

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

ИНСТИТУТ МАГИСТРАТУРЫ

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

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

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

20–21 апреля 2017 г.

Часть 2

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

ББК 65.291.5

С23

Сборник лучших докладов VI Международной межвузовской научно-практической конференции Института магистратуры «Инновационные направления устойчивого развития экономики и общества». «Innovative trends of sustainable development of economy and society» 20–21 апреля 2017 г. Часть 2. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2017. – 65 с.

ISBN 978-5-7310-4157-7

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

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

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

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

ББК 65.291.5

Редакционная коллегия:

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

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

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

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

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

ISBN 978-5-7310-4157-7

© СПбГЭУ, 2017

УВАЖАЕМЫЕ УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ!

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

Сборник содержит доклады выступлений пленарного и секционных заседаний.

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

Организационный комитет:

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

СЕКЦИОННЫЕ ЗАСЕДАНИЯ

Орлова Юлия Александровна

Orlova Yuliya Alexandrovna

Шигабетдинова Екатерина Миратовна

Shigabetdinova Ekaterina Miratovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Программа «Международный бизнес»

Master program «International business»

e-mail: yuliya.orlova94@gmail.com

СРАВНЕНИЕ ЯПОНСКОЙ И РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ.

ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ЯПОНСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

A COMPARISON OF THE JAPANISE

AND RUSSIAN MANAGEMENT SYSTEMS.

JAPANISE MANAGEMENT IMPLEMENTATION

AT RUSSIAN ENTERPRISES

В данной статье мы выявили актуальность использования японских методов управления для российских компаний, собрали информацию о японском стиле управления и выяснили почему он является одним из самых эффективных в мире. Представлены предложения по внедрению элементов японского менеджмента в российской системе управления.

The article is devoted to the relevance of the Japanese management for the Russian companies. The Japanese management crucial features and reasons of its efficiency are illustrated. Also, we deal with offers on introduction of some elements of the Japanese management in the Russian control system.

Ключевые слова: японский менеджмент, управление, предприятие, российский менеджмент.

Keywords: Japanese management, management, enterprise, Russian management.

The United States and Japan together with the control systems come to the forefront and Russia remains far behind. Why? The purpose of this article is to find weak points in the Russian control system and to answer this question.

Also we tend to offer ways to improve the activity of the Russian companies as a result of the Japanese management implementation.

The subject is rather urgent, because the Japanese management is recognized as one of the best in the World. Perhaps, adopting some of its main points or elements allows Russian companies to get new management styles or to rearrange existing.

What it is possible to talk about the Japanese model of management? There is no country in the world which would be so widely presented concerning methods of management how Japan is. None of national models of management draws so much attention. It is worth looking at the list of scientific and practical literature which is devoted to distinctive features of the Japanese management as at once it is realized. There are hundreds of such books and grants, which are published in different languages.

As well as in any country, the principles and methods of management in Japan, reflect its originality, culture, social psychology and historical features. The Japanese management is directly connected with socioeconomic way of the country. It should be noted that in this country which is poor in natural resources, human resources are the main wealth. Japan pays special attention to communication between people, to personal features of each employee. The companies try to find a suitable position for the worker, rather, than to find the employee to a position. The group activity is also important factor for this management system.

In the Japanese management experience is valued more than education. In Japan at the beginning the employees face with practice which then turns into theoretical knowledge. This fact distinguishes Japan from other countries where the theory is supported with practice.

We have allocated 5 features of the Japanese management:

1. Japanese companies give a guarantee of employment as well as create a credibility situation in the company. It results to stability of a manpower, it is a stimulus for employees and motivates workers for strengthening community with the company. Such stability provides system of lifelong hiring.

2. Publicity of any information in corporation. There is the general base of information on the politician and activity of firm to which all levels of the organization have access. Management also seeks for support of corporate values at all levels.

3. Management in the Japanese production, is focused on quality.

4. The Japanese management assumes constant presence of the company's leader on production. It promotes to the fast solution of various problems, difficulties in process of their emergence.

5. Maintenance of an order and purity. Such order has to serve as a quality assurance of products and promote increase in productivity.

What we can say about the Russian management?

The Russian control system was exposed to numerous changes owing to numerous changes in the country (Revolutions, Civil war, Patriotic war, the collapse of the USSR and so on.) We have a set of economic complexes, the high-concentrated productions, but we lag behind in development of the enterprises of small and medium business. There are also problems connected with technocratic approach to management which means the shift of attention of the manager to problems of the equipment, production technologies, neglecting problems of social and psychological character (motivation).

In general, the shape of the Russian management can be presented so:

1. Individual responsibility of each employee, accurate distribution of duties;
2. Advantage of corporate interests over personal interests of employees.
3. Weak feedback between management levels, structure of management – rigid.

However, in Russian and Japanese organizations there are similar features, such as the hierarchy of the management system, an increase in labor remuneration in accordance with the accumulated experience, the quality of work performance and qualifications, fixed wages.

Japanese management in the 21st century is the result of the synthesis of a pragmatic and rational approach to management with the cultural and historical past of Japan. Now this methodology is even more rational. Thus, it should be said that the Japanese management system may well be used in other countries, including Russia. It can also be noted here that it is easier for us to perceive the Japanese systems, in connection with the similarity of many ethno-cultural characteristics of the population of our country and Japan.

At the present time, the majority of Russian enterprises, when recruiting and hiring personnel, pay too much attention to checking special professional knowledge, especially the availability of work experience. But at the same time not all enterprises are ready to train employees. For us, as for students without work experience, this is a very important issue, because soon we will face this problem. Therefore, in our opinion, it would be expedient for Russian companies to use the elements of the Japanese system of training and learning the necessary narrow skills in the workplace. Introducing this practice, modern Russian firms will be able to simultaneously create their own systems of in-house training that will not lose sight of prospective potential employees, and will also ensure professional and human growth of employees.

The above proposal also contributes to long-term employment of employees, which is necessary to create conditions for staff rotation. It is the personnel rotation system used in Japan that, in our opinion, should also be adopted by the Russian enterprises. The introduction of this system will not only allow workers to avoid routine work, but also contribute to their professional growth. It will enable them to act objectively in the interests of the

company. Also, domestic leaders should pay attention to the wage system and other ways of motivating employees as in Japan.

The above suggestions on improving the management system can be assessed as very effective, as the costs of implementing the necessary measures are paid off by the results that the firm receives from the implemented innovations through a significant increase in the personnel's performance. The implementation of these proposals shouldn't take too long than the search for professionals, so it can be considered very acceptable.

Литература:

1. Оу И. Японский менеджмент: прошлое, настоящее и будущее. – «Эксмо», 2007.

2. Пивоваров С.Э. Сравнительный менеджмент: Учебное пособие. 2006.

3. Шеметов П.В. Менеджмент: управление организационными системами: учеб. пособие / П.В. Шеметов, Л.Е. Чередникова, С.В. Петухова. – М.: «Омега-Л», 2008.

4. SDG Compass (Supported the UN Global Compact, World Business Council for Sustainable Development and Global Reporting Initiative) [Электронный ресурс] URL: <https://sdgcompass.org> (Дата обращения 15.12.2017).

5. UN Foundation: Sustainable Development Goals Reports and Resources [Электронный ресурс]. URL: <http://www.unfoundation.org/features/globalgoals/the-global-goals-reports-and-resources.html> (Дата обращения 13.12.2017).

Борзова Юлия Андреевна
Borzova Yulia Andreevna

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

Программа «Управление фирмой и туристскими рынками»
Master program “Company and tourist markets management”

e-mail: julia.bor@bk.ru

**ОСОБЕННОСТИ БРЕНДИРОВАНИЯ ГОРОДОВ
КАК ТУРИСТСКИХ ДЕСТИНАЦИЙ
FEATURES OF BRANDING OF CITIES
AS TOURISTIC DESTINATIONS**

В статье проанализирован опыт брендинга крупных туристских городов, на основе чего выявлены различия в брендинге города как территории и как туристской дестинации. Сделаны выводы о необходимости учета опыта брендинга ведущих туристских дестинаций мира и использовании принципа взаимосвязанности и последовательности.

The article analyzes the experience of branding large tourist cities, on the basis of which the differences in the branding of the city as a territory and as a tourist destination were revealed. Conclusions were made about the need to take into account the experience of branding the world's leading tourist destinations and use the principle of interconnectedness and consistency.

Ключевые слова: бренд, туристская дестинация, брендинг городов, влияние бренда, репутация города, рейтинг городов.

Keywords: brand, tourist destination, city branding, brand influence, city reputation, city rating.

Дестинации так же, как и товары и услуги, могут подвергаться брендингу. Сегодня брендинг – одна из важных и наиболее эффективных частей комплексной маркетинговой стратегии при продвижении дестинации. Бренд позволяет передать потенциальным туристам все особенности и преимущества конкретной дестинации. Для города бренд позволяет создать желательную репутацию в глазах туриста, а также потенциальных инвесторов. По данным Reputation Institute, увеличение рейтинга репутации Австрии всего на несколько пунктов привело к увеличению дохода от туризма на \$2,4 млрд. Какие это «пункты»? В основном, они основываются на социологических или психологических показателях, которые измеряются путем опросов, фокус-групп, экспертных оценок и интервью. Например, один из самых известных и авторитетных рейтингов C. Анхольта City Brands Index основывается на таких показателях, как характери-

стика места, знание о городе, условия жизни, потенциал, насыщенность событиями. В то время как, рейтинг City RepTrak от «Института репутаций», в котором Москва в 2016 году заняла 53-е место, а Санкт-Петербург – 42-е, основывается на психологических аспектах: как ощущается город, что вызывает восторг, каковы ожидания, почему доверяют.

Существует более десятка методик оценки весомости бренда или репутации города, однако среди них нет единственно верной модели. Сложно оценить влияние брендинга на развитие территории (города), по каким-либо экономическим показателям. Ниже будут рассмотрены крупные туристские дестинации, которые уже имеют опыт использования инструментов брендинга или ребрендинга для достижения самых различных стратегических целей: изменить отношение к городу самих жителей (Нью-Йорк, Берлин) или гостей города (Копенгаген, Мадрид, Амстердам), акцентировать привлекательность экономическую (Йоханнесбург, Гонконг) или культурную (Лондон, Лион, Мельбурн) [1, с.31].

Ниже представлена таблица (таблица 1) по нескольким крупным туристским дестинациям, известным своими брендинговыми кампаниями. В таблице представлено место, занимаемое городом в рейтинге City-RepTrak, и динамика турпотока за предыдущие 6 лет.

По данным таблицы можно проследить положительную динамику турпотока во всех городах, где проводились крупные брендинговые кампании (в целом, рост турпотока составил 1,5 раза, а в Амстердаме – увеличился почти вдвое). Прослеживается тенденция: чем крупнее и популярнее дестинация среди туристов, тем ниже она в рейтинге репутации. Связано это, в первую очередь, с тем, что рейтинг City RepTrak оценивает репутацию города не только с точки зрения туристов, а по комплексному методу, близкому к методологии Анхольта. Здесь и прослеживается корневое отличие результатов брендинга города как территории и как туристской дестинации. Копенгаген, Амстердам и Мельбурн проводили комплексного территориального брендинга и сейчас занимают высокие позиции в рейтинге репутации городов, но не являются топовыми туристическими направлениями.

Таблица 1 – Анализ результатов брендинга в крупных зарубежных дестинациях [2; 3]

	Репутация города 2016	Количество иностранных туристов, млн.						
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Копенгаген	10 место (78.4)	1,03	1,20	1,31	1,39	1,53	1,56	1,61
Мельбурн	13 место (77.4)	2,5	2,64	2,8	2,96	3,16	3,22	3,31

	Репутация города 2016	Количество иностранных туристов, млн.						
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Барселона	14 место (77.2)	5,16	6,89	6,91	7,18	7,42	7,63	8,2
Амстердам	17 место (76.9)	4,02	6,06	6,10	6,65	7,29	7,44	8
Лондон	22 место (75.6)	14,71	15,11	15,46	16,78	17,75	18,82	19,88
Нью-Йорк	27 место (73.5)	8,96	10,04	10,59	11,07	11,86	12,27	12,75

В таблице 2 очень ярко представлены расхождения между привлекательностью города как территории и как туристской дестинации.

Таблица 2 – Рейтинги привлекательность городов [2; 3]

№	Рейтинг city reputation	Рейтинг Анхольта	Рейтинг лучших городов bav consulting	Рейтинг посещаемости туристами (mastercard global destinations cities)
1	Сидней	Париж	Лондон	Бангкок
2	Вена	Лондон	Париж	Лондон
3	Цюрих	Нью-йорк	Нью-йорк	Париж
4	Торонто	Сидней	Амстердам	Дубай
5	Стокгольм	Лос-Анжелес	Сидней	Нью-йорк
6	Эдинбург	Рим	Берлин	Сингапур
7	Монреаль	Берлин	Токио	Куала-Лумпур
8	Рим	Амстердам	Торонто	Стамбул
9	Ванкувер	Мельбурн	Стокгольм	Токио
10	Копенгаген	Вашингтон	Лос-Анжелес	Сеул

Первые три рейтинга проводят комплексную оценку привлекательности города для всех групп стейкхолдеров, а также учитывают политические, экономические и социальные аспекты развития. Стоит отметить, что только один город присутствует в трех рейтингах на высоких позициях – Лондон. Связано это с многоступенчатой брендинговой кампанией, которая ведется с 2003 года: Totally LondOn, Think London, Лондон Олимпийский и еще большое количество суббрендов, позволивших достичь таких результатов (рис. 1).

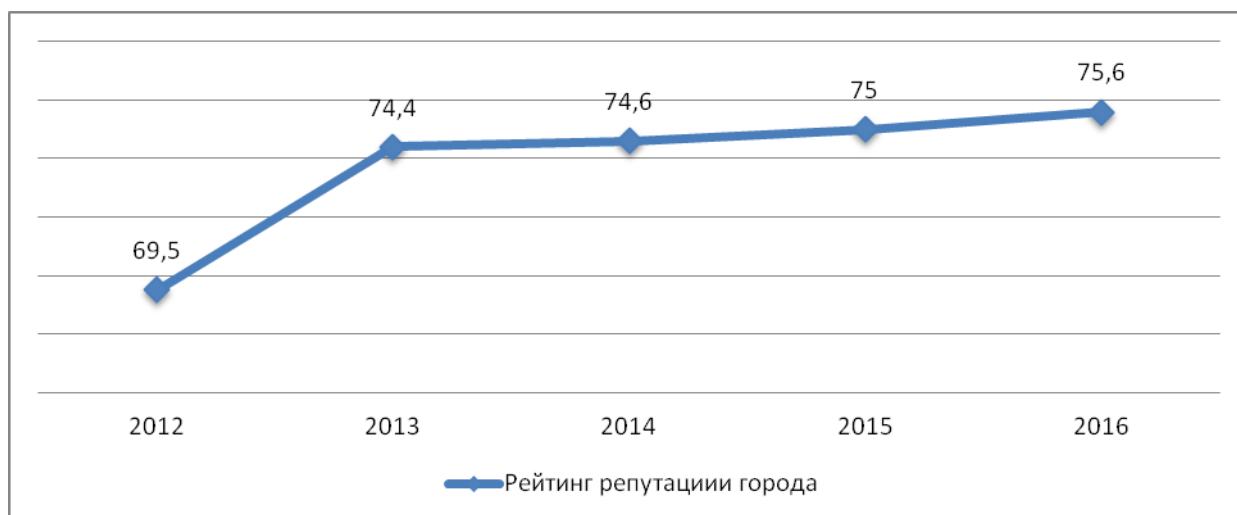


Рис. 1. Изменение рейтинга репутации Лондона с 2012 г. по 2016 г. [3]

Как видно из графика, резкий скачок произошел сразу после проведения Олимпийских игр в 2012 году. Однако резкого скачка в турпотоке заметно не было, последние годы все также наблюдается стабильный прирост в 5-6%.

Однако, необходимо помнить, что брендинг города как территории и как туристской дестинации имеет свои отличительные особенности и свои результаты. Ярким примером служит Лас-Вегас:

Таким образом, бренд – совокупность свойств туристской дестинации, которая отпечатывается в сознании потребителя туристских услуг. Проведенный анализ популярнейших туристских дестинаций мира показал, что туристская дестинация должна подаваться туристу как единое целое. Все элементы продукта дестинации должны соответствовать друг другу.

Полагаем, что туризм в дестинации будет развиваться эффективно, если брендинг будет опираться на такой принцип, как взаимосвязанность и последовательность, полагающий, соответствие целей туризма и территориального развития, а также индивидуальных целей органов власти, местного населения, отдельных предприятий, делая упор не на простое наличие туристских ресурсов, а их комплексное использование с региональными ресурсами, что делает туристскую дестинацию привлекательной для туриста и повышает эффективность для достижения различных целей: увеличения потока туристов, повышение благосостояния жителей, привлекательности для инвесторов, изменения отношения к туристской дестинации и ее восприятию.

Литература:

1. Инш, А. Брендинг города как места, привлекательного для проживания / Брендинг территорий. Лучшие мировые практики / Под ред.

Кейта Динни; пер. с англ. Веры Сечной. – М.: Манн, Иванов и Фербер. – 2015. – № 52. – С. 29–43.

2. City RepTrak /Top Cities by Reputation/Best Cities & Destinations [Электронный ресурс] – 2016. – Режим доступа: <https://www.reputationinstitute.com/thought-leadership/city-reptrak>.

3. MasterCard Global Destination Cities Index [Электронный ресурс] – 2016. – Режим доступа: <https://newsroom.mastercard.com>.

Жукова Светлана Сергеевна
Zhukova Svetlana

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Управление гостиничным бизнесом»
Master program « Management of Hotel business »
e-mail: sveta-russ@yandex.ru

Степанова Светлана Александровна
Stepanova Svetlana

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Научный руководитель программы «Управление гостиничным бизнесом»
Scientific leader
Master student, Program “Management of Hotel business”
e-mail: stepanova7205@mail.ru

**ВЛИЯНИЕ КРОСС-КУЛЬТУРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА
ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
INFLUENCE OF CROSS-CULTURAL INTERACTION
ON THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT
OF HOTEL ENTERPRISES**

Культурное понимание, восприятие культурных различий следует рассматривать как важный вопрос успеха в бизнесе. Какие проблемы возникают в индустрии гостеприимства с учетом культурного разнообразия ее рынков? Какие навыки и способности менеджеров обязательно необходимы, чтобы осуществлять эффективное кросс-культурное управление командой гостиничного предприятия? Данные вопросы рассматриваются в данной статье.

Cultural understanding, perception of cultural differences should be regarded as an important issue for business success. What problems arise in the hospitality industry, given the cultural diversity of its markets? What skills and abilities of managers are necessary nowadays in order to implement efficient cross-cultural management of the hotel company team? These issues are discussed in this article.

Ключевые слова: кросс-культурные коммуникации, международная команда, гостиничный менеджмент, культурное разнообразие.

Keywords: cross-cultural communication, international team, hospitality management, cultural diversity.

Культурное разнообразие сотрудников гостиницы и гостей рождает важные проблемы кросс-культурного взаимодействия. Учитывая международный характер индустрии гостеприимства, культурное сознание и кросс-культурные коммуникации стали важными аспектами, как в отношениях с гостями, так и в отношении с сотрудниками гостиниц. Есть несколько причин, которые обосновывают, почему сегодня специалисты гостиничных предприятий должны быть осведомлены об этих взаимодействиях и возможностях управления ими.

Во-первых, многие гостиничные сети ищут возможности расширения на зарубежные рынки. Глобальное расширение гостиничных предприятий приводит к тому, что они организуют свое присутствие в принципиально отличающихся в культуре дестинациях от их родной среды; они часто открывают свои новые гостиницы за границей, где незамедлительно погружаются в чужую культуру. Таким образом, учитывая глобальный характер индустрии гостеприимства, руководство гостиничных предприятий должно быть гибкими в контексте географического положения и должно приспособливаться к новой среде обитания и хозяйственной деятельности в той или иной стране. Руководство должно знать, что другие сотрудники могут не разделять культурные особенности. Поэтому, чтобы быть успешными и четко управлять гостиничными предприятиями, необходимо не только знание языка, но и некоторый опыт и представление местной культуры, где они будут работать.

Во-вторых, продолжение глобализации все чаще приводит к культурному разнообразию гостиничного персонала. Одна из мировых гостиничных сетей – Hilton Worldwide – утверждает, что «у нас более чем 300 000 членов команды гостиничных объектов в более чем 93 странах мира, и мы по своей природе все разнообразны». Принимая во внимание гостиничную сеть Ассог, они также указывает на то, что имеют 180 000 работников в более чем 92 странах мира и предлагают почти 100 профессий на 5 континентах. В результате, можно определить, что множество сотрудников с различными культурами должны совместно работать и общаться во время выполнения ежедневных обязанностей. Это сотрудничество и коммуникация имеют решающее значение в гостиничном бизнесе, где клиенты обслуживаются большим количеством сотрудников, которые, в свою очередь, должны быть в одной команде с сотрудниками других культур.

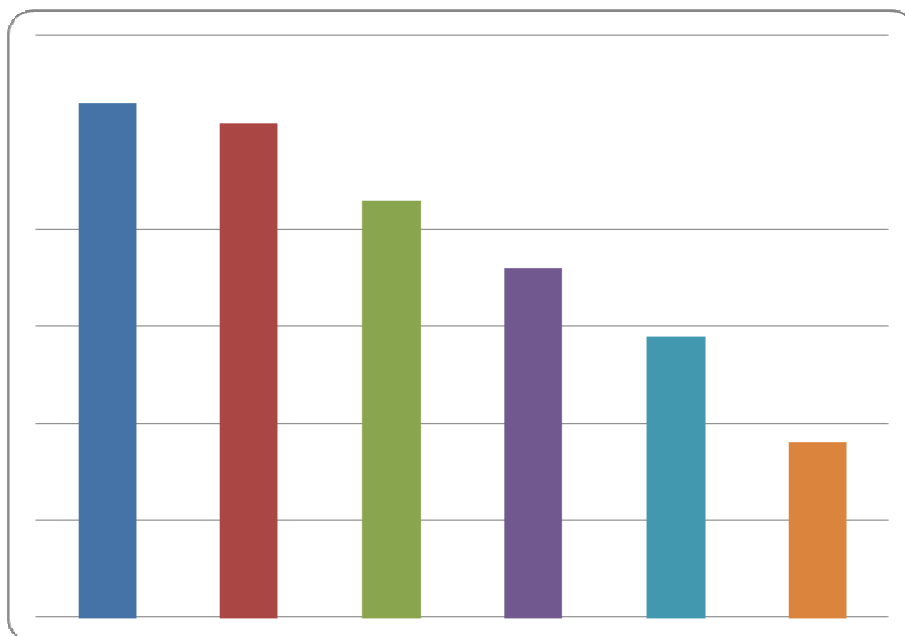
В-третьих, хорошо управляемые человеческие ресурсы являются ключом к эффективности деятельности гостиничного предприятия и его конкурентному преимуществу. Эффективное управление, то есть кросс-культурное управление персоналом, повышает конкурентоспособность гостиниц. В индустрии гостеприимства управление человеческими ресурсами является более сложным процессом и сильно зависит от эффективности коммуникаций. Для того, чтобы выжить в конкурентной борьбе, гос-

тиницы должны контролировать затраты на работников и рост количества клиентов. На современных гостиничных рынках, предприятия должны обслуживать различные группы клиентов с различными характеристиками. Таким образом, культурное разнообразие в трудовых ресурсах может помочь гостиницам развивать способность понимания потребностей клиентов и поддержания долгосрочных отношений с ними.

Однако отсутствие понимания культурных различий персонала может привести ко многим недоразумениям и неэффективной деятельности в области управления, кросс-культурной мотивации и стимулирования, что, в свою очередь, может привести к неудовлетворенности персонала работой и их дальнейшему разочарованию. Когда разочарование сотрудников растет, это, в первую очередь, отражается на качестве продуктов и услуг гостиницы, ее сервисной составляющей.

Чтобы сделать гостиничный бизнес успешной рабочей средой, руководители и HR-менеджеры должны сделать упор на кросс-культурное управление персоналом и лидерство. Они должны определить, какие мотивы будут зависеть от разнообразия культур на предприятии, и определить конкретные способы получения выгоды от кросс-культурного менеджмента.

Существует определенное количество проблем, с точки зрения кросс-культурного взаимодействия, которые гостиница должна контролировать и пытаться решить. Данные проблемы определены на основе исследовательских отчетов 2015 года в области кросс-культурных коммуникаций среди компаний с культурным разнообразием персонала, результаты представлены в процентах на рисунке.



Основные проблемы кросс-культурных коммуникаций, 2015 г.

Изменения в мире, в том числе развитие международных предприятий, привели к созданию нового типа организационной культуры. Эта культура носит названия смешенных культур или кросс-культур, а связанное с ней управление – кросс-культурный менеджмент. Кросс-культурный менеджмент предполагает управление отношениями, возникающими на границе национальных и организационных культур, исследования причин межкультурных конфликтов и их нейтрализации, выяснение и использование при управлении организацией закономерностей поведения, свойственных национальной деловой культуре.

Эффективный кросс-культурный менеджмент означает совместное с представителями других культур ведение бизнеса, основанное на признании и уважении кросс-культурных различий и формировании общей корпоративной системы ценностей, которые бы воспринимались и признавались каждым членом многонационального коллектива. Речь идет о формировании специфической корпоративной культуры, которая возникает на базе национальных деловых культур, гармонично сочетает в себе отдельные аспекты культур каждой нации, но не повторяет полностью ни одну из них.

Менеджеры и сотрудники сталкиваются с проблемой, как действовать, чтобы, с одной стороны, сохранить свою культурную самобытность, а с другой стороны, принять самые важные вещи из разных культур, которые помогут в организации быть конкурентоспособной. Этические вопросы строго связаны с вопросами культуры. В таблице представлены проблемы в управлении кросс-культурной командой, ситуации, при которых они возникают, и условия для их решения.

Проблемы в управлении кросс-культурной командой

Варианты проблемы	Ситуация	Условия для решения проблемы
<ul style="list-style-type: none"> – Конфликт возникает из-за различий в принятии решений; – Непонимания возникают из-за различий в коммуникациях 	<ul style="list-style-type: none"> – Члены команды могут воспринимать проблему как вызов культуре, а не личности; - Менеджеры высшего звена недоступны, или команда стесняется к ним обращаться 	<ul style="list-style-type: none"> – Необходима осведомленность команды; - Ведение переговоров на уровне общего понимания требует времени
<ul style="list-style-type: none"> – На команду влияет эмоциональная напряженность, связанная с предрассудками; – Члены команды видят препятствия в работе из-за различий между коллегами 	<ul style="list-style-type: none"> - Команда может разделяться по сочетанию культур или опыта; – Задачи также могут разделяться 	<ul style="list-style-type: none"> - Если члены команды не будут тщательно распределены, восприятие существующих различий может усилиться; – Решения подгрупп должны совпадать

Варианты проблемы	Ситуация	Условия для решения проблемы
<ul style="list-style-type: none"> – Нарушение иерархии в команде приводят к потере доверия и авторитета; – Отсутствие правил и принципов при решении конфликтов 	<ul style="list-style-type: none"> – Проблемы выходят на высокий эмоциональный уровень; – Команда зашла в тупик; -Менеджеры высшего звена способны и желают вмешаться в решение проблем. 	<ul style="list-style-type: none"> – Члены команды должны поддерживать решения менеджмента
<ul style="list-style-type: none"> – Члены команды не могут приспособиться к задачам и не могут внести свой вклад в проект 	<ul style="list-style-type: none"> -Команда является постоянной, а не временной; – Потеряно слишком много членов команды 	<ul style="list-style-type: none"> – Организация обучения и поиск талантов

Для того чтобы кросс-культурные команды добивались успеха, руководители и сотрудники HR-службы должны быть настроены на необходимость кросс-культурного обучения. Гостиничные предприятия должны поддерживать активные и инновационные кросс-культурные тренинги, если они хотят получать потенциальную выгоды от кросс-культурной команды. Если международные гостиничные сети планируют и дальше расти и развиваться на мировом рынке, то кросс-культурное взаимодействие должно являться приоритетом в их деятельности.

Кросс-культурное обучение является одним из способов помощи в сплочении команды. Через анализ разных культур сотрудников, находящихся в команде, и с помощью особых подходов в коммуникации и командному взаимодействию в бизнесе, кросс-культурное построение команды поможет найти и использовать единую основу для оказания помощи членам команды в построении гармоничных отношений. Кросс-культурные тренинги оказывают помощь команде в понимании различий и сходства сотрудников в таких областях, как статус, иерархия, принятие решений, разрешение конфликтов. Тренинги показывают эмоциональную составляющую персонала из разных культур и особенности построения отношений. По итогам тренинга создается взаимно согласованная структура общения и взаимодействия сотрудников. На ее основе команду гостиничного предприятия обучают, как распознать будущие трудности в общении и их культурные корни, расширяются права и возможности команды для большей самостоятельности каждого. Конечный результат реализации данных мер – более сплоченная и продуктивная команда.

Ниже предлагаются некоторые подходы, которые могут помочь руководству гостиничных предприятий успешно управлять культурными различиями своего персонала:

- Определение организационных ценностей и политики;

Руководству гостиничного предприятия необходимо убедиться, что правильно определены цели, соответствующие политике и этике гостиницы: каким образом будет достигаться эффективность от кросс-культурного разнообразия трудового потенциала; какого рода штат персонала планируется в будущем; какие характеристики сотрудников имеют жизненно важное значение для производства и реализации гостиничных услуг.

- Принять систему управления взаимоотношениями сотрудников;

Для интеграции сотрудников из различных культур на рабочие места, менеджеры должны организовывать хорошие с ними отношения. Некоторые программы могут помочь развивать такие отношения – к ним относятся преподавание языка, празднование различных религиозных или традиционных праздников персонала, вовлечение семей персонала в некоторые виды деятельности предприятия и т.д. Создание такой семейной атмосферы способствует уменьшению текучести кадров в гостинице. Для того чтобы успешно создать дружественную обстановку среди персонала, в рамках программ менеджеры должны попытаться узнать личности и происхождение их сотрудников. Например, менеджеры могут проводить беседы с сотрудниками во время значимых событий в их жизни, чтобы больше понять их. Сотрудники обычно ценят и уважают такого рода отношение к ним.

- Разработать программу кросс-культурного обучения и подготовки управленческих кадров;

Программы обучения являются еще одним фактором, который обеспечивает эффективное кросс-культурное управление командой на гостиничном предприятии. В условиях возрастающей глобализации индустрии гостеприимства, учебные программы по кросс-культурному управлению, такие как кросс-культурная подготовка, могут помочь зарубежным менеджерам узнать о различных культурах и помочь им развить навыки управления в условиях проблем культурного разнообразия штата. Это может значительно снизить потенциальные дорогостоящие неудачи из-за проблем с культурными различиями персонала гостиницы.

- Оптимизация кросс-культурного обучения;

Кросс-культурное обучение должно осуществляться на всех уровнях в индустрии гостеприимства, не ограничиваясь менеджерским составом. Знание языка и обучение кросс-культурным коммуникациям в команде может помочь увеличить знания об особенностях работы с коллегами разных культур и традиций.

– Использование языкового банка;

Другим эффективным инструментом является языковой банк. Это программа, в которой сотрудники могут интерпретировать разные языки других сотрудников, которым нужны переводчики. Языковой банк помогает лучше понимать и общаться сотрудникам внутри коллектива с разными языками.

Гостиничные предприятия делают уверенные шаги вперед при работе с международными клиентами. Если менеджеры гостиниц не знают основных культурных ожиданий клиентов, это приведет к снижению уровня обслуживания. Таким образом, руководству гостиничных предприятий необходимо понимать, что для положительного кросс-культурного взаимодействия между гостиницей и клиентами, важным связующим элементом будет являться понимание особенностей разных культур и дальнейшее соответствие культурным ожиданиям клиента. Поэтому необходимо учитывать культурные различия при осуществлении бизнеса в сфере гостеприимства.

Для эффективного общения с международными клиентами следует создать культурную карту (с культурами тех гостей, которые обычно посещают гостиницу), а затем определить, какие существуют между ними отличия и схожести, и как полученные знания можно использовать для удовлетворения клиентов. Данное взаимодействие с международными клиентами чрезвычайно важно для гостеприимства, интенсивно растущего сектора экономики на глобальном уровне. Гостиничные предприятия, клиенты и сотрудники все больше становятся международными и мультикультурными.

Исследования показывают, что культурно чувствительные сотрудники предоставляют клиентам лучшее обслуживание. Они могут приспосабливаться к определенным стилям обслуживания, чтобы удовлетворить потребности своих иностранных клиентов. Такое поведение персонала чрезвычайно выгодно для любого гостиничного предприятия, так как данные сотрудники могут принести больше дохода для гостиницы за счет создания позитивных впечатлений у гостей и повышения дальнейших продаж.

Согласно исследованиям Куо, из-за тесного взаимодействия между сотрудниками гостиницы и клиентами, обслуживание со стороны сотрудников играет решающую роль в максимизации удовлетворенности клиентов. В исследовании Куо были выделены следующие аспекты отношения персонала: решение проблем, чувство эмоций, восторженное обслуживание и дружелюбие. Исследование показало, что способность сотрудников решать проблемы эффективно и точно, учитывая культурные особенности, является самым важным фактором в поддержании у клиента высокого уровня удовлетворенности.

В заключение следует отметить, что глобализация индустрии гостеприимства требует менеджеров с навыками кросс-культурного управления, способных работать в разнообразной культурной среде. На них возлагается ответственность по обеспечению эффективного общения между сотрудниками различных служб, клиентами и заказчиками, для исключения кросс-культурных недоразумений. Понимание различных культур улучшит отношения между сотрудниками на гостиничном предприятии и будет способствовать преодолению дискриминации. В результате, персонал гостиниц будет работать в гармонии и сможет обеспечить гостям лучшее обслуживание. Для достижения этой цели, менеджеры гостиничных предприятий должны обладать определенными ключевыми навыками: кросс-культурным пониманием, гибкостью и умением управлять с учетом кросс-культурных различий. Культурное осознание является фундаментальной основой кросс-культурного управления.

Литература:

1. Baum, T. 2006. *Human Resources Management for Tourism, Hospitality and Leisure: An International Perspective*. London: Thomson Learning.

2. Choi K.H., Kim D-Y. (2013), A cross cultural study of antecedents on career preparation behavior: Learning motivation, academic achievement, and career decision self-efficacy, "Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education", 13, pp. 19–32.

3. Clements, P. & Jones, J. 2006. *The diversity training handbook: A practical guide to understanding & changing attitudes*. Philadelphia: Kogan Page.

4. Grobelna A., *Journal of Intercultural Management* Vol. 7, No. 3, September 2015, pp. 101–117.

5. Kuo, C. (2007). The importance of hotel employee service attitude and satisfaction of 36 international tourists. *The Service Industries Journal*, 27(8), pp. 1073-1085.

6. Luka I., Vaidesvarans S., Vinklere D. (2013), Educating Tourism Students for Work in a Multicultural Environment, "Journal of Teaching in Travel & Tourism", 13(1), pp. 1–29.

7. Powell, S. 2006. Geert Hofstede: challenges of cultural diversity. *Human Resource Management International Digest*. Vol. 14 No 3, pp. 12 – 15.

8. Veera Korjala (2012) *Cultural diversity in hospitality management – How to improve cultural diversity workforce*, Turku University of applied sciences/ Degree Programme In Hospitality Management /Hospitality Management 2012.

9. Yao-Yi F. (2015), Factors that contribute to tourism students' development of intercultural competence, "Tourism", 63 (1), pp. 7–17.

Мухаметов Ренат Ильдарович
Mukhametov Renat Ildarovich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Налоги и налогообложение»
e-mail: RenatMuhametof@yandex.ru

**СУДЕБНО-АРБИТРАЖНАЯ ПРАКТИКА
ПО ТРАНСФЕРТНОМУ ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ
JURISPRUDENCE OF THE ARBITRATION COURT
OF TRANSFER PRICING**

Трансфертное ценообразование является одним из наиболее распространенных, но, в то же время, проблемных финансовых инструментов за последние годы. В ходе реализации контроля налоговых органов довольно часто возникают судебные споры между сторонами, ввиду чего законодательство постоянно дополняется и адаптируется под новые экономические условия. 16 февраля 2017 года Президиумом ВС РФ был утвержден «Обзор практики рассмотрения судами дел, связанных с применением отдельных положений раздела V.1», в рамках которого, как известно, раскрываются вопросы налогового контроля между взаимозависимыми лицами. Он примечателен тем, что касается достаточно острых тем, которые в последние пару лет вышли на первые места в сфере корпоративного налогообложения.

Transfer pricing is one of the most common instrument, but at the same time it is troubled financial in recent years. During the implementation of tax control authorities, litigations between the parties are often appeared, therefore the legislation is constantly being supplemented and adapted to the new economic conditions. On February 16, 2017, by the Russian Presidium of the Supreme Arbitration Court was approved 'The Review of cases by the courts, which are connected with separate provisions of the section V.1', as it is known, in which tax control issues between interdependent persons are revealed. This document is noteworthy for its important topics, which have taken the first places in the sphere of corporate taxation in the last couple of years.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, Высший Арбитражный Суд, налоговый контроль.

Keywords: transfer pricing, Supreme Arbitration Court, tax control.

Рассмотрим наиболее интересные правовые позиции ВС РФ, представленные в данном обзоре, подкрепив это примерами реальных арбитражных процессов.

В преамбуле к Обзору Суд напоминает, что положения раздела V.1 НК РФ направлены на предотвращение вывода налоговой базы за пределы Российской Федерации. Согласно следующему тезису нормы о корректировке налоговых баз по трансграничным контролируемым сделкам могут быть предусмотрены международными соглашениями об избежании двойного налогообложения (СОИДН). С одной стороны, напрямую СОИДН не касаются вопросов трансфертного образования, хотя эта тема является одной из актуальных в сфере международного налогообложения: 8-10 и 13 шаги плана BEPS посвящены преимущественно вопросам ТЦО. С другой, в этом тезисе довольно отчетливо просматривается отсылка к статье 9 типового СОИДН «Ассоциированные предприятия», которая говорит о возможности вменения предприятию дополнительной налогооблагаемой прибыли, если она не была получена им и обложена налогом вследствие особых условий в сделках между взаимозависимыми лицами. [1, с. 3].

Речь идет о несоблюдении так называемого «правила вытянутой руки», когда условия в сделке отличаются от тех, что были бы достигнуты между независимыми компаниями. На применении правил статьи 9 (часто критикуемом профессиональным сообществом из-за определенной выборочности такого применения) построена позиция Президиума ВАС РФ в Постановлении от 15.11.2011 № 8654/11 по делу №А27-7455/2010.

Президиум ВАС РФ рассмотрел заявление Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы по крупнейшим налогоплательщикам № 1 по Кемеровской области о пересмотре решения Арбитражного суда Кемеровской области и отменил данное решение. ОАО «Угольная компания «Северный Кузбасс» обратилось в Арбитражный суд Кемеровской области с заявлением о признании недействительным решения Федеральной налоговой службы по крупнейшим налогоплательщикам № 1 по Кемеровской области в части доначисления 144 155 558 рублей налога на прибыль, а также в части предложения уменьшить убытки, завышенные при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль за 2007 год, на сумму 538 024 471 рубль, за 2008 год – на сумму 265 494 420 рублей.

Между «Шахтой Березовская», реорганизованной в открытое акционерное общество «Угольная компания «Северный Кузбасс» и закрытым акционерным обществом «Северсталь-Ресурс» заключен договор займа на общую сумму 11 000 000 000 рублей. ЗАО «Северсталь-Ресурс» 09.04.2008 уступило права требования по данному договору компании MITTAL STEEL HOLDING AG (Швейцария), которая в ноябре 2008 года уступила все права по договору займа компании ArcelorMittal Finance (резидент Великого Герцогства Люксембург).

Кроме того, инспекцией было установлено, что обществом заключены также договоры займа с открытым акционерным обществом «Карель-

ский окатыш» на сумму 2 005 000 000 рублей. Задолженность по этим договорам обществом погашена 27.08.2007, сумма начисленных процентов по долговым обязательствам составила 100 417 808 рублей и была им отнесена в состав расходов при исчислении налога на прибыль за 2007 год. При рассмотрении данного эпизода судами трех инстанций установлено и обществом не оспаривалось, что ЗАО «СеверстальРесурс» и ОАО «Карельский окатыш» являются аффилированными лицами иностранной компании «Фронтдил Лимитед» (Кипр), владеющей косвенно более чем 20 процентами доли в уставном капитале общества. В проверяемом налоговом периоде компания MITTAL STEEL HOLDING AG также являлась акционером ОАО «Шахта Березовская», владеющим более чем 20 процентами уставного капитала общества.

Данные признаки соответствуют понятию «ассоциированные предприятия», в отношении которых статьями 9 типового СОИДН вводится особый порядок налогообложения прибыли, полученной такими предприятиями ввиду наличия между ними особых коммерческих и финансовых взаимоотношений. Однако статьи 9 соглашений не только позволяют, но и указывают на необходимость применения норм национального законодательства о контролируемой задолженности, в связи с чем пункт 3 статьи 24 типового СОИДН, устанавливающий определенные гарантии резидентам договаривающихся государств по применению вычетов при определении налогооблагаемой прибыли, не распространяются на резидентов, обладающих признаками ассоциированного предприятия, о чем прямо говорится в данной норме. Она позволила Президиуму провозгласить безусловный приоритет норм национального законодательства в области правил тонкой капитализации и принять сторону Федеральной налоговой службы при принятии решения [2, с. 9].

Вероятно, напоминание об этом в Обзоре должно привести к довольно смелому выводу о том, что в случае возможного конфликта национальных правил ТЦО и положений СОИДН в конкретном деле приоритет снова будет отдан нормам национального права, несмотря на статью 7 НК РФ.

Второй спорный и любопытный тезис – о возможности судов ссылаться на Комментарии к конвенции ОЭСР по налогам на доходы и капитал и Руководство по ТЦО. Проблема широко известна: Россия не является членом ОЭСР, Комментарии формально не являются источником права, однако активно применяются судами в последние годы, подчас подменяя собой нормы закона. В 2013 году в известном деле ЗАО «МУМТ» (группа БАТ) о внутрихолдинговых управленческих услугах суд прямо отказался их применять, сославшись на то, что Россия не является членом ОЭСР, поэтому Руководящие принципы по ТЦО не являются источником права и «не могут применяться при определении вопросов налогообложения в Российской Федерации».

В Постановлении от 17.12.2012 года № 09АП-34574/2012 по делу № А40-62131/12-91-355 Девятый Арбитражный Апелляционный Суд, рассмотрев в открытом судебном заседании апелляционные жалобы Закрытого Акционерного Общества «Международные услуги по маркетингу табака» на решение Арбитражного суда г. Москвы в части доначисления налога на прибыль за 2009 год в сумме 187 917 858 руб., отказал в удовлетворении заявленных требований о признании недействительным вынесенного ранее решения.

Отклоняя довод налогоплательщика о том, что распределение расходов на российских участников группы обусловлено применением принципов ОЭСР о трансфертном ценообразовании, суд апелляционной инстанции исходит из следующего. Президиумом Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации в постановлении по делу ОАО «Угольная компания «Северный Кузбасс» сделана ссылка на официальный комментарий ОЭСР к Модельной конвенции об избежании двойного налогообложения. Данная ссылка была сделана при толковании судом положений соглашений об избежании двойного налогообложения между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Кипр и Швейцарской Конфедерацией, являющихся частью законодательства РФ о налогах и сборах. В данном случае указанный подход не подлежит применению, поскольку в период 2009 года в Российской Федерации отсутствовало законодательство о трансфертном ценообразовании, глава V.1 Налогового кодекса Российской Федерации, посвященная вопросам трансфертного ценообразования, была принята позднее, в связи с чем какие бы то ни было ссылки на документы ОЭСР применительно к рассматриваемому делу не допустимы. [3, с.18].

Так или иначе, вопрос с окончательной легализацией использования документов ОЭСР в российской правоприменительной практике так и остается открытым. В результате, к сожалению, их использование оказывается в «серой зоне», когда ссылки на Комментарии принимаются исключительно по усмотрению суда, порой выборочному и не всегда благосклонному к налогоплательщикам.

Литература:

1. Обзор практики рассмотрения судами дел, связанных с применением отдельных положений раздела V.1 и статьи 269 Налогового Кодекса РФ. – 16.02.2017.
2. Постановление Высшего Арбитражного Суда РФ № 8654/11 от 15 ноября 2011 г.
3. Постановление Девятого Арбитражного Апелляционного Суда № 09АП-34574/2012 от 17 декабря 2012 г.

Пузыня Наталия Юрьевна
Puzynya Nataliya Yurievna

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

Профессор кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса
Professor of the department corporate finance and Business valuation

Руководитель магистерской программы «Оценка бизнеса»

Director of the Master program “Business valuation”

e-mail: n_puzynya@mail.ru

**ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА
И ОЦЕНОЧНЫХ МЕТРИК В ЭПОХУ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
INTELLECTUAL CAPITAL TRANSFORMATION
AND VALUATION METRICS IN AGE OF DIGITAL ECONOMY**

В статье рассматривается структура интеллектуального капитала компании и ее трансформация в эпоху цифровой экономики, выделение инновационного капитала, его значимость. Рассмотрены основные подходы к измерению интеллектуального капитала и необходимость их изменения.

In this article the structure of intellectual capital of company, transformation of this capital in age of digital economy, allocation of innovation capital and it's importance are considered. The article also discusses the main approaches to the measurement of intellectual capital and the need to change them.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал; человеческий капитал; организационный капитал; инновационный капитал; цифровая экономика.

Keywords: intellectual capital; human capital; organizational capital; innovation capital; digital economy.

Характерной чертой двадцать первого века является увеличение роли знаний во всех сферах деятельности, вызванное информационной революцией. Если в доиндустриальном обществе главная роль в производстве принадлежала природным и неквалифицированным трудовым ресурсам, в индустриальном обществе фокус сместился на материальные ресурсы, то в современном нам мире интеллектуальные и информационные ресурсы представляют собой основу развития экономики. Таким образом, произошел коренной перелом в структуре факторов, традиционно определяющих конкурентоспособность и позиции компаний на рынке.

Основой конкурентоспособности становится обладание новым знанием, новой информацией, скоростью передачи этой информации; обработка информации переложена на компьютеры, человек занимается твор-

ческой созидательной работой. Компьютеры, коммуникации и знания – вот что лежит в основе компании третьего тысячелетия

В 1990-е гг. появился новый термин – интеллектуальный капитал, – на первый взгляд, по своему содержанию практически совпадающий с понятием неосязаемых активов. Однако его появление связано с новой областью применения изучаемых явлений. Речь идет об использовании неосязаемых активов как объекта управления со стороны менеджеров, и основная цель этой деятельности – рост акционерной стоимости за счет вовлечения ранее не используемых резервов: знаний, компетенции, организационных структур, информационных технологий, удовлетворенности клиентов и др.

Появление термина «интеллектуальный капитал» представляет собой развитие концепции неосязаемых активов в сторону их большей измеряемости и прозрачности.

Понятие интеллектуального капитала нигде в мире не закреплено ни одним нормативным или законодательным актом. Не смотря на то, что интеллектуальный капитал изучают уже более тридцати лет, до сих пор не выработана единая терминология, отсутствует общая система классификации.

Некоторые активы, включаемые в интеллектуальный капитал, являются измеряемыми и признаются как объект бухгалтерского учета (прежде всего это различные формы интеллектуальной собственности), но основная часть интеллектуального капитала не имеет прямой денежной оценки и не признается в бухгалтерском учете.

Большая часть интеллектуальных активов еще долго останется гудвиллом, как сумма не выявленных не идентифицированных нематериальных активов, созданных внутри фирмы, и их как отдельные активы учитывать не будут. По оценкам специалистов, на совершенствование МСФО в целях более полного отражения нематериальных активов и интеллектуального капитала потребуются не менее 20 лет [1].

Одно из направлений исследований в области интеллектуального капитала сосредоточено в большей степени на прикладных исследованиях, посвященных практике управления интеллектуальным капиталом, которые связаны с такими вопросами как идентификация составляющих интеллектуального капитала в структуре ресурсов фирмы, стратегического управления и влияния на изменение финансовых и нефинансовых показателей деятельности компании.

Несмотря на то, что структура интеллектуального капитала существенно различается в зависимости от вида компаний, их целевых установок и отраслевой принадлежности, в теории принято выделять следующие его составляющие: человеческий капитал, организационный (инфраструктурный), клиентский (рыночный или отношенческий).

Человеческий капитал – это часть интеллектуального капитала, отражающая уровень образования и профессионализм работников. Однако это не только собранная вместе и обученная рабочая сила, но и хороший менеджмент, контракты с выдающимися специалистами в той сфере, к которой относится бизнес. Сюда также относятся совокупность знаний, практических навыков и творческих способностей персонала, моральные ценности компании, культура труда и общий подход к делу (организационная культура компании).

Рассматривая изменение структуры, содержания и качества интеллектуального капитала в условиях цифровой экономики, следует отметить, что внедрение блокчейн-технологий позволит компаниям значительно сократить используемый человеческий капитал. Ряд профессий (диспетчеры, учётчики и другие) могут исчезнуть полностью. Наряду с внедрением других технологических новаций (беспилотные средства передвижения, нейросети, системы распознавания лиц и т.п.) до 95% рабочих мест в сфере грузоперевозок, охраны, курьерских служб могут быть сокращены. Таким образом, доля численно используемого человеческого капитала объективно сократится, однако вырастет спрос именно на высоко квалифицированный и дорогой персонал, обладающий специальными знаниями, владеющий цифровыми технологиями и умеющий управлять робототехникой. То есть в стоимостной выражении, если доля человеческого капитала и сократится, то не существенно. При том, что человеческий капитал не отражается в составе активов компании, так как он собственно компании не принадлежит. Уволится персонал – уйдут с ним накопленные знания.

Традиционно организационный (инфраструктурный) капитал определялся как то, что остается в компании после ухода ее работников, систематизированная и формализованная компетентность компании (способность эффективно действовать в различных ситуациях). Это комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур и регламентов, инструкций и методик работы, управленческих навыков, составляющих и обеспечивающих основу функционирования компании, организационные возможности, направленные на создание продукта и стоимости. Является проявлением организационных способностей компании отвечать требованиям рынка, возможности их использования вновь и вновь для создания новых ценностей.

Основные задачи этой формы интеллектуального капитала – это кодификация совокупности знаний с целью сохранения опыта, который в противном случае может быть утрачен, и обеспечение в нужный момент возможности соединения работников с кодифицированными знаниями, специалистами и специальными знаниями, включая базы данных, в режиме прямого доступа.

Однако с широким использованием системы распределенных данных на основе технологий блокчейн, основные кодифицированные знания и базы данных будут находиться не внутри компании, а в удаленном доступе, то есть организационный капитал не останется в компании (или, по крайней мере, не полностью останется в компании) после ухода ее работников. Следовательно, и организационный капитал в условиях цифровизации не полностью будет принадлежать компании.

К клиентскому капиталу принято относить: наличие постоянных покупателей, повторные контракты с клиентами, бренды, деловую репутацию, наличие своих людей (insiders) в организациях партнерах или клиентах и т.д. Только часть из перечисленного можно назвать активами компании в точном смысле слова, основная же часть клиентского капитала в виде создания баз данных клиентов, заключения смарт-контрактов, использования сетевых информационных структур непосредственно компании принадлежать не будет.

В современной экономике знаний кроме человеческих, организационных и клиентских ресурсов, особую роль играют инновационные ресурсы компании: информационные ресурсы и технологии, которые обеспечивают инновационную способность компании. В связи с этим закономерно выделить в структуре интеллектуального капитала компании инновационный капитал [2]. К инновационному капиталу отнесем права интеллектуальной собственности, информационные ресурсы, технологии, другие нематериальные активы и ценности, обеспечивающие инновационную способность компании.

Основные компоненты инновационного капитала:

- патенты;
- секреты производства (ноу-хау);
- авторские права на программы для ЭВМ и базы данных;
- сложные объекты прав интеллектуальной собственности;
- средства индивидуализации компаний.

Данная составляющая интеллектуального капитала непосредственно принадлежит компании, и ее доля с дальнейшим развитием инновационной экономики будет только расти. В рамках Национальной технологической инициативы признано создание конкурентоспособного рынка интеллектуальной собственности и открытого цифрового рынка интеллектуальных прав. Разработка IT-инфраструктуры интеллектуальных прав является одним из краеугольных элементов и призвана стать основой цифровой экономики. Она должна обеспечить простоту, скорость и прозрачность сделок и других транзакций с интеллектуальными правами, давать возможности всем агентам включаться в рыночные отношения и получать вознаграждение без посредников, эффективно разрешать споры, выступая в качестве медиатора.

Каждая из этих форм «капитала» порождена человеческими знаниями, и именно их совокупность определяет скрытые источники ценности, наделяющие компанию нетрадиционно высокой рыночной оценкой.

Проблема оценки интеллектуального капитала все чаще становится предметом экономических дискуссий, в рамках которых активно обсуждается возможность развития и трансформации интеллектуального капитала в процессе создания и использования различного рода благ, активов, технологий. В рыночных условиях невозможно эффективно управлять организацией без оценки реальной стоимости бизнеса, выступающей универсальным показателем эффективности любых управленческих стратегических решений.

Теория неосязаемых активов и интеллектуального капитала еще довольно молода и на данном этапе оценочная наука не выработала общей и единой методологии. В настоящее время разрабатывается идеология, и строится принятая система измерений. В текущем моменте измерение неосязаемых активов находится в экспериментальной стадии с наличием несметного числа возможных решений, т.е. новых концепций, определений, критериев и операционных показателей, которые разрабатываются и испытываются.

Подходы к оценке интеллектуального капитала можно разделить на:

- стоимостной подход, когда оценка интеллектуального капитала проходит агрегировано, без оценки стоимости отдельных компонентов;
- покомпонентный подход, который использует разные единицы измерения для каждого компонента интеллектуального капитала.

Следует отдельно остановиться на не аддитивности компонентов интеллектуального капитала. Несмотря на то, что отдельные компоненты зависят друг от друга, и стоимость интеллектуального капитала как системы компонентов увеличивается по сравнению с суммой отдельных элементов, но просто складывать отдельные компоненты интеллектуального капитала неверно, если фирма теряет один из этих компонентов, то обесценивается весь ее интеллектуальный капитал.

Здесь имеет место явное нарушение принципа, известного в теории корпоративных финансов (Brealey R.A., Myers S. C.) как закон сохранения стоимостей. Согласно этому принципу, стоимость целостной единицы равна сумме стоимостей ее частей. В случае с компонентами интеллектуального капитала этот принцип можно использовать только для того, чтобы приписать каждой из его частей некоторую стоимость. Данное обстоятельство очень важно. Чтобы обратить на него внимание Эдвинсон заявляет даже, что стоимость компонентов интеллектуального капитала надо не складывать, а умножать [3]. Тогда очевидно, что обращение стоимости одного из них в ноль, приводит к обращению в ноль стоимости всего интеллектуального капитала.

Цифровая экономика проникает во все сферы рынки и отрасли, во все сферы бизнеса, внедряя системы распределенного реестра, большие данные, искусственный интеллект, компоненты робототехники, технологии беспроводной связи, технологии виртуальной и дополненной реальностей. Возникает экономика платформ. А это говорит о необходимости разработки новых моделей, методов и инструментов для проведения практических измерений и стоимостных оценок в цифровой экономике.

Новая модель интеллектуального капитала компании, появляется ли она в теоретических или прикладных областях, должна содержать более совершенные философские, концептуальные и эмпирические элементы до того, пока она не заменит существующий набор идей. Более того, как и в большинстве трансформационных процессов, модель в своем развитии должна пройти относительно упорядоченную серию шагов.

Сегодня, когда цифровые технологии проникают во все компании и все отрасли, очевидной становится необходимость критического переосмысления и модернизации подходов и методов, индикаторов и нормативных показателей, инструментария и методик, применяемых финансистами и оценщиками.

Литература:

1. Барух Лев. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность / пер. с англ. Л.И. Лопатников. – М.: Квинто-консалтинг, 2003.
2. Пузыня Н.Ю. Интеллектуальный капитал: измерение и оценка стоимости: учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016.
3. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. – М.: Инфра-М, 2005.

Попов Николай Вадимович
Popov Nikolay Vadimovich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Банки и управление активами»
Master program “Banks and asset management”
e-mail: npoctohuk@gmail.com

**ВЫПУСК ЦИФРОВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ
КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ
ISSUE OF DIGITAL SECURITIES
AS AN ALTERNATIVE METHOD OF RAISING CAPITAL**

В статье рассмотрены возможности применения технологии блокчейн при привлечении финансовых ресурсов посредством краудинвестинга, а также отражены перспективы в области выпуска цифровых ценных бумаг в обозримом будущем.

The article discusses the possibility of using technology blockchain in attracting financing through equity crowdfunding, and also reflects prospects of the digital securities emission for the foreseeable future.

Ключевые слова: блокчейн, банковский сектор, биткоин, криптовалюта, криптобумаги, криптоакции, фондовый рынок, распределенный реестр, технология блочной цепи, банки, платежная система, финансовые посредники, банковские операции, цифровая валюта, умные контракты, смарт-контракты.

Keywords: blockchain, banking, bitcoin, cryptocurrency, digital securities, cryptocurrencies, the stock market, a distributed register block chain technology, banks, payment system, financial intermediaries, banking, digital currency, smart contracts.

В наше время вопросы, связанные с поиском эффективного метода привлечения инвестиций в бизнес не теряют своей актуальности. Действительно, многие перспективные инициативы молодых предпринимателей не реализуются по причине отсутствия финансовых ресурсов вследствие невозможности их привлечения из классических источников: банковского сектора, рынка ценных бумаг, государственных фондов. К сожалению, особенно остро данная проблема проявляется в российских реалиях.

Между тем, появление новых технологий способствует разработке и внедрению в практику альтернативных способов изыскания финансовых ресурсов для бизнеса. И именно об одном из них, порожденном возможностями блокчейна, способном коренным образом изменить традиционное

представление о финансировании малого и среднего предпринимательства, пойдет речь в данной статье.

В 2014 году один из крупнейших интернет-магазинов Overstock.com во главе с Патриком Бирном выступил с инициативой, которая, по мнению ее разработчиков, смогла бы навсегда изменить привычное представление о фондовом рынке. Речь шла о выпуске цифровых ценных бумаг с применением нашумевшей технологии блокчейн – криптооблигаций. После успешного проведения эмиссии данных криптобумаг в интернете компания продолжила работу в данном направлении и анонсировала разработку и практическую реализацию эмиссии цифровых акций, а также платформы, позволяющей осуществлять криптоэмиссию другим компаниям и поддерживающей обращение криптобумаг.

Что же представляют из себя цифровые ценные бумаги? Одной из главных ключевых возможностей технологии блокчейн является создание смарт-контрактов – электронных алгоритмов, согласно которым выполнение определенного набора условий влечет реализацию событий в реальном мире или цифровых системах. По своей сути криптобумаги являются частным случаем умных контрактов – токены, или расчетные жетоны в контексте определенного соглашения. При этом одним из главных отличий токенов от криптовалюты является отсутствие необходимости разработки собственного цифрового распределенного учетного журнала записей транзакций (блокчейна), благодаря возможности использования токенов на стороннем блокчейне, уплачивая комиссию за транзакции. Именно в силу этой особенности реальным и целесообразным становится создание эмиссионных платформ, подобных анонсированной Overstock.com.

При создании криптобумаги в нее закладываются необходимые свойства: автоматическое начисление дивидендов; выплата купонов; возможность участия в принятии управленческих решений и прочие, характерные для ценных бумаг. При этом механизм выпуска токенов гораздо проще, чем выпуск традиционных финансовых инструментов, а перечень свойств, которыми может быть наделена цифровая бумага шире.

Кроме того, выпуск криптобумаг как способ привлечения финансовых ресурсов обладает еще рядом преимуществ как для инвесторов, так и для эмитентов:

- сокращение расходов за счет отказа от услуг финансовых посредников, связанных с выпуском и обращением криптобумаг, т.к. все данные о выпущенных цифровых финансовых инструментах заносятся в открытый распределенный цифровой учетный журнал;
- возможность привлечения средств на любой стадии проекта;

- возможность выхода из состава инвесторов на любой стадии проекта путем продажи токена;
- невозможность рыночных манипуляций с публично учтенными криптоактивами;
- доступность цифровых инструментов для микроинвесторов;
- доступность данного способа изыскания финансовых ресурсов для небольших компаний;
- рост мобильности капитала за счет размещения инструментов через интернет;
- быстрота регистрации прав собственности на криптоактивы (в тот же день (t+0) против традиционной для американских и европейских фондовых рынков схемы поставки ценных бумаг на третий день после сделки (t+3)) и другие достоинства, в том числе и ранее рассмотренные, характерные для краудинвестинга в целом.

Вот почему на сегодняшний день краудинвестинг на ценных бумагах рассматривается в качестве одного из наиболее перспективных методов изыскания финансовых ресурсов для бизнеса или проекта, а платформы для обращения криптобумаг – в качестве возможной будущей замены традиционных торговых площадок, таких как NASDAQ или NYSE. Простота осуществления данной схемы привлечения финансирования выгодно отличает ее от любой классической альтернативы, а принципы работы технологии блокчейн, лежащей в основе криптобумаг, способствуют сокращению издержек за счет отсутствия необходимости участия финансовых посредников в области обеспечения обращения цифровых финансовых инструментов и передачи этих задач исполняемым десятками тысяч независимых компьютеров криптографическим алгоритмам.

Говоря о перспективах краудинвестинга на ценных бумагах в России, следует отметить наличие ряда факторов, сдерживающих развитие указанного направления, главным из которых является отсутствие регулирующего законодательства. Если обратиться к опыту зарубежных коллег на Западе, то можно проследить одну важную особенность: весь онлайн-краудфандинг, в том числе и краудинвестинг на ценных бумагах, растет и развивается только вместе с появлением соответствующих нормативно-правовых актов.

К сожалению, пробелы в области нормотворчества являются не единственным аспектом, негативно влияющим на применение рассматриваемого метода привлечения финансовых ресурсов в Российской Федерации. Так, ряд экспертов отмечают низкий уровень финансовой грамотности среди российских микроинвесторов, слабое развитие рынка инвестиционных проектов и стартапов и т.д.

Однако наряду с этим нельзя не отметить и положительные моменты, указывающие на интерес к краудинвестингу на ценных бумагах в России. Так, в сентябре 2015 г. при ЦБ РФ была создана рабочая группа, задачами которой является исследование технологии блокчейн, которая является краеугольным камнем выпуска и обращения цифровых ценных бумаг. Кроме того, весной 2016 года российской компанией Waves была создана блокчейн-платформа для выпуска и обращения токенов на блокчейне, включая эмиссию цифровых ценных бумаг. Данный проект на сегодняшний день успешно работает, подвергаясь при этом постоянным доработкам, направленным на расширение возможностей пользователей платформы.

На наш взгляд, у краудинвестинга на ценных бумагах, действительно большое будущее, особенно в сфере финансирования стартапов и субъектов МСП как в России, так и зарубежом. Смогут ли цифровые ценные бумаги изменить представления о фондовом рынке – вопрос спорный, при успешном решении ныне существующих проблем привлечение средств посредством криптобумаг может стать интересной, а самое главное, востребованной альтернативой традиционным методам финансирования бизнеса и проектов.

Литература:

1. Зельдин М. Краудинвестинг в России: быть или не быть? URL: <http://rb.ru/opinion/zac/> (дата обращения: 26.11.2017).

2. Концепт «цветных токенов». Визуальный конструктор цифровых активов. URL: <http://elcoin.foundation/ru/blog/elcoinspace/9.html> (дата обращения: 26.11.2017).

3. Краудфандинговые платформы в России и мире. URL: https://ria.ru/disabled_know/20160822/1474985105.html (дата обращения: 26.11.2017).

4. Обзор децентрализованных крипто-платформ. Часть 1: Waves. URL: https://habrahabr.ru/company/web_payment_ru/blog/310082/ (дата обращения: 26.11.2017).

5. Цифровые ценные бумаги: Как Blockchain изменит будущее биржевой торговли. URL: <https://geektimes.ru/company/itinvest/blog/269314/> (дата обращения: 26.11.2017).

Попова Светлана Борисовна
Popova Svetlana Borisovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Ценные бумаги и производные финансовые инструменты»
Master program “Securities and derivatives”
e-mail: popovasb@gmail.com

**ФОРМИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ
КАК ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ РЫНКА
ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ
FORMING INFRASTRUCTURE AS A DRIVER
OF DEVELOPMENT OF DERIVATIVES MARKET**

Статья рассматривает роль срочного рынка в современных условиях: срочный рынок является особенным сегментом финансового рынка из-за выполняемых им функций (спекулятивной, информационной и функции хеджирования). При этом существует закономерность между уровнем развития инфраструктуры и объемами торгов на рынке срочных контрактов. В статье проведен краткий анализ мероприятий, направленных на совершенствование инфраструктуры российского финансового рынка, и оценен их вклад в развитие рынка ПФИ.

The article describes the role of the derivatives market in modern conditions: the derivatives market is a special segment of the financial market due to its functions (speculative, informational and hedging functions). At the same time, there is a pattern between the level of infrastructure development and the volume of trading on the derivatives market. The article provides a brief analysis of measures aimed to improve the infrastructure of the Russian financial market, and assesses its contribution to the development of the derivatives market.

Ключевые слова: срочный рынок, функции срочного рынка, регулирование срочного сегмента финансового рынка, инфраструктура.

Keywords: derivatives market, functions of derivatives market, regulation, infrastructure.

В современном мире для любого инвестора важно не только преувеличить свой капитал, но и составить свою стратегию таким образом, чтобы минимизировать риски портфеля. Для реализации данной цели можно использовать инструменты срочного рынка или инструменты смежного с ним рынка структурных продуктов, в основе которых лежат стратегии с использованием рынка ПФИ. Именно поэтому на сегодняшний день ры-

нок срочных контрактов представляет собой важный сегмент финансового рынка любой страны, в том числе и России, который позволяет его участникам не только получать доход, но и реализовывать спекулятивные стратегии и стратегии хеджирования рисков, что особо актуально в нынешних геополитических и экономических условиях.

Следует отметить, что данный сегмент представляет собой особый рынок, ведь, как известно из теории, в основе любого срочного контракта лежит заранее определенный актив, при этом в качестве актива может выступать, как биржевой/внебиржевой инструмент (финансовый актив, актив товарного рынка, индекс), так и какой-либо экзотический актив (например, наступление какого-то события, погода и т.д.). Таким образом, исходя из этого можно сделать ряд выводов:

- в качестве базового актива может выступать любой инструмент, следовательно, использование деривативов представляет широкий спектр возможностей для инвесторов, обеспечивая выход на рынок любого базового актива;
- для развития рынка срочных контрактов необходим развитый рынок базовых активов, что подразумевает под собой не только наличие инвесторов на рынке, но и сформированную инфраструктуру;
- любые сложности и проблемы рынка базового актива автоматически становятся актуальными и для рынка срочных контрактов.

Залогом успешного развития рынка является зрелость и эффективность действующей инфраструктуры. Именно поэтому для успешного функционирования срочного рынка любой страны важна высокоразвитая инфраструктура финансового рынка в целом, и его срочного сегмента, в частности.

При этом под инфраструктурой следует понимать двухуровневую систему, включающую в себя:

- совокупность институтов, необходимых для эффективного взаимодействия участников рынка (расчетно-учетная система, торговая система, система фондового посредничества и т.д.);
- правовую базу.

Если говорить о России, то рынок производных финансовых инструментов нашей страны является перспективным, динамичным сегментом фондового рынка, однако, следует отметить слабую, противоречивую законодательную базу данного рынка, что является одним из главных препятствий для наращивания объемов контрактов и привлечения на рынок новых инвесторов. При этом в мировой практике наблюдается тенденция усиления контроля за срочным сегментом финансового рынка, поскольку в кризисных условиях сегодняшнего дня его основная функция

(функция страхования рисков участников) успешно заменяется на спекулятивную. А при слабо контролируемом срочном рынке следствием спекуляций становятся надувание финансовых пузырей и построение финансовых пирамид, а также возникает правовая незащищенность участников рынка, что приводит к отсутствию у субъектов экономической деятельности заинтересованности в совершении срочных сделок, а отсутствие спроса приводит к недостатку квалифицированных специалистов на финансовом рынке.

Рассмотрим зависимость между состоянием инфраструктуры финансового рынка России и уровнем развития срочного рынка.



Динамика биржевого срочного рынка РФ в стоимостном выражении [1]

Исходя из данных рисунка и статистики Московской Биржи [1], можно отметить, что российский рынок срочных контрактов постоянно развивается, его активный рост начался с 2008 года, при этом рост произошёл, как в стоимостном, так и в количественном выражении.

Существенным импульсом для развития рынка стало совершенствование нормативно-правовой базы в 2011 г. (был принят ряд законов, в частности «О клиринге, клиринговой деятельности и центральном контрагенте», «О центральном депозитарии») и последующее за этим внедрение институтов, соответствующих общемировой практике. К таким институтам можно отнести:

- 1) Репозитарий;
- 2) Центральный контрагент;
- 3) Центральный депозитарий.

Позитивное влияние оказало также внедрение на рынок новых срочных контрактов (контрактов на валютные пары, на индекс волатильности, ряд акций и еврооблигаций).

Таким образом, за последние 5 лет на рынке биржевых опционов и фьючерсов наблюдалась тенденция к росту, которая возникла за счет совершенствования инфраструктуры, в том числе:

- внедрения на рынок новых финансовых инструментов;
- формирования новых, отвечающих мировым требованиям институтов;
- слиянием двух крупнейших российских биржевых площадок, что обеспечило синергетический эффект за счет использования их сильных сторон в техническом обеспечении торговли;
- создание Мегарегулятора на базе Центрального Банка.

Таким образом, между совершенствованием инфраструктуры рынка и развитием самого рынка существует прямая зависимость. Следовательно, для дальнейшего развития рынка важно продолжать совершенствовать инфраструктуру всего финансового рынка, в том числе рынка срочных контрактов, что также подразумевает повышение уровня финансовой грамотности населения с целью привлечения новых инвесторов на рынок.

Литература:

1. Московская Биржа: Статистика объемов торгов Московская Биржа [Интернет-ресурс]: <http://moex.com/ru/ir/interactive-analysis.aspx> (Дата обращения: 14.03.2017).

2. Центральный банк Российской Федерации: Финансовые рынки [Интернет-ресурс]: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=finr> (Дата обращения: 14.03.2017).

3. Handelszeitung.ch: Nationalrat will strengere Regeln für Derivatehandel [Интернет-ресурс]: <http://www.handelszeitung.ch/politik/nationalrat-will-strengere-regeln-fuer-derivatehandel-757305> (Дата обращения: 20.03.2017).

Сиденко Валерия Петровна
Sidenko Valeriia Petrovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Оценка бизнеса»
Master program “Business valuation”
e-mail: valeria.semenova@mail.ru

**ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИЙ ТЭК
С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО
АНАЛИЗА**
**ASSESSMENT MARKET VALUE OF THE ENERGY INDUSTRIES
COMPANIES WITH USE OF THE CORRELATION
AND REGRESSION ANALYSIS**

В настоящее время тенденции развития мирового топливно-энергетического комплекса оказывают значительное влияние на экономику России в целом, а также на российские компании отрасли. Все чаще оценочные компании прибегают к использованию в оценке корреляционно-регрессионного анализа, так как результаты, полученные в рамках данного метода сравнительного подхода к оценке бизнеса, позволяют получить достоверные оценки рыночной стоимости за счет анализа большого числа аналогов. Целью данной работы является построение корреляционно-регрессионных моделей для оценки рыночной стоимости компаний ТЭК.

Now tendencies of development of world fuel and energy complex exert considerable impact on economy of Russia in general, and also on the Russian companies of branch. Even more often the estimated companies resort to use in an assessment of the correlation and regression analysis as the results received within this method of comparative approach to a business assessment allow to receive reliable estimates of market value at the expense of the analysis of a large number of analogs. The purpose of this work is creation of correlation and regression models for an assessment of market value of the energy industries companies.

Ключевые слова: подходы к оценке бизнеса; рыночная стоимость компаний; оценка бизнеса, оценка стоимости, оценка компаний ТЭК, топливно-энергетический комплекс.

Keywords: approaches to a business assessment; market value of the companies; business assessment, estimation of cost, assessment of the energy industries companies, fuel and energy complex.

В рамках предыдущих работ автором было проведено исследование факторов, влияющих на рыночную стоимость компаний топливно-энергетической отрасли России. Автором были построены 3 регрессионные модели (в зависимости от рыночной капитализации компаний), показывающие зависимость рыночной стоимости компаний от различных факторов. По результатам исследования было выявлено, что наиболее точные результаты были получены для одной из трех группы компаний, рыночная капитализация которых лежит в диапазоне от 100 до 500 млрд. руб. На основе полученной модели можно было не только оценивать факторы, определяющие стоимость компаний, но и саму стоимость компаний, находящихся в сходных условиях. Данный вывод был получен на основе подстановки в модель исходных данных по компаниям и сопоставления расчетной стоимости (по модели) с рыночной капитализацией по анализируемым компаниям.

Таким образом, результаты предыдущего исследования привели к вопросу о возможности построения корреляционно-регрессионных моделей для оценки рыночной стоимости компаний ТЭК. Для проведения нового исследования потребовалось значительно увеличить объем исходных данных и расширить географию расположения компаний.

Построение регрессионных моделей, позволяющих определить рыночную стоимость компаний ТЭК будет осуществляться на основе информации по сделкам слияния и поглощения (M&A). Отрасль исследования остается прежней. Период исследования: с 2010 по 2016 г. Количество исследуемых сделок – 2713. В связи с большим объемом рассматриваемых данных перечень компаний и финансовая информация по ним не может быть вставлена в приложение к работе. Информация может быть представлена по запросу в электронном виде или на носителе.

Первоначально необходимо обозначить, какие показатели будут участвовать в исследовании. Все показатели являются количественно измеримыми. Так как под исследование попадают зарубежные компании, названия показателей были взяты из данных по сделкам M&A на английском языке. Ниже будет перечислен полный перечень исследуемых факторов и их перевод.

Таблица 1 – Показатели для построения моделей на английском и русском языках

№ п/п	Название фактора на английском языке	Название фактора на русском языке
1	Value (зависимый показатель)	Стоимость компании, полученная в результате применения одного или нескольких подходов к оценке бизнеса.

№ п/п	Название фактора на английском языке	Название фактора на русском языке
2	Total Assets	Активы
3	Total Equity	Собственный капитал
4	Disclosed Intangibles	Нематериальные активы
5	Total Common Equity	Стоимость обыкновенных акций
6	Sales	Выручка
7	Dividends	Дивиденды
8	Net Fixed Assets	Остаточная стоимость основных средств
9	Gross Fixed Assets	Первоначальная стоимость основных средств
10	Non current Assets	Внеоборотные активы
11	EBITDA	Прибыль до уплаты процентов, налогов и амортизации
12	EBIT Margin	Рентабельность прибыли до уплаты процентов и налогов
13	Working Capital	Рабочий капитал
14	Net Income (Losses)	Чистая прибыль (убыток)
15	Book Value	Балансовая стоимость активов
16	WACC	Средневзвешенная стоимость капитала
17	Contingent Liabilities	Условные обязательства
18	Current Liabilities	Текущие обязательства
19	Trailing 12 Month Operating Margin	Выравненная рентабельность продаж
20	Trailing 12 Month EBITDA	Выравненная прибыль до уплаты процентов, налогов и амортизации
21	Trailing 12 Month Gross Margin	Выравненная валовая маржа
22	Trailing 12 Month Net Sales	Выравненная валовая прибыль
23	Trailing 12 Month Profit Margin	Выравненная маржа по чистой прибыли
24	Trailing 12 Month Cash from operating activities	Выравненный поток от операционной деятельности
25	Trailing 12 Month Capital Expenditures	Выравненные капитальные вложения

Источник: анализ автора работы

Автором будут осуществлены попытки построить разные типы зависимостей для оценки рыночной стоимости компаний: линейная, логариф-

мическая и полулогарифмическая. По результатам эконометрических тестов и с учетом экономического содержания будет выбрана наилучшая модель.

Перейдем к построению линейной модели для оценки рыночной стоимости компаний ТЭК. После построения исходной модели необходимость провести ряд эконометрических тестов и корректировок, чтобы данную модель можно было использовать для целей оценки бизнеса.

Не будем указывать промежуточные модели с незначимыми переменными. Сразу проверим значимость коэффициентов модели для того, чтобы можно было улучшить модель и исключить незначимые регрессоры. Для проведения этого анализа будем использовать t-критерий Стьюдента. Модель выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{Value} = & 617,20 + 2,50 \text{ Equity} - 5,13 \text{ Common_Equity} - 0,17 \text{ Sales} - 0,02 \\ & \text{EBITDA} + 0,30 \text{ Gross_Fixed_Assets} - 4,76 \text{ Net_Fixed_Assets} + 3,77 \\ & \text{Non_current_Assets} + 3,76 \text{ Book_Value} + 2,47 \text{ Tr12_EBITDA} - 17,36 \\ & \text{Tr12_Profit_Margin} + 4,03 \text{ Tr_CashOper} \end{aligned}$$

Значимость всей модели проверяем при помощи критерия Фишера. «Связь считается существенной, если Fрасч больше табличного значения F-критерия для заданного уровня значимости и числа степеней свободы» [12, с. 277]. Табличное значение = 1,91, а расчетное = 22,43 при количестве степеней свободы 11 и 76. Расчетное значение выше табличного, а значит, модель является значимой.

Следующий тест, который необходимо провести – тест на гетероскедастичность остатков. Проверку на гетероскедастичность осуществляем Тестом Уайта. В случае, если расчетное значение TR^2 больше табличного значения Хи-квадрата, то в модели есть гетероскедастичность. В нашем случае TR^2 (47,40) меньше Хи-квадрата (98,48), значит, не нужно проводить коррекцию на гетероскедастичность.

Также необходимо провести тест на мультиколлинеарность. Для измерения мультиколлинеарности используется фактор инфляции вариации (VIF) [11]. Произведем исключение некоторых из этих переменных, чтобы улучшить модель, а именно, Equity, Common Equity и Book Value. Проведем тест на мультиколлинеарность повторно. После исключения данных переменных значение VIF для всех переменных находятся на допустимом уровне.

Таким образом, итоговая модель имеет следующий вид :

$$\begin{aligned} \text{Value} = & 677,34 - 0,16 \text{ Sales} - 0,02 \text{ EBITDA} + 0,30 \text{ Gross_Fixed_Assets} - \\ & 2,71 \text{ Net_Fixed_Assets} + 2,36 \text{ Non_current_Assets} + 2,30 \text{ Tr12_EBITDA} - \\ & 16,35 \text{ Tr12_Profit_Margin} + 3,25 \text{ Tr_CashOper} \end{aligned}$$

Можно сделать вывод, что рыночная стоимость компании определяется рядом следующих показателей: Выручка (Sales); Прибыль до уплаты процентов, налогов и амортизации (EBITDA); Первоначальная стоимость

основных средств (Gross Fixed Assets) Остаточная стоимость основных средств (Net Fixed Assets); Внеоборотные активы (Non current Assets); Выравненная прибыль до уплаты процентов, налогов и амортизации (Trailing 12 Month EBITDA); Выравненная маржа по чистой прибыли (Trailing 12 Month Profit Margin); Выравненный поток от операционной деятельности (Trailing 12 Month Cash from operating activities).

Таким образом, чтобы посчитать рыночную стоимость оцениваемой компании, нужно подставить данные показатели оцениваемой компании в расчетную модель.

Помимо проведенных эконометрических тестов также необходимо дополнительно проверить качество полученной регрессионной модели. Оценка качества модели будет производиться на основе расчета отклонения стоимости, полученной в результате моделирования, от существующей рыночной стоимости. Приемлемым будем считать отклонение в 30%. Так как в оценке допустимым считается отклонение между подходами – 30%. Такой рекомендованный диапазон между подходами возник впервые при оценке активов ПАО ЕЭС [8]. Также данное отклонение указано в методике оценки активов для ПАО «Сбербанк» [9]. Однако некоторые методические указания допускают процент отклонения результатов до 50% [10].

В полученную расчетную модель были подставлены данные по 231 компаниям отрасли. При этом используемые показатели относились к периоду с 2010 по 2016 гг. В результате, по 38 компаниям отрасли (17%) расчетная стоимость была близка к рыночной стоимости. 17% совпадений – небольшой показатель, что обусловлено невысоким качеством модели. Стоит отметить, что, примерно по 100 компаниям, отклонения превысили 200% (то есть их стоимости переоценена/недооценена в 2 раза).

Таким образом, можно сделать вывод, что полученную модель можно использовать для оценки рыночной стоимости компаний отрасли, если руководствоваться только полученными эконометрическими характеристиками модели. Однако проверка качества построенной модели на практике показала, что по 193 компаниями из 213 процент отклонений расчетной стоимости от рыночной стоимости более 30%. Поэтому, если руководствоваться не только эконометрическими и экономическими характеристиками, можно сделать вывод, что для целей оценки данная модель может давать недостоверные результаты.

Далее необходимо проверить другие типы моделей: полулогарифмическую и логарифмическую.

Полулогарифмическая модель имеет следующий вид:

$$\begin{aligned} Value = & -13890,00 - 3337,14 \ l_Assets - 18191,80 \ l_Common_Equity - \\ & 2272,17 \ l_Dividends - 2674,01 \ l_EBITDA - 2571,90 \ l_Gross_Fixed_Assets + \\ & 6902,07 \ l_Non_current_Assets + 105,24 \ l_Working_capital + 23855,80 \\ & \ l_Book_Value - 4288,63 \ l_Current_Liabilities + 10204,60 \ l_Tr12_ \end{aligned}$$

Operating_Margin – 7055,89 *l_Tr12_EBITDA* -8850,77 *l_Tr12_Gross Margin* +6827,55 *l_Tr12_Net_Sales_Margin* – 3835,68 *l_Tr12_Profit_Margin* + 99,69 *l_Tr_CashOper*.

Полулогарифмическая модель подразумевает логарифмирование всех регрессоров. При этом значение рыночной стоимости (Value) остается без изменений. В связи с этим перед переменными образуются большие коэффициенты, и для использования данной модели в дальнейших расчетах необходимо проводить ее потенцирование, что сопровождается дополнительными трудностями для оценщиков и тех, кто хочет оценить рыночную стоимость компании. Также минусом данной модели является небольшое число рассматриваемых наблюдений – 19, что обусловлено тем, что невозможно посчитать логарифм от 0 и отрицательного значения. В большинстве наблюдений встречаются такие значения.

Ранее уже было описано, как проводятся эконометрические тесты, поэтому здесь и далее будут приводиться только выводы, полученные на основе тестов без хода решения.

Все 15 указанных в модели факторов являются значимыми. По критерию Фишера модель является значимой. Еще один фактор, который необходимо учесть при построении модели – значение исправленного R^2 . На данный момент он равен – 0,99. Что является высоким значением. Несмотря на высокие эконометрические характеристики модели, количеством наблюдений – 19 является не достаточным для того, чтобы использовать данную модель для целей оценки бизнеса. Помимо этого, выше уже говорилось о ряде минусов при использовании полулогарифмических моделей.

Далее необходимо проверить, возможно ли использование логарифмических моделей для оценки рыночной стоимости компаний ТЭК. Перейдем к построению логарифмической модели, незначимые переменные сразу были удалены.

Логарифмическая модель имеет следующий вид:

$$l_Value = 1,07 + 0,91 l_Assets + 0,52 l_EBITDA - 0,73 l_Gross_Fixed_Assets + 0,27 l_Tr12_Operating_Margin + 0,32 l_Tr12_Capex.$$

Логарифмическая модель подразумевает логарифмирование всех регрессоров, так и зависимой переменной (Value). У логарифмических моделей есть некоторые схожие недостатки с полулогарифмическими. Число значимых факторов в модели – 5. По критерию Фишера модель является значимой. Еще один фактор, который необходимо учесть при построении модели – значение исправленного R^2 . На данный момент он равен – 0,94. Что является высоким значением. Чем выше значение данного критерия, тем лучше, так как значение скорректированного коэффициента детерминации говорит о том, сколько процентов дисперсии результирующего показателя объясняется влиянием выбранных факторов.

Несмотря на высокие эконометрические характеристики модели, количеством наблюдений – 26 является не достаточным для того, чтобы использовать данную модель для целей оценки бизнеса. Число регрессоров модели намного меньше, чем в других построенных моделях. Помимо этого, выше уже говорилось о ряде минусов при использовании логарифмических моделей.

В итоге, полулогарифмические и логарифмические модели, построенные на основе данных по сделкам М&А не пригодны для оценки рыночной стоимости компаний. Как говорилось выше, линейную модель можно использовать для оценки рыночной стоимости компаний отрасли, если руководствоваться только полученными эконометрическими характеристиками модели. Однако проверка качества построенной модели на практике показала, что по 193 компаниями из 213 процент отклонений расчетной стоимости от рыночной стоимости более 30%. Поэтому, если руководствоваться не только эконометрическими и экономическими характеристиками, можно сделать вывод, что для целей оценки данная модель может давать недостоверные результаты.

Литература:

1. Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 05.07.2016) "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).
2. Федеральные стандарты оценки (ФСО №1), утвержденные Приказом Минэкономразвития 20.05.2015. №297.
3. Федеральные стандарты оценки (ФСО №2), утвержденные Приказом Минэкономразвития 20.05.2015. №298.
4. Федеральные стандарты оценки (ФСО №3), утвержденные Приказом Минэкономразвития 20.05.2015. №299.
5. Федеральные стандарты оценки (ФСО №8), утвержденные Приказом Минэкономразвития 01.06.2015. №326.
6. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года – распоряжение Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р.
7. Генеральная схема развития нефтяной отрасли до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pandia.ru/text/77/358/71428.php> (дата обращения: 26.03.2017).
8. Методология и руководство по проведению оценки бизнеса и/или активов ОАО РАО "ЕЭС России"/ Deloitte & Touche. – 2005. – 349 с.
9. Методология оценки ПАО «Сбербанк». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ocenka.sberbank21.ru/cooperation/tasks/2/ideas/324> (дата обращения: 30.03.2017).

10. Практическое руководство по проведению оценки активов в рамках проектов, реализуемых с участием Открытого акционерного общества «РОСНАНО» // Часть 1 / ОАО "РОСНАНО". – 2010. – 132 с.

11. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – М.: Дело. Л. И. Лопатников. 2003.

12. Ковалев В.В. Теория статистики: учеб. пособие для бакалавров / под. ред. В.В. Ковалева. – М.: Издательство Юрайт, 2014.

13. Гриссом Т.В. (MAI, США). Определение вида стоимости: его место в процессе проведения оценки / Терри В. Гриссом; Терри В. Гриссом (Terry V. Grissom) // Вопросы оценки. – 2012.

Старкова Алёна Сергеевна
Starkova Alyona Sergeevna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Налоги и налогообложение»
Master program “Tax and taxation”
e-mail: alestarkova@yandex.ru

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА
ACTUAL PROBLEMS OF TAXATION OF OIL AND GAS SECTOR**

В работе рассмотрены проблемы налогообложения нефтегазового сектора России на современном этапе, проведен обзор возможности введения новых налогов в нефтегазовом секторе, таких как налог на финансовый результат (НФР), а также налог на добавленный доход (НДД), а также последствий их введения.

The problems of taxation of the oil and gas sector of Russia at the current stage are considered in this paper, the possibility of introducing new taxes in the oil and gas sector, such as the tax on the financial result (NFR), as well as the tax on the added income (NDM) and the consequences of their introduction are reviewed.

Ключевые слова: нефтегазовый сектор, налогообложение углеводородов, налог на добавленный доход, налог на финансовый результат.

Keywords: oil and gas sector, hydrocarbon taxation, the tax on the added income, the tax on the financial result.

Острым дискуссионным вопросом остается налогообложение нефтегазовой сферы. Зависимость доходов нашей страны от деятельности предприятий, занимающихся добычей углеводородов, обуславливает актуальность проблем, касающихся налогообложения нефтегазового сектора.

Предприятия, которые занимаются в нашей стране добычей, переработкой и реализацией углеводородов, уплачивают такие налоги и сборы, как НДС, налог на прибыль, акцизы, налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), земельный налог, налог на имущество, страховые взносы и др.), а также платежи неналогового характера, например, регулярные платежи за пользование недрами, таможенные пошлины и др. Основу налоговой нагрузки предприятий нефтегазового сегмента составляют экспортные пошлины и НДПИ, поступления от которых формируют существенную долю доходов федерального бюджета.

Однако в целях уменьшения потерь от неблагоприятных последствий нынешних макроэкономических условий, в Госдуму в 2015 году

был внесен законопроект, предполагающий введение налога на финансовый результат или НФР в нефтяной отрасли [1, с. 77].

Попытку введения нового налога можно объяснить необходимостью учета расходов на добычу нефти при налогообложении компаний, добывающих нефть. Например, при исчислении экспортной пошлины и НДС необходимо учитывать цены на нефть, но при этом не принимаются в расчет затраты на добычу других углеводородов. Несмотря на это, перенос добычи на новые территории, усложнение технологий разработки или же рост выработанности уже действующих месторождений, ведут к необходимости установления дополнительных льгот, вследствие того, что освоение запасов при действующей системе налогообложения в подобных зонах считается нерентабельным.

Тем не менее, Министерство финансов РФ считает, что внедрение налога на финансовый результат повлечет за собой избирательное введение льготного режима налогообложения для произвольно отобранных инвестиционных проектов. Кроме того, особенностью разработанного законопроекта является то, что параметры налога включают в себя ускоренную амортизацию, что способствует возмещению государством капитальных вложений на добычу нефти. В то же самое время это может негативно влиять на эффективность инвестиций. Более того, Министерство финансов РФ опасается также, что отмена НДС и введение НФР приведет к тому, что федеральный бюджет лишится стабильных поступлений от предыдущего налога с более четко определенной налоговой базой [2].

В качестве объекта налогообложения НФР выступает фактическая прибыль, полученная от реализации добытого углеводородного сырья, то есть разница между доходами, полученными от реализации нефти и расходами на добычу, а также транспортировку нефти, которая будет подлежать налогообложению по ставке 60%. Однако в силу того, что введение НФР не предусматривает отмены существующих налогов, за исключением НДС, то появляется риск двойного налогообложения прибыли предприятий нефтедобывающего сектора.

Параллельно ведется рассмотрение возможности введения налога на добавленный доход или НДС, облагающего выручку налогоплательщика за вычетом капитальных вложений и эксплуатационных затрат. Налоговая ставка в данном случае зависит от отношения накопленного дохода к накопленным расходам. В данном случае увеличение рентабельности добычи влечет за собой увеличение налоговой нагрузки посредством плавающей налоговой ставки. Возможным решением может быть учет накопленных затрат по уже разрабатываемым месторождениям, также существуют предложения применять данный налог только к новым месторождениям. Важно также отметить, что НДС не взимается до момента полной

окупаемости капитальных расходов, что является стимулом к инвестированию в освоение новых месторождений нефти.

Принимая во внимание успешный опыт ряда стран по использованию для целей налогообложения финансового результата, например, *Special petroleum tax* в Норвегии и ряд других, стоит, тем не менее, помнить о национальной специфике институциональной среды, а также структуре российской экономики, что затрудняет применение зарубежных методов налогообложения [3, с. 74]. Таким образом, важно понимать, что до момента окончания изучения возможных последствий для консолидированного бюджета всех предложенных нововведений, неоправданно принятие решений по внедрению рассматриваемых налогов.

Ещё одной существенной проблемой является факт того, что большое количество инновационных технологий бурения, геологоразведки, а также добычи и переработки сырья в нашей стране заимствуется за рубежом, что в условиях геополитической напряженности усложняет процесс освоения новых месторождений в Арктике, труднодоступных месторождений Сибири и на морском шельфе. При этом в арктических морях сконцентрировано около 85% нефтегазовых ресурсов российского шельфа.

Из чего следует, что важнейшими проблемами недропользования на данный момент в России является стимулирование освоения новых месторождений, характеризующихся высокими капитальными и операционными расходами, удаленностью от рынка сбыта, тяжелыми геологическими характеристиками, а также необходимостью создания инфраструктуры.

По мнению проектных нефтегазовых институтов, для эффективной разработки новых месторождений налоговых льгот по НДС недостаточно. Более того, размеры и количество налоговых льгот для новых месторождений не способны нивелировать недостатки тех производственных особенностей, в рамках которых осуществляются налоговые преобразования. В то же время, значительная часть всех налоговых льгот носит по сути индивидуальный характер, поскольку относится к деятельности конкретных компаний в установленных районах. Тем не менее, применение инновационных технологий ведет к снижению издержек компаний, занимающихся добычей нефти, к такому уровню, при котором не предусмотрено предоставление налоговых льгот. В этом случае увеличатся показатели эффективности нефтедобывающих компаний и уменьшатся потери бюджета, связанные с налоговыми льготами.

Таким образом, несмотря на отсутствие единого мнения среди министерств относительно введения новых налогов в нефтегазовом секторе, необходимо более детально проанализировать перспективы и последствия совершенствования системы налогообложения нефтегазовой отрасли.

Литература:

1. Каширина М.В. Актуальные вопросы налогообложения нефтяного сектора в России // Инновации и инвестиции. – 2015. – № 4. – С. 75–80.
2. Налог на финансовый результат: льготы вместо стимулов к развитию. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. URL: http://minfin.ru/ru/press-center/?id_4=33117&area_id=4&page_id=2119&popup=Y#ixzz3t6LD2dfA (дата обращения: 10.04.2017).
3. Львова О.А. Баланс интересов государства и бизнеса в современных системах налогообложения нефтяного сектора // Государственное управление. Электронный вестник. 2015. № 50. С. 65-88.

Фомичева Наталья Михайловна
Fomicheva Natalia Mihailovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
кандидат экономических наук, профессор
St. Petersburg State University of Economics
kandidat of economic science, professor
e-mail: n.fomichewa@yandex.ru

Ковальчук Николай Владимирович
Kovalchuk Nikolai Vladimirovich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Экономическая безопасность бизнеса»
Master program « Economic security of business »
e-mail: kolledgofirst@gmail.com

УПРАВЛЕНИЕ ТЕХНОГЕННЫМИ РИСКАМИ **MANAGEMENT OF TECHNOGENIC RISKS**

В статье рассматриваются вопросы причинения финансового и материального ущерба, связанные с техногенными рисками. Выделены возможности страхования в управлении рисками и компенсации ущерба.

The article deals with the issues of causing financial and material damage associated with man-made risks. The possibilities of insurance in risk management and compensation of damage are highlighted.

Ключевые слова: риски, техногенные опасности, финансовый ущерб, страхование.

Keywords: risks, technogenic hazards, financial damage, insurance.

Техносфера является составной частью социосферы, образованной в результате возникновения нашей цивилизации. Человечество в процессе своего развития создавало из живой и неживой природы различные искусственные объекты, находящиеся в околоземном космическом пространстве и в пределах нашей планеты. Развитие научно-технического прогресса, безусловно, приводит к постоянному повышению благосостояния населения, более комфортному существованию людей. Но в то же время, на объектах техносферы достаточно часто происходят всевозможные аварии, инциденты, а также техногенные катастрофы, имеющие разрушительный характер. Негативные события с техногенной основой в основном возникают при строительстве и в процессе эксплуатации различных технических систем.

Техногенные риски несут опасности для людей, промышленных предприятий, домохозяйств, природы и т.д. Это в первую очередь убытки, свя-

занные с разрушением самих технических объектов, гибелью людей, экологическими катастрофами, финансовые потери. Любая техническая система, объекты промышленности или строительства несет в себе опасность возникновения техногенной чрезвычайной ситуации. Остановить технический прогресс невозможно, как и невозможно представить себе жизнь без благ цивилизации, в этой связи развитые страны придерживаются концепции «приемлемого риска», в основе которой заложен принцип «предвидеть и предупредить». В основе возникновения техногенных рисков находится нарушение штатного функционирования различных технических систем и установок по причине внешних, или внутренних воздействий. К внешним опасностям относятся природные явления, воздействие аварий, произошедших на иных технических системах, отключение электроэнергии, терроризм и т.д. Внутренние опасности связаны с ошибками персонала, внутренними взрывами, усталостью материалов конструкций и т.д. Величина ущерба и размеры чрезвычайной ситуации при возникновении техногенной аварии зависит от вида технической системы – либо это системы крупносерийного и массового производства, либо – технические системы мелкосерийного или единичного производства. Ущерб, причиняемые техногенными авариями, носят как прямой, так и косвенный характер и касаются экономических, социальных и экологических аспектов жизнедеятельности, которые наносят существенные материальные убытки (табл. 1).

Таблица 1 – Количество чрезвычайных ситуаций и причиненный ими материальный ущерб

Годы	Чрезвычайные ситуации	Количество	Материальный ущерб, млн руб.
2013	Техногенные	166	1584,8
	Природные	116	72 949,4
	Биолого-социальные	46	459,7
2014	Техногенные	186	16 321,5
	Природные	44	6763,1
	Биолого-социальные	31	873,9
2015	Техногенные	179	656,3
	Природные	45	7756,2
	Биолого-социальные	33	93,5
2016	Техногенные	178	1345,0
	Природные	54	7117,0
	Биолого-социальные	67	537,9
Итого	Техногенные	709	19 907,6
	Природные	259	94 585,7
	Биолого-социальные	177	1965
Всего		1145	116 458,3

Источник: [2; 3; 4]

Анализ чрезвычайных ситуаций, произошедших в Российской Федерации за исследуемый период, показал, что количество техногенных чрезвычайных ситуаций в разы превышает количество природных чрезвычайных ситуаций и биолого-социальных чрезвычайных ситуаций.

Наибольший материальный ущерб наносят природные и техногенные риски. За последние четыре года с 2013 по 2016 г. государство понесло ущерб из-за чрезвычайных ситуаций 116 458,3 млн руб., среди которых – из-за техногенных чрезвычайных ситуаций – 19907,6 млн. руб., природных чрезвычайных ситуаций 94 585,7 млн руб., биолого-социальных чрезвычайных ситуаций – 1965 млн руб. Существенный вред природные чрезвычайные ситуации нанесли в 2013 г. – 72 949,4 млн руб., а техногенные чрезвычайные ситуации в 2014 г. – 16 321,5 млн руб.

Государство ежегодно создает материальные и финансовые резервы для ликвидации чрезвычайных ситуаций (табл. 2).

Таблица 2 – Общий объем финансовых и материальных резервов, созданный во всех субъектах Российской Федерации для ликвидации чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера

Годы	Финансовые ресурсы, млрд руб.	Материальные ресурсы, млрд руб.
2014	52,3	15,2
2015	52,53	15,43
2016	48,94	15,85
Итого	153,77	46,48

Источник: [2; 3; 4]

Данные таблицы 2 показывают, что финансовые и материальные резервы, созданные для ликвидации чрезвычайных ситуаций за исследуемый период, составили значительные суммы – около двухсот млрд. руб. и были достаточными для возмещения вреда. Но, техногенные риски, с одной стороны, представляют постоянную опасность, поскольку их полностью нивелировать невозможно, а с другой стороны, размеры причиненного материального ущерба свидетельствуют о том, что необходимо уделять значительное внимание вопросам управления техногенными рисками.

Процесс управления техногенными рисками, как и любыми другими, сводится к поэтапному менеджменту. В первую очередь нужно изучить риски, которые представляют опасность для конкретного вида деятельности. Затем следует определить вероятность наступления риска, оценить размеры возможных потерь при его наступлении и сгруппировать риски. На опасных производственных объектах прорабатываются сценарии возникновения крупных аварий. В заключение нужно провести контроль

рисков. Это может быть проведение различных мероприятий, которые позволят уменьшить вероятность наступления риска, или снизить величину возможного ущерба. В настоящее время наиболее часто для компенсации возникающих возможных убытков в денежной форме используется такой инструмент как страхование. Как правило, на страхование передаются наиболее опасные риски, к которым и относятся техногенные. При этом, не приходится использовать такие источники компенсации причиненного вреда, как государственные резервы. Посмотрим динамику страховых премий и страховых выплат за последние три года в Российской Федерации (табл. 3). В 2016 г. величина сбора страховых премий достигла 1180,63 млрд руб., а размер страховых выплат составил 479,71 млрд руб., что показывает незначительный рост сбора страховых премий по сравнению с предыдущими годами.

Таблица 3 – Динамика страховых премий и страховых выплат в целом и по видам страхованию, по годам (млрд руб.)

Год	Показатели	В целом по добровольным и обязательным видам страхования	Страхование имущества	Страхование гражданской ответственности	Страхование владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте
2014	Страховые премии	987,77	420,4	37,85	6,65
	Страховые выплаты	472,27	224,51	10,3	0,26
2015	Страховые премии	1023,82	374,73	41,04	5,95
	Страховые выплаты	509,22	203,68	9,52	0,22
2016	Страховые премии	1180,63	374,82	54,89	3,2
	Страховые выплаты	479,71	146,23	9,28	0,2

Источник: [1]

Страхование ущерба, причиняемого техногенными рисками, в первую очередь касается страхования имущества предприятий и организаций, а также страхования гражданской ответственности на случай причинения вреда третьим лицам.

Если обратиться к страхованию имущества, то мы видим существенное снижение сбора страховых премий с 420,4 млрд руб. в 2014 г. до 374,73 млрд руб. в 2015 г. В 2016 г. страховые премии остались практически на уровне 2015 г. и составили 374,82 млрд руб. Страховые выплаты

также снизились, соответственно, с 224,51 до 203,68 млрд руб. в 2015 г., и до 146,23 млрд. рублей в 2016 г. Сбор премий по страхованию имущества юридических лиц в 2016 году составил 107,47 млрд руб., а физических лиц – 51,44 млрд руб. Страховые выплаты за тот же период составили, соответственно, 25,30 млрд руб. по имуществу юридически лиц и 8,32 млрд руб. по имуществу физических лиц.

Если обратиться к страхованию гражданской ответственности, то в данном сегменте налицо незначительный рост размеров страховых премий. Сбор страховых премий вырос с 37,85 млрд в 2014 г. до 41,04. млрд. руб. в 2015 г. и до 54,89 млрд руб. в 2016 году. Страховые выплаты имеют некоторую тенденцию к сокращению, и соответственно, составили в 2014 г. – 10,3 млрд руб., в 2015 г. – 9,52 млрд руб., а в 2016 г. – 9,28 млрд руб.

Страхование гражданской ответственности для компаний-перевозчиков и владельцев опасных объектов являются обязательными в силу закона. По страхованию гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты, сбор страховых премий в 2016 г. снизился по отношению к 2015 г. и составил, соответственно 3,2 млрд руб. и 595 млрд руб., а размер страховых выплат – значительного снижения не показал – с 0,22 млрд руб. до 0,2 млрд руб. Существенного сокращения объемов в этом виде страхования не ожидается.

Из вышеизложенного вытекает, что российский страховой рынок выполняет основные задачи по страхованию различных видов рисков и техногенных в том числе.

Литература:

1. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах страхового дела [Электронный ресурс]//Официальный сайт Банка России. – Режим доступа http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance. – Загл. с экрана.

2. Государственный доклад «О состоянии защиты населения и территорий Российской Федерации от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в 2014 году». – М.: МЧС России. ФГБУ ВНИИ ГОЧС (ФЦ), 2015, 350 с.

3. Государственный доклад «О состоянии защиты населения и территорий Российской Федерации от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в 2015 году». – М.: МЧС России. ФГБУ ВНИИ ГОЧС (ФЦ), 2016, 390 с.

4. Государственный доклад «О состоянии защиты населения и территорий Российской Федерации от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в 2016 году» / МЧС России. М.: ФГБУ ВНИИ ГОЧС (ФЦ), 2017, 360 с.

Ходакова Анастасия Сергеевна
Khodakova Anastasiia Sergeevna

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

Горбатенко Екатерина Владленовна
Gorbatenko Ekaterina Vladlenovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Международный бизнес»
Master program “International Business”
e-mail: katevg94@gmail.com

**ПОЛИТИКА КОРПОРАТИВНОЙ
СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
В РОССИЙСКИХ И НЕМЕЦКИХ РЕАЛИЯХ
POLICY OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY
AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT
IN RUSSIAN AND GERMAN REALITIES**

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся понятия корпоративной социальной ответственности, различий в практике применения КСО, а также проводится исследование о модели развития КСО в Германии и России. Эта тема становится все более актуальной, так как в рамках глобальной конкуренции невозможно добиться устойчивого развития без применения и развития инициатив корпоративной социальной ответственности.

The article shows issues related to the concept of corporate social responsibility, differences in the practice of applying CSR, and also studies on the model of CSR development in Germany and Russia. This topic is becoming more relevant, since within the framework of global competition it is impossible to achieve sustainable development without the application and development of corporate social responsibility initiatives.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, устойчивое развитие компании, нефинансовая отчетность, стратегическое развитие.

Keywords: corporate social responsibility, sustainable development of the company, non-financial reporting, strategic development.

Политика корпоративной социальной ответственности является одним из факторов успеха и стабильности компании, а также частью корпоративной стратегии, обеспечивающей устойчивое развитие компании. В условиях нарастающей конкуренции и неотъемлемого процесса глобализации компаниям приходится искать ресурсы, чтобы обеспечить себя не только экономическими, но и социальными критериями оценки конкурентоспособности. В противном случае, позиции ослабевают и компании покидают рынок.

В международном стандарте ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности» понятие КСО звучит как «ответственность предприятия за принятие решений и оказание воздействия на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое содействует устойчивому развитию, включает здоровье и благосостояние общества, принимает во внимание заинтересованные стороны, действует в рамках законодательства и согласуется с международными нормами поведения» [1, с. 10].

Несмотря на данное понятие, которое было введено в 2010 году понятие и действует в мировом масштабе, существуют различия в практике применения КСО в различных странах. В Германии этот термин появился еще в 1521 году, а в России это направление активно начало развиваться только в последние десятилетия [2, С. 53]. В связи с этим существует ряд различий, о которых будет идти речь далее.

Источник инициатив является первым отличием. В Германии сами владельцы бизнеса являются инициаторами по внедрению и развитию КСО. В российских реалиях сильное воздействие оказывается со стороны государства. Как только КСО закрепилось на законодательном уровне, компании, в основном с государственным участием, стали придерживаться политики по внедрению различных проектов.

Соответственно, следование критериям КСО в Германии является национальной идеей. В подтверждение этому существует проект Правительства страны, названный «CSR – Made in Germany», основная идея которого состоит в том, что в глазах потребителей любой продукт/товар/услуга сделаны с соблюдением инициатив КСО. Тем самым КСО приобретает статус даже не государственного и корпоративного масштаба, а уже национального. Это и есть полноценное проявление стратегической модели КСО в современной экономике.

Существуют различия в трактовке понятия КСО, а именно в Германии атрибутами КСО являются изменение климата, условия труда, глобальные стандарты, устойчивое потребление и ответственность перед обществом. Более того, КСО включено в концепцию «Менеджмента устойчивости организации», как важнейший компонент. Напротив, в России КСО рассматривается как часть институциональной политики, влия-

ния на бизнес, а не предоставления бизнесу привилегий и дополнительной устойчивости.

Однако в связи с появлением европейских, в том числе немецких компаний на российском рынке за последнее время, значительно увеличился интерес к инициативам КСО.

В качестве следующего отличия можно выделить модель используемой КСО. Можно рассматривать КСО с точки зрения позиций М. Портера и М. Креймера. Возникают две совершенно различные модели КСО: реагирующая и стратегическая. Направление реагирующей КСО – это смягчение уже имеющихся проблем и отрицательных последствий деятельности компании, а направление стратегической КСО – внедрение идеи социальной ответственности в стратегию компании и создание долгосрочных конкурентных преимуществ [3, с. 34]. Из дальнейшего исследования станет понятно, какой модели придерживаются компании в России.

Исследование выполнено на основе вторичных данных, в качестве которых использованы различные виды корпоративной отчетности компаний, расположенных на территории России и Германии в период с 2001 г. по 2015 г.

Российская практика публикаций нефинансовой отчетности предполагает добровольную инициативу. В Национальном реестре Союза промышленников и предпринимателей из сырьевого сектора зарегистрировано 19 нефтяных, 41 энергетических компаний и всего 2 компании машиностроения, которые с 2001 по 2016 г. представили 309 отчетов.

Таблица 1 – Количество предоставляемых отчетов в РФ за 2016 г.

Подразделения компаний (по отраслям)	Количество подразделений	Количество отчетов				
		IO	OUR	SO	EO	Всего
Нефть и газ	19	2	92	9	36	139
Силовая инженерия	41	66	48	43	5	162
Металлургия и тяжелая промышленность	18	7	32	50	2	91
Производство машин и оборудования	2	8	0	0	0	8

Фрагментарность информации на сайтах компаний свидетельствует о том, что компании недостаточно ассоциируют КСО со стратегическим развитием и положительными эффектами превращения социальной ответственности в экономические возможности.

Немецкие компании, в частности в автомобилестроении уделяют огромное внимание стороне КСО. Они полностью раскрывают свои от-

чётности, где представлена детальная информация и сгруппированные результаты говорят о том, что компании нацелены на стратегическое развитие.

Таблица 2 – Количество предоставляемых отчётов в Германии за 2016 г.

Подразделения компаний (по отраслям)	Количество подразделений	Количество отчетов
Нефть и газ	9	68
Силовая инженерия	25	150
Металлургия и тяжелая промышленность	5	76
Производство машин и оборудования	7	83

Российские компании находят в своих германских коллегах, в их взгляде на корпоративную социальную ответственность много положительных аспектов, так как данная практика стала национальной идеей в этой стране. Западноевропейский опыт в сфере развития бизнеса, а также и в сфере отношения к понятию КСО демонстрирует устойчивое развитие в различных областях и сферах бизнеса.

Литература:

1. Дрога Л.С. Внедрение концепции корпоративной социальной ответственности на различных этапах жизненного цикла организации // Вестник современных исследований. – 2017. – №. 3. – С. 124-127.

2. Караваева А.С., Кадникова О.В. Развитие корпоративной социальной ответственности в Германии и России // Вестник магистратуры. – 2016. – С. 133.

3. Сараханова Н.С., Голубкова Н.А. Дилеммы корпоративной социальной ответственности в деятельности энергетических компаний // Современный менеджмент: проблемы и перспективы. – 2016. – С. 188-193.

4. Сухинская Д.Д., Беяева Ж.С. Компаративный анализ реализации КСО крупными компаниями России и Германии // Российские регионы в фокусе перемен. – Ч. 1. – Екатеринбург, 2016. – 2016. – Т. 1. – №. 11. – С. 43-51.

5. Международный стандарт ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ksovok.com> (Дата обращения 15.04.2017).

Шаповалова Евгения Викторовна
Shapovalova Evgenia Victorovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Налоги и налогообложение»
Master program “Taxes and taxation”
e-mail: kirimova.evgenia@yandex.ru

**ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ
НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**
**PROBLEMS OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS
OF TAX BENEFITS IN ST. PETERSBURG**

В статье проведен анализ налоговых расходов бюджета Санкт-Петербурга. Обозначены проблемы оценки эффективности налоговых льгот, применяемых в Санкт-Петербурге, и предложены пути их решения.

The article is detailed analysis of St. Petersburg tax expenditures. Attention is drawn to the problems of evaluating the effectiveness of tax benefits in St. Petersburg and the solving of these problems.

Ключевые слова: эффективность налоговых льгот, налоговые расходы, оценка эффективности, налоговая политика.

Keywords: effectiveness of tax benefits, tax expenditures, evaluating the effectiveness, tax policy.

Вопросы оценки эффективности применения налоговых льгот остаются актуальными с момента их появления в российской налоговой системе. В «Основных направлениях налоговой политики на 2017 год и на плановый период 2018–2019 гг.» большое внимание уделено вопросам оптимизации действующих налоговых льгот по региональным и местным налогам [1]. Исследование региональных методик оценки эффективности налоговых льгот показало, что правительства далеко не всех регионов проводят качественную оценку налоговых расходов, во многих изученных отчетах не представлены результаты расчетов коэффициентов экономической и социальной эффективности, а приведены лишь сводные данные об общей сумме потерь бюджета в связи с предоставлением налоговых льгот. Таким образом, сделан вывод об отсутствии объективной оценки эффективности налоговых льгот, закрепленной в действующих методиках.

Был проведен анализ налоговых расходов бюджета Санкт-Петербурга за период с 2013 по 2015 год. Согласно данным, представленным в таблице, в общем объеме выпадающих доходов бюджета в связи с предоставлением налоговых льгот наибольшую долю занимает льгота по налогу на имущество организаций (79%). При этом доля льготы в объеме

налоговых доходов по налогу на имущество достигает 47%. Величина данной льготы возросла в 2015 г. на 10% и составила 13,7 млрд руб. Второй по величине является льгота по налогу на прибыль организаций, она занимает одну четвертую часть от общего объема предоставленных льгот и достигает в 2015 г. более 2 млрд руб. Общая сумма налоговых льгот, предоставленных в Санкт-Петербурге, возросла на 9% и стала равна 17,6 млрд. руб., что составляет 5% от общего объема налоговых поступлений в бюджет в 2015 г.

Объем предоставленных налоговых льгот в Санкт-Петербурге

Налог	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2014 г. (в %)	Кол-во получа- телей льгот	Доля налого- вых льгот в объеме налоговых доходов, %
На имущество организаций	11 634	12 457	13 680	109,8	3299	46,5
На прибыль	2541	1638	2111	128,9	24	1,9
На имущество физических лиц	0,1	0,1	3,6	24,8 р.	3580	0,2
Транспортный	398	430	461	107,2	206 418	4,8
Земельный	1769	1615	1328	82,2	26 050	24,7
Всего	16 342	16 140	17 583	108,9	239 371	-

Одной из наиболее важных проблем оценки эффективности налоговых льгот, применяемых в Санкт-Петербурге, является отсутствие необходимых для анализа статистических данных. На протяжении последних нескольких лет из УФНС в Комитет финансов не поступает информация о налоговых льготах в разрезе групп льгот по отраслям и сферам деятельности. Информация предоставляется только по общей сумме налоговых льгот по четырем налогам: налог на прибыль, налог на имущество; транспортный и земельный налоги. В связи с этим, анализ эффективности налоговых льгот можно провести лишь на основе прогнозных значений, рассчитанных по данным за 2013 год. Таким образом, полученные коэффициенты эффективности будут иметь достаточно высокую степень погрешности в связи с отсутствием необходимой информации для расчетов.

Представители налоговых органов объясняют сложившуюся ситуацию тем, что раскрытие информации о налогоплательщиках нарушает принцип соблюдения налоговой тайны. Однако согласно пп. 8 п.1 ст.102 Налогового Кодекса сведения, предоставляемые органам государственной власти городов федерального значения с целью осуществления контроля за полнотой и

достоверностью данных, предоставляемых налогоплательщиками, для расчета сборов не относятся к налоговой тайне. Более того, раскрытие информации о потерях бюджета в связи с предоставлением налоговых льгот по отраслевым группам, а не в отдельности по каждой организации, не нарушает права и интересы налогоплательщиков. Для того чтобы аудит эффективности налоговых льгот отличался высокой результативностью, от налоговых органов в соответствующий орган государственной власти должна поступать информация следующего характера:

- данные о предоставленных налоговых льготах организациям, состоящим на налоговом учете в Санкт-Петербурге, по категориям налогоплательщиков и группам льгот с указанием соответствующего пункта и статьи Закона Санкт-Петербурга «О налоговых льготах» [2];

- сведения о предоставленных налоговых льготах крупнейшим налогоплательщикам, а также о сумме уплаченных ими налоговых платежей.

Улучшить качество мониторинга и аудита налоговых расходов поможет также создание в Санкт-Петербурге по примеру мирового опыта временной специализированной структуры, в которую войдут как представители органов власти, так и предприниматели, и научные исследователи. Ориентироваться на зарубежный опыт следует также и при оформлении результатов анализа эффективности налоговых льгот. В настоящее время налоговые льготы не закреплены в расходной части бюджета. Отчет о налоговых расходах должен подлежать законодательному утверждению и составлять часть отчета об исполнении бюджета, а анализ их эффективности служить основополагающим критерием для принятия государственных решений.

Следующим предложением по совершенствованию региональной налоговой системы в области управления налоговыми расходами будет закрепление за органом исполнительной власти Санкт-Петербурга соответствующей группы налоговых льгот. Например, комитету по инвестициям поручить проводить оценку инвестиционных налоговых льгот. Анализом социальных налоговых льгот мог бы заняться комитет по социальной политике Санкт-Петербурга. Обязанности по мониторингу льгот, применяемых промышленными предприятиями можно возложить на комитет по промышленной политике и инновациям. При этом обязанности по составлению ежегодного отчета об оценке эффективности налоговых льгот, включающего в себя все предложения комитетов, следует оставить за комитетом по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга.

С целью сокращения масштабов неправомерного использования налоговых льгот необходимо ввести конкретные, достаточно жесткие требования к экономическим субъектам, применяющим инвестиционные налоговые льготы с привязкой к достигнутым показателям деятельности

налогоплательщиков. На всех пользователей инвестиционных льгот следует возложить обязанность по ежегодному представлению в комитет финансов Санкт-Петербурга «налогового паспорта инвестора». Данный документ должен содержать сведения о сумме выручки от реализации товаров, работ и услуг; прибыли организации; сумме уплаченных налоговых платежей; фонде оплаты труда; а также применяемых налоговых льготах.

Проведение грамотной налоговой политики наряду с использованием продуктивной системы налоговых льгот позволит Правительству РФ оказывать воздействие на формирование и принятие инвестиционных решений налогоплательщиков. Работа по усовершенствованию механизмов оценки эффективности налоговых льгот наряду с устранением выявленных недостатков, повысит эффективность планирования налоговых доходов бюджета.

Литература:

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов: одобрены Правительством РФ от 30.11.2016 г.

2. О налоговых льготах: Закон Санкт-Петербурга от 14.07.1995 № 81-11.

3. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б. Налоговые льготы: теория и практика применения. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.

4. Малинина Т.А. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика – М.: Ин-т Гайдара, 2010.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИОННЫЕ ЗАСЕДАНИЯ	4
Орлова Ю.А., Шигабетдинова Е.М. Сравнение японской и российской системы управления. Внедрение элементов японского менеджмента на российских предприятиях	4
Борзова Ю.А. Особенности брендинга городов как туристских дестинаций	8
Жукова С.С., Степанова С.А. Влияние кросс-культурного взаимодействия на эффективность менеджмента гостиничного предприятия	13
Мухаметов Р.И. Судебно-арбитражная практика по трансфертному ценообразованию	21
Пузыня Н.Ю. Трансформация интеллектуального капитала и оценочных метрик в эпоху цифровой экономики	25
Попов Н.В. Выпуск цифровых ценных бумаг как альтернативный способ привлечения финансовых ресурсов	31
Попова С.Б. Формирование инфраструктуры как драйвер развития рынка производных финансовых инструментов	35
Сиденко В.П. Оценка рыночной стоимости компаний ТЭК с использованием корреляционно-регрессионного анализа	39
Старкова А.С. Актуальные проблемы налогообложения нефтегазового сектора	47
Фомичева Н.М., Ковальчук Н.В. Управление техногенными рисками	51
Ходакова А.С., Горбатенко Е.В. Политика корпоративной социальной ответственности как фактор устойчивого развития в российских и немецких реалиях	56
Шаповалова Е.В. Проблемы оценки эффективности налоговых льгот на примере Санкт-Петербурга	60

Данный сборник является продолжением публикаций по материалам международных конференций, проводимых Институтом магистратуры. Ранее были выпущены следующие сборники.

Сборник докладов по материалы II международной межвузовской научно-практической конференции студентов магистратуры. «Социально-экономическое партнерство – управление будущим» «Socio-economic partnership and management of the future», состоявшейся 24 апреля 2013 года.

Материалы III международной межвузовской научно-практической конференции студентов магистратуры «Государство и бизнес: социально-экономическая ответственность в условиях глобализации» «State and Business: Socio-Economic Responsibility under Conditions of Globalization», состоявшейся 23 апреля 2014 г.

Материалы IV международной межвузовской научно-практической конференции студентов магистратуры «Россия в новых социально-экономических и политических реалиях: проблемы и перспективы развития» «Russia in New Socio-Economic and Political Realities: Problems and Prospects of Development», состоявшейся: 22 апреля 2015 г.

Сборник лучших докладов V международной межвузовской научно-практической конференции магистрантов «Актуальные проблемы развития экономики и общества в глобальном пространстве» «Economy and Society Today: Globalization Issues», состоявшейся 20–21 апреля 2016 г.

Научное издание

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

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

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

20–21 апреля 2017 г.

Часть 2

Подписано в печать 27.12.17. Формат 60×84 1/16.
Усл. печ. л. 4,25. Тираж 500 экз. Заказ 1853.

Издательство СПбГЭУ. 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21.

Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ