сооружения новых и реконструкции существующих генерирующих объектов, функционирующих на основе использования возоб-

⁸⁸ РусГидро. Проекты в области использования возобновляемых источников энергии. [Электронный ресурс]. - http://www.rushydro.ru/upload/iblock/3f5/PROEKTI-V-OBLASTI-ISPOLZOVANIYa-VIE-Smolin_D_15_11_12.pdf.

новляемых источников энергии, и использование механизма венчурных фондов для инвестирования в объекты возобновляемой энергетики;

- поддержку развития малых предприятий, функционирующих на рынке энергетического сервиса в сфере возобновляемой энергетики;

- обеспечение доступности информации о формировании и реализации мероприятий по развитию возобновляемой энергетики;

- осуществление технического и технологического контроля и надзора за соблюдением требований безопасности при использовании возобновляемых источников энергии.⁸⁹

Острой проблемой, согласно стратегии, является недостаточное использование местных видов топлива в региональных энергетических балансах. В 2008 году доля торфа в топливно-энергетическом балансе России составила менее 1%, доли прочих видов твердого топлива, включая различные отходы, и дров для отопления находились в диапазоне от 3 до 4 процентов.⁹⁰ Например, в Республике Карелия, на территории которой находятся одни из самых крупных месторождений торфа, только за счёт его использования и использования древесного сырья можно на 60% уменьшить объём привозного топлива, на которое тратится практически треть бюджета этого Субъекта Федерации.

Стоит отметить и изолированные зоны, развитие ВИЭ в которых позволит значительно изменить расходную часть их бюджета. Так, в Республике Саха на 2006 год 75% всех коммунальных энергоёмкостей были завозными. На осуществление их доставки и распределения тратился 1,2 млрд рублей в год.⁹¹

Государственная политика в сфере использования местных видов топлива на период до 2030 года будет предусматривать:

- восстановление и поддержку развития производства местных источников топлива, создание тепловых электростанций и котельных, работающих на этих источниках, в том числе в труднодоступных и удаленных регионах;

- создание условий для выработки энергии на базе использования городских бытовых отходов.

Двигаясь к увеличению доли альтернативных источников энергии в российской энергетике, государство должно избрать путь инноваций. В таком случае эффект выйдет за пределы отрасли – спрос на оборудование даст толчок развитию отечественного производства, что, в свою очередь, создаст условия для развития машиностроения, химической промышленности и науки, а также создания новых рабочих мест.

⁸⁹ Энергетическая стратегия России на период до 2030 года [Электронный ресурс]. - <http://minenergo.gov.ru/aboutminenergo/energostrategy/>.

⁹⁰ Там же.

⁹¹ Кириллов Н. Энергетика должна быть энергичной [Текст] / Н.Кириллов // Машины и механизмы. – 2009. – №12.

СОДЕРЖАНИЕ

Круглый стол I

«Актуальные вопросы экономической теории и истории экономики»

Григорьева Е.В. Пенсионная реформа 2014 года в России	3
Павленко И.А. Развитие современных идей теории ожидаемой полезности	5
Поникаровская А.И. О выборе между инвестированием в развитие экономики и социальную сферу	9
Скорятина Е.А., Соболев Р.К. Особенности экономической интеграции России в условиях кризиса	12
Юсупова Ф.Ф. Двойственность санкций против России	13

Круглый стол II

«Финансовая система: факторы устойчивого развития в посткризисных условиях»

Ефимова А.А. Участие государства в капитале отечественных банков: актуальные вопросы	16
Химичева Н.Г. Государственно-частное партнерство в России	21

Круглый стол III

«Состояние и развитие бухгалтерского учета, анализа и аудита в России»

Кирсанова В.В. Учет и аудит объектов внешнего благоустройства	25
Сабанов М.Т. Особенности управленческого учета экологических затрат в России	28
Финина С.Д. Анализ и оценка эффективности инвестиций	33
Чубинец Ю.Н. Концептуальные подходы к построению эффективной системы управленческого учета и контроллинга в компании	36
Якушева К.А. Особенности бухгалтерского учета объектов интеллектуальной собственности	40

Круглый стол IV

«Современная система международных экономических отношений: тенденции развития и место России»

Авдеева Н.А. Сравнительный анализ безработицы в странах Европы (на примере Испании и Австрии)	45
--	----

Косоротова О.В. Развитие ключевых компетенций международных компаний	49
Селиверстова А.А. Некоторые аспекты влияния присоединения России к Всемирной торговой организации на развитие экономической интеграции стран Таможенного союза	54
Терехина Е.С. Особенности и ограничения современной российско-китайской межфирменной кооперации.....	61
Ююкина Я.К., Гапонова Е.Д. Проблема «утечки кадров» из России до и после вступления в ВТО.....	66

Круглый стол V

«Развитие современного мира через призму актуальных подходов философии, социологии и политологии»

Краслянская А.О. Проблема Гибралтара в англо-испанских взаимоотношениях	71
Михайлова О.К. Формирование корпоративной культуры в социальных сетях.....	73
Степанов С.А. Молодежное предпринимательство в гражданском обществе	77

Круглый стол VI

«Инновационные стратегии социально-экономического развития регионов»

Баковец А.В. Перспективы развития морского круизного туризма Санкт-Петербурга.....	82
Хрестяновский Р.Ю. Повышение эффективности использования транспортной системы РФ в условиях нарастания транзитных потоков внешнеторговых грузов	86

Круглый стол VIII

«Взаимовлияние глобализации и развития информационно-коммуникационного пространства»

Кириленко Т.А., Шкарбан А.С. Консалтинг информационных систем (системы класса HRM).....	90
Курдюмова А.А., Потоскуева П.Д. Разработка проекта по созданию школы иностранных языков (с использованием программного продукта Oracle Primavera)	92
Нестерова Е.С., Тентина И.А. Системы электронного документооборота. Средства структурирования информации в СЭД	97

Прокопьев Д.А. Задача о максимальном потоке в сети с помощью программы MS Excel.....	101
---	-----

Круглый стол IX

«Правовые особенности формирования и развития современного общества»

Сапизжак Р.И. Практика применения законодательства о размещении и исполнении договора строительного подряда для государственных нужд	106
Тихонина О.С. Договор об оказании медицинских услуг: актуальные проблемы заключения и исполнения	109
Хромцова Т.Л. Закладывание в сообщение скрытых смыслов как способ манипулирования в речах адвокатов (на материале английского языка)	113

Круглый стол X

«Актуальные вопросы управления современным предприятием: конкурентоспособность и устойчивое развитие»

Коврижина К.Ю. Повышение конкурентоспособности промышленного предприятия на основе управления энергоресурсами.....	117
Козимянец К.В. Проблема оценки ответственности работника в контексте оценки качества труда.....	120
Стародубцева Ю.А. Диверсификация услуг как фактор повышения конкурентоспособности туристских фирм Санкт-Петербурга в современных условиях развития рынка	123
Сумин К.А. Ревенью менеджмент на основе электронной коммерции как фактор повышения конкурентоспособности современных малых отелей.....	128
Усачева Д.В. Проблемы и риски при формировании корпоративного портфеля поставщиков.....	133

Круглый стол XI

«Отраслевые аспекты развития инновационной экономики»

Комиссаренко Я.П. Разработка и трансфер новых технологий как фактор повышения инновационной активности России.....	137
Манова А.А. Использование возобновляемых источников энергии.....	141

Научное издание

**МАТЕРИАЛЫ
I НАУЧНОГО КОНГРЕССА СТУДЕНТОВ,
МАГИСТРАНТОВ И АСПИРАНТОВ СПбГЭУ**

22 мая 2014 года

Подписано в печать 25.08.14. Формат 60×84 1/16.
Печ. л. 9,5. Тираж 100 экз. Заказ 347.

Издательство СПбГЭУ. 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21.

Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ