

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

***РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА
В ПЕРИОД ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ***

***Материалы научной конференции
аспирантов СПбГЭУ – 2015***

10 апреля 2015 года

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

ББК 65
Р76

Р76 Российская экономика в период глобальной нестабильности : материалы научной конференции аспирантов СПбГЭУ – 2015. 10 апреля 2015 года. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2016. – 123 с.

ISBN 978-5-7310-3471-5

В материалах представлены результаты научно-исследовательской работы аспирантов СПбГЭУ за 2015 год. В них обобщены теоретические, практические и правовые аспекты функционирования российской экономики в условиях глобальной нестабильности. Особое внимание уделено задачам в области международного сотрудничества, денежно-кредитной и налоговой политики России, а также перспективам реализации приоритетных направлений в развитии экономики. Исследованы некоторые аспекты совершенствования системы финансового менеджмента и инновационного управления предприятиями, государственной поддержки малого предпринимательства, информационно-коммуникационного пространства в контексте развития информационных технологий и социальных изменений. Материалы будут полезны широкому кругу читателей, интересующихся проблемами современной экономики.

The materials of the scientific conference present the results of research activities of SPbSUE postgraduate students in 2015. The special focus is made on monetary and fiscal policy of Russia and on the prospects of priority directions in the development of the state economy and its international cooperation. Certain questions of modernization of the financial management system, innovative enterprises management and the state support of small business are analyzed as well as the aspects of the information and communication space in the context of the social changes and information technologies development. In addition, the features of the accounting policy and organization in companies operating in different sectors of the economy and their marketing, trade and logistics objectives are discussed.

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

ББК 65

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

Редакционная коллегия: д-р экон. наук, проф. *В. А. Черненко*, д-р экон. наук, проф. *А. Г. Бездудная*, д-р экон. наук, проф. *Т. Ю. Ксенофонтова*, д-р техн. наук, проф. *В. Ф. Минаков*, д-р экон. наук, доц. *С. И. Рекорд*, канд. физ.-мат. наук, проф. *В. И. Кияев*, канд. экон. наук, проф. *Р. А. Петухова*, канд. экон. наук, доц. *Л. Г. Демидова*, канд. экон. наук, доц. *С. Ю. Александров*, канд. экон. наук, доц. *Т. Г. Стефанова*, канд. экон. наук, доц. *Е. Б. Абдалова*, канд. экон. наук, доц. *О. Л. Островская*, канд. экон. наук, ст. преп. *Д. С. Юдин*, начальник отдела НИРС *А. А. Тряпицына*, заместитель начальника отдела НИРС *М. Володина*.

Рецензенты: д-р экон. наук, проф. *А. М. Колесников*; д-р геогр. наук, проф. *И. Я. Блехцин*

ISBN 978-5-7310-3471-5

© СПбГЭУ, 2016

ПОБЕДИТЕЛИ КОНФЕРЕНЦИИ

Секция I. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА И ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Е. А. МАКРУШИНА

аспирант 3 года обучения

кафедры экономической теории и экономической политики

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Ю. П. Тютиков

ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Глобализация мирового хозяйства влечет за собой рост международной торговли и наращивание транспортных перевозок. Одновременно с этим процессом прошедшие экономические кризисы показали необходимость экономного расходования имеющихся ресурсов и поиска путей снижения стоимостных показателей готовой продукции, а также поставили вопрос о пересмотре мировых логистических технологий.

Выходом из сложившейся ситуации может стать развитие системы международных транспортных коридоров (МТК). Согласно определению Комитета по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссии ООН, транспортный коридор – «часть национальной или международной транспортной системы, которая обеспечивает значительные международные грузовые и пассажирские перевозки между отдельными географическими районами, включает в себя подвижной состав и стационарные устройства всех видов транспорта, работающих на данном направлении, а также совокупность технологических, организационно-правовых условий осуществления этих перевозок».¹

Международные транспортные коридоры призваны ускорить продвижение товароматериальных, информационных и финансовых потоков между странами и континентами, используя современные логистические системы.

¹ Официальный сайт Министерства иностранных дел Российской Федерации. URL: http://new.mid.ru/foreign_policy/economic_diplomacy/ism_communication//asset_publisher/fajfwCb4PqDA/content/id/187778 (дата обращения: 30.03.2015).

Уникальное географическое положение Российской Федерации позволяет ей стать связующим транспортным звеном между европейскими и азиатскими странами и получить высокий экономический эффект от реализации транзитного потенциала территорий.

Целями включения российской транспортной инфраструктуры в МТК являются:

1. создание условий для осуществления надежных и эффективных российских внешнеторговых перевозок;
2. привлечение транзитных грузопотоков в российскую транспортную систему;
3. обеспечение условий для развития экономики регионов, по территории которых проходят транспортные коридоры;
4. привлечение дополнительных инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры страны;
5. вовлечение российского транспорта в мировую транспортную систему.

В настоящее время через территорию России проходят следующие МТК: евроазиатские коридоры «Север-Юг», «Транссиб» и «Запад-Восток», Северный морской путь, частично панъевропейский транспортные коридоры № 1, № 2 и № 9, а также коридоры, связывающие северо-восточные территории Китая через морские порты Приморского края с портами стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Из них «Север-Юг», «Запад-Восток», Северный морской путь и панъевропейский транспортные коридоры № 1 и № 9 проходят по территории Северо-Западного федерального округа.²

Северо-Западный регион является транспортным мостом между Европой, Россией и Азией. Существующая транспортная системы региона обеспечивает внутренние потребности в транспортной инфраструктуре. Но, в условиях интеграции российской транспортной системы в МТК имеющихся мощностей может оказаться недостаточно.

Для включения транспортной инфраструктуры Северо-Западного региона в систему международных транспортных коридоров необходимо уделить внимание развитию инфраструктуры морских портов и припортовых логистических центров, формированию на их территории контейнерных терминалов-хабов, развитию припортовых территорий и увеличению пропускной способности железнодорожных путей МТК.

В Северо-Западном федеральном округе расположены главные морские порты европейской части России, к которым относятся порты транспортных комплексов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, морские порты Калининград, Мурманск и Архангельск.

² Давыденко А. А. Российские морские порты как неотъемлемая часть международных транспортных коридоров // Транспортное дело России. – 2009. – № 9. – С. 3-4.

Российские морские порты Арктического и Балтийского морей являются входными пунктами системы панъевропейских и евроазиатских МТК, проходящих через территорию России.

В состав транспортного коридора «Север-Юг», протянувшегося от границы с Финляндией через европейскую часть России в страны Персидского залива и Индию, входят российские порты Балтийского моря, такие как Санкт-Петербург, Выборг, Высоцк и Усть-Луга. Кроме того, ответвления от основного коридора идут до морского порта Мурманск и Архангельск.

В рамках коридора «Запад-Восток» задействованы морские порты Санкт-Петербургского транспортного узла, Мурманск и Калининград.

Еще одним альтернативным морским путем из Азии в Европу является Северный морской путь, конечной точкой которого на западе – порт Мурманск.

Панъевропейские транспортные коридоры на территории Северо-Западного региона проходят через морской порт Калининград и транспортный узел Санкт-Петербурга. Для усиления транзитной независимости Северо-Западного федерального округа в зоне Балтики была создана паромная переправа Санкт-Петербург-Калининград-порты Германии, позволяющая решить проблему транспортно-экономических связей с Калининградской областью.

Северо-Западный федеральный округ должны располагать возможностями для конкуренции портами стран Балтии и Финляндии (Гданьск, Клайпеда, Рига, Таллинн, Хельсинки, Котка). В последние годы система международных транспортных коридоров перестала представлять из себя только совокупность маршрутов. На сегодняшний день МТК – это сложная система управляющих центров перевозок и транспортных узлов. И одна из главных задач транспортной политики состоит в развитии портовой инфраструктуры Северо-Западного федерального округа, способной реализовать транзитный потенциал региона и страны в целом.

Использование существующих возможностей транзитного потенциала способствует осуществлению масштабных проектов в транспортной отрасли, созданию дополнительных рабочих мест, привлечению иностранных транспортных компаний в регион, а также созданию мультипликативного эффекта в других отраслях и социальной сфере.

**Секция II. СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА:
МИРОВЫЕ И СТРАНОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

А. А. ЕВДОКИМОВА

аспирант 1 года обучения

кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. С. Г. Татаринцева

**ФИНАНСОВОЕ И ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
РЕШЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПРОБЛЕМ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ**

Агрессивность внешней финансовой среды при неуклонно растущей потребности в финансовых ресурсах является одним из факторов, сужающих возможности формирования эффективного механизма корпоративного финансового управления.

Государство владеет определенным потенциалом, позволяющим катализировать в среднесрочной перспективе ряд положительных тенденций развития приоритетных отраслей промышленности, в частности, радиоэлектронной промышленности (РЭП), представляющей собой основу высокотехнологичных изделий и являющейся в настоящее время самой быстрорастущей отраслью промышленности в мире.³

В России на сегодняшний день РЭП представлена более чем 1800 корпорациями, занятыми разработкой и производством радиоэлектронного оборудования, радиоэлектронных систем и приборов промышленного, военного, бытового, иного назначения. Отрасль обеспечивает порядка 300 тысяч рабочих мест, вносит существенный вклад в общий объем валового внутреннего продукта страны. В тоже время, текущее состояние РЭП России характеризуется технологической конкурентоспособностью только по отдельным направлениям специальной продукции, развитие гражданских направлений затруднено. К ключевым проблемам, имеющим место в отрасли, следует отнести:

- недостаточные объемы отраслевого и внутрифирменного финансирования НИОКР по приоритетным направлениям развития;
- высокую степень физического и морального износа научно-технической и производственно-технологической базы большинства компаний;
- неполноту использования корпорациями потенциала доступных инструментов государственной поддержки и стимулирования.

³ По данным Минпромторга РФ, темпы роста РЭП в течение последних 30 лет составляли в среднем около 8% в год. Ожидается дальнейший рост мирового рынка радиоэлектроники, объем которого к 2025 году составит 4 трлн долларов США.

Решение проблем финансового обеспечения развития отрасли может осуществляться по трем основным сценарным направлениям финансирования:

- создание условий привлечения частного капитала;
- организация приоритетной системы бюджетного финансирования;
- организация системы смешанного финансирования.

Первый сценарий характеризуется риском отсутствия инвестиционной поддержки стратегических, но не всегда высокорентабельных, направлений электроники. Второй – ограничен относительно небольшими суммами государственных средств, выделяемых на развитие радиоэлектронного комплекса страны. Третий, помогающий преодолеть данные недостатки, начал реализовываться в государственной программе «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013-2025 гг.», однако в настоящее время в условиях глобальной экономической нестабильности реализация программы приостановлена.

Министерство промышленности и торговли РФ готовит обновленную редакцию государственной программы, в рамках которой с 2016 года планируется снижение зависимости РЭП от бюджетного финансирования путем развития инструментов государственно-частного партнёрства. Один из таких инструментов – предоставление субсидий из федерального бюджета на компенсацию части затрат на реализацию инвестиционных проектов в приоритетных сегментах профессиональной радиоэлектроники.

Одновременно, с 30 июня 2015 года вступает в силу Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации», который предполагает для российских предприятий значительное число мер поддержки, таких как: снижение процентных ставок по кредитам для эффективных предприятий; специальные инвестиционные контракты, защищающие от возможного ухудшения налогового климата; создание фондов поддержки отдельных субъектов промышленности с целью повышения доступности займов для финансирования проектов по приоритетным направлениям промышленности.

В границах использования сценария смешанного финансирования вопросы совершенствования корпоративного финансового менеджмента приобретают первостепенное значение. Резко возрастает потребность повышения эффективности управления элементами денежного потока инвестиционной и финансовой деятельности. Наглядной формой отражения движения денежных средств инвестиционной деятельности является инвестиционный бюджет, включающий в себя план по инвестициям и план по источникам их финансирования. Управление бюджетом инвестиций представляет собой одну из наиболее сложных задач корпоративного финансового планирования.

В процессе исследования деятельности конкретной организации РЭП, входящей в состав одного из холдингов ГК «Ростех», были выявлены определенные недостатки действующей системы бюджетирования:

- бюджетные ориентиры, сформированные для холдинга, но обязательные для исполнения всеми входящими в него организациями, не учитывают специфики развития отдельных компаний (в основном это касается предприятий ОПК, вошедших в состав Корпорации после акционирования);
- система бюджетирования построена «сверху вниз» и показатели бюджетов формируются часто в отрыве от реальной действительности.

Содействовать устранению части проблем бюджетирования поможет принятие определенных корпоративных управленческих решений.

Во-первых, необходим пересмотр нормативов затрат и прибыли на продукцию специального назначения на государственном уровне, что обеспечит корректировку учетной политики на уровне организации, позволяющую вести отдельный учет продукции общего и специального назначения и способствует полноценному выходу компании на рынок гражданской продукции.

Во-вторых, компаниям первостепенно важна разработка внутренних методических регламентных документов, позволяющих достичь гибкости бюджетов и оптимизации загрузки подразделений компаний, занимающихся планированием их финансово-хозяйственной деятельности, а также мотивирующие подразделения, являющиеся потенциальными центрами прибыли, к участию в процессе бюджетирования с целью повышения эффективности деятельности компании.

Перечисленные выше проблемы и намеченные пути их решения обуславливают необходимость дальнейшего развития методологических основ и разработку новых методических подходов для совершенствования механизма финансового управления организациями рассматриваемой отрасли в целом, в том числе, в области финансового планирования и бюджетирования.

Я. А. МАГАЗИНЕР

аспирант 3 года обучения

кафедры банков и финансовых рынков

Научный руководитель: д-р экон. наук, доц. М. Н. Конягина

АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ БАНКАМИ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Выступая в качестве проводников государственной политики, банки с государственным участием (БГУ) в РФ реализуют как традиционные коммерческие банковские, так и некоммерческие функции, вытекающие из

особого статуса таких банков, по сравнению с частными коммерческими банками. Их экономическая сущность проявляется в форме кредитования, поддержки и развития группой этих банков приоритетных для государства отраслей национальной экономики.

Одним из приоритетных направлений современной государственной политики выступает формирование благоприятных условий для развития малого предпринимательства и формирования конкурентной среды в отечественной экономике, что способствует развитию определенных ее отраслей и, как следствие, должно обеспечивать положительную динамику экономического развития страны. Так, действующая в современных экономических условиях государственная поддержка субъектов малого бизнеса через кредитование была поэтапно реализована:

1) в рамках учреждения в 1999 году ОАО «РосБР» (АО «МСП Банк») и в 2000 году ОАО «Россельхозбанк» в качестве специализированных системообразующих банков для поддержки важнейших секторов национальной экономики;

2) разработанными и принятыми Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», Федеральным законом от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства», Федеральным законом от 17.05.2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития»;

3) в рамках Государственной программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;

4) созданием Фондов поддержки малого и среднего предпринимательства.

Исследовав структуры акционерных капиталов и кредитные продукты ряда банков в РФ, нами был сформирован список БГУ, занимающихся кредитованием и развитием малого бизнеса (табл. 1).

Таблица 1

**БГУ, работающие в сфере кредитования и развития
субъектов малого бизнеса⁴**

Сокращенное наименование банка	Наименование акционера	Доля в уставном капитале банка (в %)
ОАО «Сбербанк России»	Банк России	50% + 1 обыкновенная акция
АО «МСП Банк»	ГК «Внешэкономбанк»	100,00

⁴ Составлено автором на основе Федерального агентства по управлению федеральным имуществом: официальный сайт. – Эл.ресурс: <www.rosim.ru>.

Окончание табл. 1

Сокращенное наименование банка	Наименование акционера	Доля в уставном капитале банка (в %)
ВТБ 24 (ПАО)	ОАО Банк ВТБ	100,00
ОАО «Россельхозбанк»	Росимущество	100,00
АО «ГЛОБЭКСБАНК»	ГК «Внешэкономбанк»	99,99
ПАО АКБ «Связь-Банк»	ГК «Внешэкономбанк»	99,47

Проведенный анализ объемов кредитных портфелей БГУ в сфере малого бизнеса позволил установить, что в исследуемом периоде ключевым проводником финансовых ресурсов для обозначенной группы заемщиков является ОАО «Сбербанк России» (табл. 2).

Таблица 2

**Объемы кредитования БГУ субъектов малого бизнеса
за период 2009-2013 гг. (в млрд руб.)⁵**

	2009 г. (в млрд руб.)	2010 г. (в млрд руб.)	2011 г. (в млрд руб.)	2012 г. (в млрд руб.)	2013 г. (в млрд руб.)
ОАО «Сбербанк России»	479,0	529,0	462,0	606,0	593,0
ВТБ 24 (ПАО)	71,2	63,7	68,7	114,5	143,9
АО «МСП Банк»	27,6	64,7	82,5	82,9	75,6
ОАО «Россельхозбанк»	55,8	42,9	67,8	67,6	62,4
АО «ГЛОБЭКСБАНК» ⁶	-	9,76	14,52	17,12	20,8
ПАО АКБ «Связь-Банк»	4,7	5,3	9,8	12,5	10,7

При этом была выявлена тенденция разнопланового изменения темпов прироста/замедления объемов кредитования субъектов малого бизнеса у исследуемой группой банков, что, в целом, можно объяснить следующими причинами: последствиями для национальной банковской системы мирового финансового кризиса 2008-2009 годов; ухудшением макроэкономической ситуации в 2013 году; кредитованием БГУ субъектов малого бизнеса из разных отраслей, каждой из которых присущи свои особенности и тенденции; уменьшением количества низкорискованных заемщиков БГУ.

В удовлетворении потребности заемщиков – субъектов малого бизнеса в различных видах кредитов на протяжении 2009-2013 годов на долю шести

⁵ Составлено автором на основе официальных сайтов БГУ.

⁶ АО «ГЛОБЭКСБАНК» приступил к кредитованию малого бизнеса с 2010 году, поэтому объем кредитования субъектов малого бизнеса по 2009 году отсутствуют.

банков с государственным участием в общем объеме кредитов МСП приходится менее 25% (табл. 3).

Таблица 3

**Объем кредитов малому бизнесу, предоставленных БГУ,
в общем объеме предоставленных кредитов МСП в РФ,
в 2009-2013 гг. (млрд руб.)⁷**

	2009 г. (в млрд руб.)	2010 г. (в млрд руб.)	2011 г. (в млрд руб.)	2012 г. (в млрд руб.)	2013 г. (в млрд руб.)
Предоставленные кредиты малому бизнесу БГУ, всего	638,3	715,4	705,3	773,6	906,4
Общий объем предоставленных кредитов МСП в РФ	3 014,57	4 704,72	6 055,74	6 942,53	8 064,76

При этом отмечена тенденция ежегодного снижения доли с 21,2% в 2009 году до 11,2% в 2013 году при ежегодном увеличении в абсолютном выражении объема кредитного портфеля БГУ в отношении малого бизнеса, что объясняется кредитованием субъектов среднего предпринимательства более высокими темпами по сравнению с субъектами малого бизнеса.

Таким образом, основные результаты проведенного нами анализа кредитования БГУ субъектов малого бизнеса в РФ заключаются в следующем:

- 1) БГУ являются важными проводниками государственных ресурсов для малого бизнеса на территории Российской Федерации;
- 2) составлен список БГУ, занимающихся кредитованием, поддержкой и развитием субъектов малого предпринимательства, среди которых присутствуют как специализированные системообразующие, так и БГУ без специализации;
- 3) выявлена ключевая роль ОАО «Сбербанк» по объемам предоставления финансовых ресурсов субъектам малого бизнеса;
- 4) отмечена тенденция ежегодного снижения доли объемов предоставления кредитов малому бизнесу БГУ в общем объеме кредитов МСП в Российской Федерации за период 2009-2013 годы.

⁷ Составлено автором на основе Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – Эл.ресурс: <www.cbr.ru>.

А. В. ТКАЧЕНКО

аспирант 1 года обучения

кафедры государственных и муниципальных финансов

Научный руководитель: канд. экон. наук, проф. Р. А. Петухова

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБМЕНА НАЛОГОВОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ

Последствия мирового экономического кризиса 2008 года повлекшие за собой выпадающие доходы бюджета, например недополученные налоговые сборы, стали причиной для начала активной стадии развития международного обмена налоговой информацией. Это повлекло за собой усиление налогового контроля на двустороннем и многостороннем уровне. В том числе были разработаны инициативы по раскрытию налоговой информации (ФАТСА), увеличилось количество налоговых соглашений и соглашений о раскрытии информации, а также был создан «Глобальный Форум» Организации экономического сотрудничества и развития по налоговой прозрачности (The Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes – Глобальный форум прозрачности и обмена информацией для целей налогообложения).

Основная цель международного обмена налоговой информацией – предоставление возможности налоговым органам действовать в рамках внутреннего налогового законодательства и положений налоговых конвенций без нарушения суверенитета других государств или прав налогоплательщиков с целью предотвращения злоупотреблений в области налогового планирования и уклонения от уплаты налогов, а также создания дополнительных доходных статей в бюджетах стран.

В рамках данной цели, предотвращение уклонения от уплаты налогов является первоочередной задачей стран-членов ОЭСР (Организации Экономического Сотрудничества и Развития). В связи с этим активными темпами происходит развитие правового механизма международного обмена налоговой информацией, тем самым, формальные и юридические препятствия в скором времени перестанут быть основаниями для отказа в межведомственном информационном обмене.

Одним из основополагающих документов для развития международного обмена налоговой информацией является Конвенция о взаимной административной помощи по налоговым делам (Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters), подписанная государствами-членами Совета Европы и странами-членами ОЭСР еще в январе 1988 года. Конвенция о взаимной административной помощи по налоговым делам помогает противостоять трансграничным уклонениям от налогообложения и обеспечивает выполнение национального налогового законодательства при

соблюдении прав налогоплательщиков. Для стран-подписантов, соглашение включает различные виды административной помощи в налоговых вопросах.

В ноябре 2014 года Президентом Российской Федерации был подписан Федеральный Закон «О ратификации конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам», тем самым Россия вступила в наиболее всеобъемлющую многостороннюю платформу, доступную для налогового сотрудничества и обмена информацией. Конвенция о взаимной административной помощи по налоговым делам с поправками, внесенными протоколом 2010 года, вступит в силу в России с 1 июля 2015 года. По состоянию на 8 апреля 2015 года, она уже вступила или ратифицирована в 64 странах.

Также, различные государства в рамках международного обмена налоговой информацией, помимо участия в различных международных соглашениях и ратификации конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам, могут подписывать двусторонние (или групповые) соглашения об обмене налоговой информацией. Так, участниками Глобального форума прозрачности и обмена информацией для целей налогообложения, за период с 2005 года было подписано более 1600 двусторонних соглашений об обмене налоговой информацией по запросу (Exchange of information on request).

Согласно докладу ОЭСР о проверке соответствия российского законодательства стандартам ОЭСР в отношении прозрачности и обмена информацией для целей налогообложения, опубликованного в октябре 2014 года, Российская Федерация имеет широкую сеть международных соглашений об избежании двойного налогообложения, позволяющих осуществлять обмен информацией налогового характера с зарубежными партнерами, а именно соглашения об обмене информацией со 114 юрисдикциями: это 89 соглашений об избежании двойного налогообложения и один многосторонний механизм – Конвенция о взаимной административной помощи по налоговым делам.

В рамках Глобального форума прозрачности и обмена информацией для целей налогообложения проводится экспертный обзор способности своих членов сотрудничать с другими налоговыми администрациями в соответствии с международно-признанными стандартами. Так, в рейтинге юрисдикций по соответствию международным стандартам налоговой прозрачности Россия отнесена во вторую группу государств, которым присвоен критерий «значительная степень соответствия». В данной группе самое большое количество стран и в нее включены США, Великобритания, Германия, Италия, Греция, Сингапур и другие. Необходимо отметить, что в группе «полного соответствия» находится 19 стран-участниц Глобального форума, такие как Австралия, Франция, Финляндия, Япония, Швеция и другие.

Также, существенное влияние на развитие международного обмена налоговой информацией оказывает опубликованный в феврале 2014 года Единый стандарт по обмену налоговой информацией в автоматическом режиме (Common Reporting Standard, CRS), предполагающий раскрытие банками, депозитариями, брокерами, инвестиционными фондами и страховыми компаниями местным налоговым органам данных о счетах налогоплательщиков, с определенным превышением суммы баланса по счету. Полученную информацию местные налоговые органы будут передавать налоговым органам страны «клиента» в течение одного месяца. Предполагается, что в 2018 году Россия присоединится к автоматическому обмену налоговой информацией по новому стандарту. Сегодня Россией уже налажен автоматический обмен информацией в рамках Евразийского экономического союза. Существуют планы по проведению пилотных проектов автоматического обмена на двусторонней основе с отдельными странами-членами ОЭСР.

Дополнительно необходимо отметить, что Россия активно участвует в реализации Плана по борьбе с размыванием налоговой базы и вывода прибыли (BEPS), разработанного ОЭСР совместно со странами большой двадцатки (G20). В частности, Минфин России и ФНС России задействованы в работе профильных групп ОЭСР по разработке мер противодействия BEPS. Кроме того, с 2012 года в России действуют правила налогового контроля трансфертного ценообразования по стандартам ОЭСР.

Развитие международного движения лиц, капиталов и услуг – само по себе весьма полезное – увеличило возможность избегать и уклоняться от налогообложения, что требует укрепления сотрудничества между налоговыми органами. Дальнейшее расширение и развитие международного обмена информацией в налоговой сфере является ключевым направлением для обеспечения мер по усовершенствованию борьбы с налоговыми злоупотреблениями и противодействию налоговому мошенничеству и уклонению от уплаты налогов.

**Секция III. СОВРЕМЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ:
ОТРАСЛЕВЫЕ, РЕГИОНАЛЬНЫЕ И ИННОВАЦИОННЫЕ
АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ
РЕСУРСНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ**

С. Д. БУЯНОВ

аспирант 1 года обучения
кафедры маркетинга

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Т. Д. Маслова

**МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
НЕСТАБИЛЬНОСТИ И РЕСУРСНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ**

Современные условия хозяйственной деятельности являются настоящим вызовом для большинства предприятий Российской Федерации. В первую очередь это связано с ростом уровня инфляции, падением курса рубля и снижением инвестиций в экономику России. Для того, чтобы остаться на рынке предприятиям необходимо не только снижать затраты, но и искать новые возможности в управлении маркетинговой деятельностью. Предприятия фармацевтического рынка не являются исключением. Вопрос, на который призвана ответить данная статья, можно сформулировать следующим образом: «Как изменилась маркетинговая деятельность предприятия в условиях экономической нестабильности и ресурсных ограничений?». Ответ на данный вопрос следует начать с определения маркетинговой деятельности, которое определяет ее как деятельность, охватывающую процесс внедрения философии и инструментария маркетинга во всех звеньях воспроизводственной цепи рыночной экономики и позволяющую понять: что и сколько производить; как и где производить; чтобы товар или услуга удовлетворяли спрос и обеспечивали прибыль.⁸

В статье рассматривается пример управления маркетинговой деятельностью в компании В. Braun Medical, одного из ведущих мировых производителей фармацевтических препаратов и медицинского оборудования. Штаб компании находится в Германии.

Группа Б. Браун работает более чем в 60 странах мира и является одним из крупнейших мировых поставщиков для учреждений здравоохранения. В состав группы входит около 150 дочерних предприятий, объединяющих свыше 54 тысяч сотрудников. В 2014 году объем продаж Б. Браун превысил 5,43 млрд евро.⁹

⁸ http://enbv.narod.ru/text/Econom/marketing/slovar_marketing/str/004.html

⁹ <http://www.bbraun.ru/cps/rde/xchg/cw-bbraun-ru-ru/hs.xsl/company.html>

Продукция компании появилась в нашей стране еще в 1980 году, а в 2001 году было создано дочернее предприятие – ООО «Б. Браун Медикал», которое отвечает за весь спектр работ на рынке Российской Федерации – регистрация, сертификация, продажи, маркетинг, сервис и образовательные программы.

Компания функционирует в государственном секторе фармацевтического рынка. Это означает продажи непосредственно в лечебно-профилактические учреждения с помощью системы государственных закупок. Это один из самых стабильных сегментов на фармацевтическом рынке, так как его развитие обусловлено бюджетными средствами. По итогам 2014 года емкость сегмента госпитальных закупок составила 182,6 млрд рублей.¹⁰ На рынке представлены как отечественные, так и иностранные компании.



В сегменте лечебно-профилактических учреждений в стоимостном объеме наибольшая доля приходится на импортную продукцию, в то время как по объему в упаковках лидируют отечественные препараты. Таким образом, в натуральном выражении отечественных препаратов, как более дешевых, закупается в два раза больше, чем импортных. Препараты отечественного производства занимают порядка 24% от объема в деньгах и 71% в натуральном выражении.

За последние несколько лет был принят ряд законов, определяющих преференции отечественным производителям при закупках. Это выражается в ограничении на допуск к участию в аукционах иностранных производителей при наличии двух и более отечественных.¹¹ В условиях текущей экономической нестабильности такая мера рассматривается как выполнение

¹⁰ Фармацевтический рынок России, отчет группы DSM.

¹¹ <http://www.kommersant.ru/doc/2670655>.

поручений по организации импортозамещения. Многие иностранные компании ушли с рынка в 2015 году, во многом из-за подобных предпочтений. Компания В. Braun Medical видит решение вопроса предпочтений в локализации части производства в России. Был создан собственный завод по производству инфузионных растворов. Существуют планы по локализации производства другой продукции. Данные мероприятия позволили позиционировать продукцию компании как отечественную, что, несомненно, является тенденцией на фармацевтическом рынке. Старая система восприятия продукции иностранного производства – лучшая по умолчанию, постепенно уходит в прошлое, уступая место отечественной как продукции выбора при закупках.

Таким образом, компания В. Braun Medical не только сохранила свое присутствие на рынке, но и локализовала часть производства, наладив логистические цепочки, что позволило позиционировать продукцию компании как отечественного производства, что, в конечном итоге, позволит усилить присутствие на рынке и увеличить объем продаж.

Е. Д. ИЛЬИН

аспирант 1 года обучения

кафедры экономики и управления качеством

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Т. Г. Стефанова

ОПИСАНИЕ АРХИТЕКТУРЫ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Одним из фундаментальных принципов современной доктрины качества является принцип процессного подхода к организации и выполнению работ. Существует множество методов, которые используют и преобразуют процессы. Эти методы объединяет необходимость определить, выделить процесс для удобства его рассмотрения и последующего изменения.

Преимущество данного (процессного) подхода состоит в обеспечении непрерывности управления на стыке отдельных процессов в рамках их системы, а также при их комбинации и взаимодействии.

Для успешного применения процессного подхода, необходим четкий механизм описания бизнес-процессов, их связей и построения бизнес-архитектуры в целом. Таким механизмом могут служить ряд современных программных продуктов для описания бизнес-процессов в различных графических нотациях. Нотации призваны обеспечить рассмотрение процессов в различных разрезах для их комплексного восприятия. Наиболее

популярными и удобными нотациями на данный момент являются: IDEF0, CFF, BPMN 2.0, EPC.

IDEF0(Integrated Definition) – это современная базовая методология функционального моделирования и графическая нотация. Ее отличительной особенностью является акцент на соподчинённость всех описываемых объектов. В данной нотации рассматриваются логические отношения между процессами, а не их хронологическая последовательность. В основе IDEF-методологии лежит понятие блока процесса, который отображает некоторую бизнес-функцию. Описание выглядит как всем известный «чёрный ящик» с указанием входов, выходов, управляющих воздействий и механизмов (ресурсов), который постепенно детализируется до необходимого уровня. Взаимодействие между процессами в нотации представляется в виде дуг, которые отображают потоки данных или материалов, поступающих с выхода одной функции на вход другой.

Данная нотация наиболее эффективна для описания процессов верхнего уровня.

CFF (Cross Functional Flowchart) – функциональная блок-схема, кросс-функциональная схема, которая используется для представления алгоритма выполнения процесса. В данной нотации используются такие графические элементы, как: событие, процесс, решение, стрелки предшествования и стрелки потока. Данная нотация наиболее эффективно применяется для моделирования отдельных процессов компании, а также на нижнем уровне детализации бизнес-процессов, созданных в нотации IDEF0. CFF отображает детальный алгоритм выполнения бизнес-процесса: всех участников бизнес-процесса, способ их взаимодействия в рамках процедуры, их должности, роли, а также информационные и материальные потоки.

Другая нотация – BPMN (англ. Business Process Model and Notation), описывает бизнес-процессы в виде диаграмм с использованием специальных условных обозначений. BPMN ориентирована как на технических специалистов, так и на бизнес-пользователей, так как условные обозначения легко воспринимаются на интуитивном уровне. Для этого нотация использует базовый набор интуитивно понятных элементов, которые позволяют определять сложные алгоритмы. Основная цель нотации – создание набора условных обозначений, понятных всем пользователям. Нотация призвана служить связующим звеном между фазой описания процессов и фазой его стандартизации, исполнения.

Ещё один вид нотации, используемой для бизнес-моделирования – это событийная цепочка процессов (EPC-диаграмма, англ. event-driven process chain). EPC может быть использована для совершенствования системы планирования ресурсов предприятия (ERP), и для улучшений бизнес-процессов.

События являются пассивными элементами в EPC, а событием, в свою очередь, является состояние, которое встречается перед или после функции, то есть фиксирует состояние определённых параметров на определённый момент времени. EPC-диаграммы обязательно должны как начинаться с события, так и заканчиваются событием.

Также в данной нотации для описания бизнес-процесса используются такие элементы, как: работа, организационная единица, объект ресурса, логические соединители и взаимосвязи.

Описание бизнес-архитектуры производственного предприятия всегда имеет четкие задачи: постановка целей компании, уточнение и создание организационной структуры и штата организации, оптимизация бизнес-процессов, формирование и распространение регламентирующей документации, построение системы менеджмента качества, автоматизация ряда процессов.

Одним из наиболее наглядных отражений необходимости использования описания архитектуры бизнес-процессов как инструмента инновационного управления производственным предприятием является возможность развития СМК. Так, например, графическое описание процессов в нотациях IDEF0, CFF, BPMN 2.0 и EPC, позволяет точно выявить участников и владельцев процесса. При правильном описании процессов и их взаимосвязей, также значительно упрощается задача разработки показателей оценки качества и КРІ. Благодаря описанию процессов в нотациях CFF и EPC, можно легко составить матрицу ответственности, а при комплексном использовании и других нотаций, также и регламенты процессов, должностные инструкции, положения о подразделениях, процедуры.

Важно также отметить удобство анализа данных на базе созданного описания бизнес-архитектуры. На стадии принятия управленческого решения появляется возможность проследить влияние изменения одного процесса на другие и заранее разработать мероприятия и планы корректирующих и предупреждающих действий.

Таким образом, благодаря наглядному описанию архитектуры бизнес-процессов, организация получает возможность оптимизировать или автоматизировать ряд процессов, более взвешенно принимать решения, значительно уменьшить трудозатраты на разработку регламентирующей документации. Зачастую многие ERP и CRM системы предприятий также используют некоторые из описанных нотаций (в основном BPMN) для автоматизации процессов, что упрощает интеграцию программных продуктов в организации. В тоже время элементы описания процессов позволяют сократить время адаптации нового персонала. Также доскональное знание бизнес-процессов организации позволяет наиболее быстро проводить изменения в элементах структуры компании, а, следовательно, более гибко реагировать на изменения рынка. Описание архитектуры процессов в организации актуально на любой стадии её жизненного цикла.

К. В. КОЗИМЯНЕЦ

аспирант 2 года обучения

кафедры экономики и управления качеством

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Т. Г. Стефанова

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ТРУДА ПОСРЕДСТВОМ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В прессе и научной литературе регулярно пишут о важности повышения качества жизни. Этот термин, хотя и кажется простым для понимания, много лет является темой научных споров, как в России, так и за рубежом. В рамках данной статьи невозможно рассмотреть разнообразие подходов к данному понятию. Это разнообразие, в том числе, связано с многогранностью жизни человека, одним из важных элементов которой является трудовая деятельность. Один из способов оценки качества труда будет описан ниже.

Качество труда – это степень соответствия совокупности характеристик, присущих трудовой деятельности на конкретном рабочем месте или в организации, требованиям сотрудников, владельцев организации, потребителей результатов этой деятельности и других заинтересованных сторон. Важной особенностью данного определения является то, что в нем перечислено несколько заинтересованных сторон. Каждая из них имеет свои потребности. Часто их интересы противоречат друг другу. При этом каждая из заинтересованных сторон может оказывать влияние на трудовую деятельность. Таким образом, характеристики трудовой деятельности формируются в результате конкуренции между ними.

Оценка качества труда позволяет понять, на каком уровне находится удовлетворенность каждой из заинтересованных сторон, а также как она изменится в случае внесения изменений в трудовую деятельность.

Чтобы оценить качество любого объекта, необходимо иметь его квалитетрическую модель. Квалитетрическая модель трудовой деятельности разрабатывается автором статьи. Постепенно стало понятно, что полная модель качества труда является сложной, а информация об организации, которая необходима для ее использования, труднодоступна. По этой причине была разработана упрощенная методика оценки качества труда.

Основным отличием упрощенной методики оценки качества труда является использование показателей, косвенно свидетельствующих об уровне удовлетворенности той или иной стороны. Это снижает достоверность оценки, однако значительно упрощает и ускоряет ее получение. Также снижается глубина оценки: теряется возможность анализа причин удовлетворенности. Сказанное выше не позволяет упрощенной методике оценки качества труда выполнять все функции, которые были возможны

при использовании расширенной модели, но в некоторых случаях она может оказаться единственно возможной.

Рассматриваемая методика учитывает удовлетворенность трудом потребителей, владельцев и работников предприятия. Удовлетворенность потребителей трудовой деятельностью в организации связана с ее результатами. Одним из свидетельств соответствия продукции требованиям покупателей является ее доля на рынке: чем лучше соотношение цены и качества, тем выше спрос.

Для оценки удовлетворенности персонала характеристиками труда в расширенной модели используется набор мотивирующих и гигиенических факторов, основанный на теории Фредерика Герцберга. В упрощенной методике можно использовать наблюдения за крайними проявлениями неудовольствия – за увольнениями. На их количество указывает показатель физической текучести кадров. Он, к сожалению, не учитывает потерю эффективности работы из-за демотивации персонала, а это важный показатель, но учесть эти потери трудно даже находясь внутри организации, а снаружи вовсе невозможно.

Оценивая удовлетворенность владельцев фирмы, следует обратить внимание на рентабельность собственного капитала, которая в значительной степени зависит от характеристик труда в организации. Так как получение прибыли – главная цель для коммерческой организации, можно предположить, что владельцы больше всего хотят получить высокий доход от вложенных средств. В случае если стоимость фирмы формируется на бирже, некий усредненный показатель ее стоимости за какой-либо длительный период может также указать, на каком уровне находится удовлетворенность ее владельцев.

Есть ли у предложенных показателей недостатки? Безусловно, и важнейший из них – зависимость от стратегии фирмы. Понятно, что компания сама может принять решение о сокращении доли рынка, использовании дешевого труда с высокой текучестью кадров, а также выбрать цели своего существования, не связанные с получением прибыли. Однако такая информация, как правило, относительно доступна и может быть не учтена. Кроме этого, показатели в последствии могут быть заменены на более удобные, доступные или точные.

Что делать с полученными данными? В модели использованы разные по своей сути показатели, которые в конечном итоге должны дать общую оценку. Соответственно, нужно привести эти показатели к общему виду. Наиболее простой способ сделать это – оценить в балах по некой шкале. Для того чтобы снизить субъективность созданной шкалы, предварительно следует собрать информацию по нескольким компаниям или по одной, но за разные периоды. Обладая определёнными данными можно рассчитать среднее значение показателя, размах, среднее квадратичное отклонение и

другие статистические характеристики. На их основе следует разработать шкалу перевода процентов в баллы.

После того, как все показатели переведены в баллы, необходимо рассчитать для них среднее геометрическое значение.

Полученные цифры могут быть использованы для сравнения нескольких организаций по степени удовлетворенности основных заинтересованных сторон той трудовой деятельностью, которая в них осуществляется. Целесообразно проводить подобную оценку для организаций, аналогичных той, для которой используется расширенная методика. Это позволит быстро оценить положение исследуемой организации по сравнению с конкурентами. Оценка качества труда с помощью показателей функционирования организации может продемонстрировать тенденции в изменении качества труда, но такой подход не позволяет выявить причины этих изменений. Следовательно, для принятия управленческих решений потребуются дополнительные исследования. Это делает упрощённую методику оценки качества труда скорее дополняющим, чем самостоятельным инструментом, хотя польза от ее применения может оказаться значительной.

В заключение отмечу, что требования заинтересованных сторон к трудовой деятельности обычно противоречат друг другу. Это означает, что одна сторона может повысить свою удовлетворенность только за счет снижения удовлетворенности других. И в большинстве случаев потери оказываются больше приобретений победителя, то есть часто попытка улучшить результаты труда или условия труда приводит не только к разделу общего пирога по-другому, но и к уменьшению этого пирога. Получается замкнутый круг. Выход из него – это создание инноваций. Только инновации часто позволяют повысить удовлетворенность трудом всех заинтересованных сторон.

М. А. МОШКОВА

аспирант 1 года обучения

кафедры маркетинга

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Г. Л. Багиев

К ВОПРОСУ ОБОСНОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Стремительный рост популярности социальных сетей у широкой аудитории в последние несколько лет привел к тому, что специалисты по маркетингу и рекламе широко используют социальные сети в качестве продвижения товаров и услуг компании.

Многие компании в социальных сетях изначально обречены на нулевую эффективность продвижения товаров и услуг в социальных сетях, а другие активно развиваются и привлекают социальный капитал. Причина в отсутствии стратегии и грамотности ее выбора. Универсальной стратегии продвижения товаров в социальных сетях, которая будет работать для любой компании, не существует.

На формирование и обоснование стратегии продвижения товаров в социальных сетях влияет ряд факторов:

- динамика рынка;
- размер компании;
- жизненный цикл товара;
- сегмент бизнеса;
- частота повторных покупок;
- соотношение затрат на совершение продажи новым клиентам и затрат на продажи существующим клиентам;
- пожизненная ценность клиента;
- целевая аудитория;
- представленность конкурентов в социальных сетях;
- способ осуществления продажи (офф-лайн, через сайт, через сообщество в социальной сети).

Этапы стратегии продвижения товаров и услуг в социальных сетях:

1. Постановка целей и задач.
2. Выбор вида социальной сети.
3. Формирование стратегии по созданию и управлению контентом.
4. Планирование ресурсов для продвижения товаров и услуг в социальных сетях.
5. Разработка метрики показателей результативности стратегии продвижения товаров и услуг в социальных сетях.
6. Оформление календарного плана.

Выбор стратегии продвижения товаров в социальных сетях предполагает, прежде всего, постановку целей и задач. В целом, цели продвижения в социальных сетях можно классифицировать следующим образом: увеличение продаж за счет привлечения новых клиентов; увеличение повторных продаж; увеличение продаж за счет привлечения новых клиентов и удержания старых.

Отсюда вытекают следующие задачи:

- повышение лояльности потребителей к бренду;
- увеличение вовлеченности потребителей в бренд;
- повышение информированности аудитории;
- управление восприятием бренда (имиджем компании);
- создание сообщества своих настоящих и потенциальных клиентов, создание условий для общения между ними;

- более тесное взаимодействие между продавцом и покупателем (индивидуализация);
- достижение эффекта сарафанного радио (рекламирование продукции самими потребителя);
- увеличение трафика сайта.

Важным этапом формирования и обоснования стратегии продвижения товаров и услуг в социальных сетях является выбор вида социальной сети с высокой концентрацией целевой аудитории. При этом следует руководствоваться следующим:

Портрет целевой аудитории – один из важнейших, основополагающих элементов стратегии продвижения в социальных сетях. Критерии анализа целевой аудитории: географические; социально-демографические (пол, возраст, семейное положение, образование, должность, уровень доходов); хобби, интересы, увлечения. Многие площадки выкладывают такие данные для рекламодателей. Так же анализируется статистика локальных площадок и темы, которые обсуждаются на площадке.

Необходимо разработать стратегию по контент-менеджменту в зависимости от того, какая аудитория преобладает в сегменте компании. Если преобладают генераторы контента – достаточно создать сообщества, наполнить их начальным контентом и участники сами «запустят» общение; если преобладают участники дискуссий – то нужно кроме всего прочего давать им импульс, создавать интересные темы, высказывать мнение и задавать вопросы; если это пассивные наблюдатели – наполнять и активно развивать сообщество самостоятельно.

Ресурсы, необходимые для проведения кампании по продвижению товаров в социальных сетях, являются важным элементом стратегии и сводятся к определению человеческих, временных и материальных ресурсов.

Показатели результативности стратегии продвижения товаров и услуг в социальных сетях должны быть четко определены в зависимости от поставленных целей и задач.

Основные характеристики показателей результативности стратегии продвижения товаров в социальных сетях:

- видимость бренда в социальных сетях;
- охват аудитории;
- численность сообществ;
- переходы из социальных сетей на сайт компании и/или с сайта в сообщества в социальных сетях;
- активность пользователей в сообществах;
- соответствие пользователей сообщества портрету целевой аудитории;

– количество таргетированной рекламы, количество переходов, стоимость за переход, охват.

Любая рекламная стратегия или активность должна быть четко определена по времени своего проведения. Для этого важно составить календарный план и обозначить сроки выполнения мероприятий. Он может быть представлен в виде схемы, где в хронологическом порядке будут указаны даты и сроки по всем важным действиям кампании.

Продвижение товаров и услуг в социальных сетях – один из наиболее актуальных способов повысить интерес к объекту рекламы, увеличить трафик на сайте, привлечь новых потребителей и удержать старых. Однако эффективность такого продвижения напрямую зависит от грамотной разработки и обоснования стратегии продвижения товаров и услуг в социальных сетях.

К. Я. СЕРКОВА

аспирант 1 года обучения

кафедры экономики и управления качеством

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Т. И. Леонова

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ

С конца XX века наблюдается общемировая тенденция изменения принципов, методов и технологий государственного управления, путем перенесения управленческих методов и приемов из сферы бизнеса в государственный сектор. Во многих странах происходит переход к программно-целевому методу в государственном управлении, где главнейшим системообразующим элементом признается ориентация на достижение результата с помощью новых форм и разнообразных практик государственного управления. Эта идея положена в основу концепции «нового государственного управления» (New Public Management).¹²

Программно-целевое управление предполагает связь планирования с доступными ресурсами для реализации программы, а также проведение мониторинга в рамках разработки и реализации программы,

Исследование мирового опыта развития программного-целевого управления позволяет выделить следующие его преимущества:

1) распределение финансирования по программам и стратегическим целям;

¹² Barkley Bruce T. Government Program Management / The McGraw-Hill Companies. – 2011. – p. 21-80, 283-310.

- 2) формирование программ на основе стратегических приоритетов;
- 3) определение оптимальных управленческих решений с учетом возможности реализации различных сценариев развития путем сравнения различных способов достижения поставленных целей;
- 4) предоставление большей самостоятельности руководителям программ в принятии решений с одновременным усилением их ответственности за конечный результат;
- 5) разработка технико-экономического обоснования (как в финансовых показателях, так и в показателях социальной эффективности).

Первыми странами, сделавшими акцент на управление по результатам, стали США (середина 1950-х годов), Швеция (начало 1960-х годов) и Великобритания (начало 1980-х годов). С конца XX века практически все развитые страны создали и внедрили в практику работы государственной власти отдельные элементы программно-целевого управления.

Наиболее богатым опытом развития программно-целевого управления (бюджетирования) обладают США. Система управления и бюджетирования в США прошла достаточно длительную эволюцию, выявив многие проблемы внедрения программно-целевого управления, краткое описание этапов которой представлено ниже.¹³

I. 1949-1962: Программно-целевой бюджет (акцент перенесен на исполнение государственных функций и достижение результатов, финансирование представлялось в разрезе программ, подпрограмм и видов деятельности).

II. 1962-1971: Система «планирование – программирование – бюджетирование» (согласование долгосрочных целей деятельности каждого министерства с целями государственной политики).

III. 1972-1975: Управление по целям (построение иерархии целей и разработка плана действий с выделением основных этапов достижения целей и ответственных организационных структур).

IV. 1977-1981: Планирование бюджета от нуля (распределение финансирования осуществлялось без учета предыдущих плановых и фактических показателей).

V. 1993 – н. в.: Закон США «Об оценке результатов деятельности государственных учреждений» (определение целей государственной политики расходов и путей их достижения, усиление ответственности руководителей программ за достигнутые результаты).

Результатом реформы государственного управления в Великобритании явилась разработка индикаторов результатов, стандартов объема и качества государственных услуг. В Великобритании каждое министерство разраба-

¹³ Богачева О.В., Лавров А.М., Ястребова О.К. Международный опыт бюджетирования // Финансы. – 2010. – №12 – С. 4

тывает стратегический план, минимальным сроком на 5 лет, и годовой план работы. Стратегический план содержит приоритеты государственной политики и цели, ориентированные на достижение конечных результатов. Назначение годового плана работы состоит в увязке стратегических целей министерства с текущими целями.¹⁴

Следует отметить действующую в Великобритании систему увязки приоритетов развития на национальном (стратегический план развития на 5 лет), региональном (план-график мероприятий по реализации стратегии на 2 года) и муниципальном (финансовый план (бюджет) на 3 года) уровнях. Целевые ориентиры план-графика и бюджета детально раскрывают долгосрочные стратегические цели.

Система программно-целевого бюджетирования во Франции представляет собой трехуровневую структуру:¹⁵

I. Миссии, отражающие основные направления государственной политики на средне- и долгосрочную перспективу.

II. Программы, каждая из которых охватывает комплекс мероприятий по реализации определенной миссии, содержит стратегию и ряд целей, увязанных с определенными показателями.

III. Подпрограммы и виды деятельности, уточняющих программные цели и использование бюджетных ресурсов.

Кроме того, ежегодно формируется план деятельности сроком на один год, содержащий целевые показатели и способ их достижения. Ответственность за реализацию конкретной программы возлагается только на одно министерство.

Начиная с 1994 года в Канаде формируются, главным образом, следующие документы:¹⁶

1. Отчет о реализации программ расходования бюджетных средств (главный отчетный документ).

Цель данного отчета – определить эффективность расходования ресурсов федерального правительства на программы и деятельность, приносящие наибольший социально-экономический эффект и повышающие удовлетворенность граждан государственными услугами.

2. Доклад о планах и приоритетах (главный плановый документ).

Каждое министерство в данном докладе указывает направления деятельности по достижению результатов, а также информацию о соответ-

¹⁴ Серпилин А. Опыт Великобритании в области регионального управления и бюджетирования, ориентированного на результат [Электронный ресурс] URL: <http://www.unicon-ms.ru/rus/>.

¹⁵ Судакова А. Г. Аудит программно-целевого бюджета: зарубежный опыт. // Бюджет, 16.01.2012 // <http://bujet.ru/article/166536.php>.

¹⁶ Перфильев С. В., Дудукина О. И., Горбова О. Ю., Логинов И. Н. Программно-целевое управление региональным развитием: монография, Рязань: РГРТУ, 2013. – 127 с.

ствии деятельности министерства стратегическим приоритетам правительства в целом.

Метод программно-целевого управления, используемый во многих развитых странах мира, зарекомендовал себя как эффективный инструмент реализации государственной экономической и социальной политики, несмотря на различную полноту реализуемого набора его компонент в отдельных странах и трудности его внедрения.

Внедрение программно-целевого управления бюджетными средствами повышает эффективность государственных расходов и улучшает качество предоставления государственных услуг, за счет увязки ресурсов и достигаемых результатов и организации эффективного контроля за достижением прогнозируемых результатов.

Секция IV. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ

А. М. БОГДАНОВА

аспирант 1 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций

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

ФОРМИРОВАНИЕ КРАУДСОРСИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Средства коммуникации и информационные технологии в современном мире непрерывно развиваются. В первую очередь это касается Интернета, как наиболее популярного средства общения. Из дня в день появляются новые сообщества и объединения, и соединить разрозненные гражданские инициативы позволяет методика краудсорсинга. Краудсорсинг стал платформой для сбора информации из огромного количества источников и ее систематизации для эффективного решения проблем, а так же оказания помощи нуждающимся. Джефф Хау в 2006 году на страницах журнала Wired первый раз упомянул термин краудсорсинг, и определил его как силу толпы, управляющую будущим бизнеса.¹⁷

Краудсорсинг – это форма сотрудничества с потребителями, при которой индивидуальный и коллективный потребительский потенциал используется компанией для достижения стратегических маркетинговых целей. Краудсорсинг – это в первую очередь инструмент бизнеса. Он имеет три этапа становления. Первый этап это вход в систему, который включает в себя постановку задачи и создание или определение виртуальных пользователей. Вторым является этап обработки, где идеи генерируются, а затем отбираются лучшие. И на третьем этапе, являющимся выходом из системы, выбирается определенное решение, которое впоследствии будет использовано или реализовано.

Джефф Хау выделил четыре основных типа краудсорсинга:¹⁸

- **Мудрость «толпы»** – использование коллективного разума для решения сложных задач, составления прогнозов.
- **Творчество «толпы»** – привлечение сообщества для создания новых товаров, логотипов, дизайнов, разработки рекламных кампаний.
- **Голосование «толпы»** – мнение сообщества лежит в основе систематизации значительных объемов информации, анализа огромного потока данных.

¹⁷ Jeff Howe. The Rise of Crowdsourcing. – Wired. June 2006.

¹⁸ Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Джефф Хау; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.

- Краудфандинг – привлечение сообщества для сбора денежных средств на реализацию какого-либо проекта.

Выделяют три основных ситуации, которые можно идентифицировать как краудсорсинг: интернет-ресурс, содержимое которого наполняется его же посетителями; ситуация, когда клиенты участвуют в создании продукции в массовом порядке; случаи, когда компьютер не может выполнять какую-то простую работу, и ее поручают большому количеству самых обычных людей за небольшую плату.¹⁹

Основная идея краудсорсинга – снижение затрат компании и получение свежих идей. Феномен мудрой толпы раскрыл перед компаниями слишком заманчивые перспективы, чтобы от них можно было с легкостью отказаться. Это вполне объяснимо, ведь попросить помощи у сетевых пользователей гораздо дешевле, чем нанимать дорогостоящих консультантов или проводить маркетинговые исследования и внедрять новинки. Кроме того, компании, использующие краудсорсинг, вполне обоснованно могут заявить, что прислушиваются в своей работе к пожеланиям клиентов. Краудсорсинг выгоден компании тем, что позволяет значительно сократить затраты: она получает большое количество идей за небольшие деньги. К тому же, публичные конкурсы привлекают внимание к продукции компании, служа своеобразной рекламой.

Конечно, преимущества для бизнеса, использующего краудсорсинг, значительны. В первую очередь это низкая стоимость инноваций и разнообразие решений, а так же очень быстрая адаптация к изменяющимся условиям рынка. Кроме того, это использование огромного скрытого ресурса внутри компании, повышение взаимодействия и качества коммуникаций между сотрудниками.

Участникам вовлеченность в краудсорсинговый проект дает возможность преодолеть все административные барьеры и донести свои идеи и предложения до руководства. Это реальный шанс проявить себя, ускорить карьерный рост и прямо повлиять на организацию, чему сотрудник посвящает большую часть своего времени. А для сторонних участников и пользователей это возможность реализовать себя, получить моральное удовлетворение от работы и оказаться нужным. Поощрения могут быть различными, зависит от компании проводящей проект, все индивидуально.

Можно выделить восемь элементов формирования проекта краудсорсинга.

1. Выявление цели проекта.
2. Выбор приоритетов и потенциального сегмента и участников.
3. Формирование организационной структуры.

¹⁹ Гладченко А. Краудсорсинг. Во власти толпы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.advertology.ru/article71910.htm>.

4. Определение алгоритма реализации проекта, информационного обеспечения.

5. Составление «дорожной карты», определение источников финансирования.

6. Запуск платформы и управление ее работой.

7. Анализ и выбор поступающих решений и идей.

8. Контроль.

Появление Интернета и развитие сетевых технологий качественно расширило количество людей, которые могут быть источниками информации. Теперь любой человек из толпы может не только потреблять, но и производить информацию.²⁰ Перспективы краудсорсинга, вне всяких сомнений, гораздо больше, чем мы сегодня можем себе представить. Ему удастся улучшить конечный «продукт», сконструировать его с помощью «работы» тысячи людей, каждый из которых вносит «частичку» в единое целое. Это огромная сила для реализации глобальных проектов. Данная методика – неисчерпаемый ресурс для поиска решений, собственных задач и проблем, это могут быть как решение текущих задач, так и поиск, генерация инновационных проектов и решений.

Л. В. СИЛЮК

аспирант 4 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций

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

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ РИСКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕРИОД ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Глобальная нестабильность приводит к возникновению дополнительных рисков инновационной деятельности промышленных предприятий, а также к увеличению уровня ранее выявленных рисков в рамках риск менеджмента предприятий.

Для того чтобы выделить ключевые риски инновационной деятельности промышленных предприятий, вероятность реализации которых существенно увеличивается в период глобальной нестабильности, предлагается очертить круг факторов, которые формируют понятие глобальной нестабильности, ориентируясь на текущие и прогнозируемые тенденции в экономике страны.

²⁰ Шуровьески, Джеймс. Мудрость толпы. Почему вместе мы умнее, чем поодиночке, и как коллективный разум формирует бизнес, экономику, общество и государство: Пер с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильяме», 2007. – 304 с.

К таким факторам можно отнести:

- падение/нулевой рост ВВП;
- высокая ключевая ставка;
- слабый рубль;
- падение цен на нефть;
- снижение государственных расходов;
- наличие санкций и контрсанкций;
- импортозамещение;
- рост инфляции;
- снижение покупательной способности населения.

На основании вышеперечисленных факторов можно выделить следующие ключевые риски, присущие инновационной деятельности промышленных предприятий:

- валютный риск;
- процентный риск;
- маркетинговый риск;
- риск снижения/отмены государственной поддержки;
- риск, связанный с введением санкций и контрсанкций;
- страновые риски.

Далее проанализируем последствия реализации выявленных рисков и возможные способы минимизации, оценки рисков. Проведенный анализ позволит сформировать «портрет» промышленного предприятия, наименее подверженного рискам, связанным с глобальной нестабильностью.

Реализация валютного риска ввиду ослабления национальной валюты в период глобальной нестабильности может привести к увеличению бюджета инновационного проекта (рост стоимости иностранного сырья, производственных фондов), росту долговой, процентной нагрузки предприятия при условии наличия внешнего финансирования, номинированного в иностранной валюте. Данному риску менее подвержены предприятия, выпускающие продукцию на экспорт. В качестве минимизации валютного риска могут быть предложены следующие меры:

- импортозамещение: поиск аналогов сырья, оборудования на отечественном рынке;
- конвертация валютного долга в национальную валюту;
- применение производных финансовых инструментов.

Процентный риск в период нестабильности экономики представляет собой увеличение стоимости заемного капитала в связи с ограничением доступа к рынку иностранного капитала, повышением ключевой ставки. В данном случае логически обоснованной является политика предприятия, направленная на снижение объема внешних заимствований и поиск альтернативных источников финансирования.

В период кризиса в экономике под воздействием роста инфляции происходит усиление маркетингового риска, который выражается в снижении покупательной способности потребителей. Менее подвержены данному риску инновационные проекты, направленные на получение предприятием дополнительных конкурентных преимуществ, например, проекты по сокращению издержек.

Снижение, отмена государственной поддержки инновационного проекта предприятия в период кризиса может привести к необходимости поиска дополнительных источников финансирования, к снижению эффективности проекта либо к его экономической несостоятельности (например, ввиду отмены субсидий).

С целью оценки риска, связанного с введением санкций и контрсанкций, необходимо проанализировать зависимость проекта от сырья, технологий, оборудования, в отношении которых введены санкции / контрсанкции. В случае возможности использования аналогов необходимо провести переоценку показателей эффективности проекта с учетом отличия в стоимости используемых ресурсов.

Страновые риски возникают в случае, если инновационная деятельность предприятия связана с экспортом продукции, либо основана на импортируемых технологиях, предполагает использование импортного сырья, оборудования. В период глобальной нестабильности вероятность того, что действия правительства стран повлияют на возможность реализации таких проектов, возрастает.

Эффективным методом количественной оценки вышеперечисленных рисков может служить метод вариации параметров, а именно анализ чувствительности модели денежных потоков реализуемых инновационных проектов. Анализ чувствительности представляет собой процесс варьирования значений переменных (факторов риска) в модели инновационного проекта с целью определения влияния, которое они могут оказать на проектируемую выгоду.

В анализируемой ситуации в качестве риск-факторов могут выступать:

- курс валюты;
- процентная ставка по заемным источникам финансирования;
- объем субсидий;
- объем реализации продукции и т. д.

При помощи анализа чувствительности определяется, насколько сильно изменятся показатели финансовой эффективности проекта при изменении одной из переменных в модели проекта. Чем сильнее эта зависимость, тем выше уровень риска.

На основании проведенного анализа специфических рисков, можно выделить следующие характеристики промышленного предприятия,

наименее подверженного рискам, связанным с глобальной нестабильностью:

- отсутствие валютного долга, низкий уровень/отсутствие затрат в иностранной валюте;
- высокая доля экспорта в структуре реализации;
- низкий уровень долговой нагрузки;
- неэластичный по отношению к изменению цены спрос на продукцию;
- отсутствие зависимости от государственной поддержки или сохранение государственной поддержки в будущем (деятельность предприятия связана с приоритетными направлениями государственной политики);
- независимость производственного процесса от продукции, технологий, запрещенных к импорту;
- реализуемые проекты направлены на импортозамещение.

Глобальная нестабильность оказывает негативное воздействие на инвестиционный климат в стране, и как следствие, может привести к снижению инновационной активности промышленных предприятий в связи с увеличением уровня рисков реализуемых инновационных проектов.

К. А. ТЮРИНА

аспирант 1 года обучения

кафедры логистики и торговой политики

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Л. А. Мясникова

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПО КОНСОЛИДАЦИИ «МАЛЫХ» ЗАКУПОК ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НУЖД ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИИ

Применение концепции управления потоковыми процессами в деятельности образовательных учреждений предполагает рассмотрение исследуемого объекта как внутрипроизводственной логистической системы на макроуровне и микроуровне, что позволяет минимизировать издержки внутри образовательного учреждения и гибко реагировать на изменения внешней среды. Использование логистических принципов в организации деятельности образовательных учреждений позволит повысить эффективность функционирования всей системы государственного обеспечения в целом.

В дотационной системе всегда актуальна проблема эффективного и рационального расходования бюджетных средств. Качественного развития в вопросах ресурсосбережения можно достигнуть лишь за счет расширения освоения логистического мышления и принципов логистики в системе государственного заказа.

Согласно п. 4 и п. 5 статьи 93 № 44-ФЗ учреждение может осуществлять закупку у единственного поставщика с целью:

1) реализации возможности осуществления ускоренной процедуры закупки, когда проведение конкурсных процедур не целесообразно по длительности сроков проведения;

2) реализации возможности покупки товаров и услуг небольшими объемами, когда проведение конкурсных процедур не целесообразно в связи с незначительным объемом закупки;

3) реализации возможности закупки у субъектов малого бизнеса с целью стимулирования экономики страны в целом.

Для реализации публичной закупки учреждению необходимо провести мониторинг рынка по цене с целью выявления поставщика, предложившего минимальную цену, сформировать пакет документов: проект договора, от трех до пяти коммерческих предложений, информационное письмо, таблицу со сравнительным анализом цен всех участников мониторинга с расчетом коэффициента вариации. Убедительность обоснования целесообразности проведения закупки у единственного поставщика является основным фактором её утверждения администрацией.

Суммарное время осуществления закупки у единственного поставщика может достигать времени на подготовку и проведение аукциона. Тем самым становится очевидно, что реализация закупки по данной схеме не дает возможности осуществления ускоренной процедуры. На практике, учреждениям необходимо заключать контракты в различных непланируемых ситуациях.

Можно предложить несколько вариантов решения данного вопроса в системе обеспечения нужд дошкольных образовательных учреждений.

Во-первых, учреждения могут заключать договоры на годовое обслуживание у организаций с закладыванием определенной планируемой суммы денежных средств и в случае не реализации данных услуг расторгать эти договоры по окончанию срока действия. Однако это омертвляет часть бюджетных средств, а также создает дополнительные потери времени на расторжение или уменьшение стоимости данных контрактов.

Во-вторых, можно предложить внести ряд изменений в процесс осуществления данной процедуры.

Сбор коммерческих предложений требует много времени и часто становится чисто формальной процедурой, так как далеко не все организации готовы их предоставить по требуемым образцам, и нередко учреждения выбирают поставщика, исходя из его готовности предоставить необходимый пакет документов. В теории, данная мера направлена на то, чтобы стимулировать учреждения на поиск поставщика, предлагающего услугу по близкой к минимальной цене на рынке, но на практике предоставляемые коммерческие предложения часто не являются репрезентатив-

ными для отражения реальной ситуации на рынке. Нужно помнить, что низкая цена может являться следствием низкого качества, и критерием поиска поставщика должно быть оптимальное для заказчика соотношение цены и качества. Возможно, следует отказаться от практики предоставления коммерческих предложений, а ввести практику обоснования выбора поставщика на основе его репутации, удобства расположения, отзывов или иных факторов важных для учреждения. Контроль за уровнем цены возможно осуществлять посредством анализа прайс-листов, которые можно найти даже на официальных сайтах организаций.

Согласование контракта в администрации требует наличие подписи: главы администрации, заместителя главы администрации, начальника отдела образования и начальника отдела экономического развития. В связи с незначительными объемами закупок у единственного источника, согласование закупки у начальника отдела экономического развития можно считать достаточным. Прохождение всех лиц, указанных выше, ведет не к дополнительному контролю за логистикой закупок учреждения, а к увеличению длительности осуществления «срочной» закупки.

С введением 44-ФЗ правила планирования закупок стали более сложными и жесткими. По нормам закона, закупки, не предусмотренные документами планирования, не могут быть осуществлены. «Малые» закупки имеют сложный характер прогнозирования и планирования, и вопрос их включения в документы планирования остается открытым. Может быть предложен подход, предусматривающий отражение таких закупок «одной строкой». Однако такой вариант потребует внесения изменений в Федеральный закон 44-ФЗ.

Следующая проблема возникает, при реализации возможности покупки товаров или услуг небольшими объемами, когда проведение конкурсных процедур не целесообразно в связи с незначительным объемом закупки.

Существенная часть расходов для учреждений школьного и дошкольного образования подпадает под «малые закупки», то есть сумма заказа не превышает 100 000 рублей. Учреждения быстро выходят за рамки разрешенного годового объема закупок у единственного поставщика и оказываются в сложной ситуации, когда осуществление публичной закупки уже невозможно, а проведение аукциона не приносит результата, так как объем закупки слишком мал и не интересен для потенциального исполнителя. В данном случае необходимо либо пересмотреть разрешенный годовой объем на осуществление закупок у единственного источника, либо дать возможность учреждениям осуществлять агрегированные закупки посредством открытых торгов.

Стоит отметить, что 44 ФЗ имеет своей основной целью сделать государственные закупки более эффективными, однако существенным

тормозом в реализации данного закона является сама организация системы образования в РФ. Упрощение процедуры осуществления «малых» закупок даст возможность учреждениям гибко реагировать на свои нужды и на изменяющиеся условия рынка, а также даст возможность вести свою хозяйственную деятельность более эффективно, за счет повышения качества закупаемых товаров и услуг и тем самым снижения расходов, связанных с их эксплуатацией и реализацией функций образовательного процесса.

**Секция V. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ
В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

А. Р. АЛЕКСАНДРОВ

аспирант 2 года обучения

кафедры мировой экономики и международных экономических отношений

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

**ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ
РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА
В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

Интеграцию Евразийского экономического союза (ЕАЭС) невозможно представить без успешной интеграции их информационно-коммуникационных систем посредством развития *международного электронного бизнеса (МЭБ)* – бизнеса, основанного на использовании информационных технологий с тем, чтобы обеспечить оптимальное взаимодействие деловых партнеров и создать интегрированную цепочку добавленной стоимости. Данное понятие включает в себя электронную коммерцию и, как следствие, интернет-торговлю.

Наиболее точно современные проблемы и вызовы экономики Российской Федерации сформулировал заместитель министра экономического развития РФ Алексей Ведев.²¹ К ним он отнес: снижение уровня инвестиций; геополитическую напряженность; сокращение кредитных ресурсов; рост издержек. *Как следствие*, совокупность данных факторов приводит к фактическому снижению темпов роста ВВП, что можно выделить в качестве пятого, результирующего вызова.

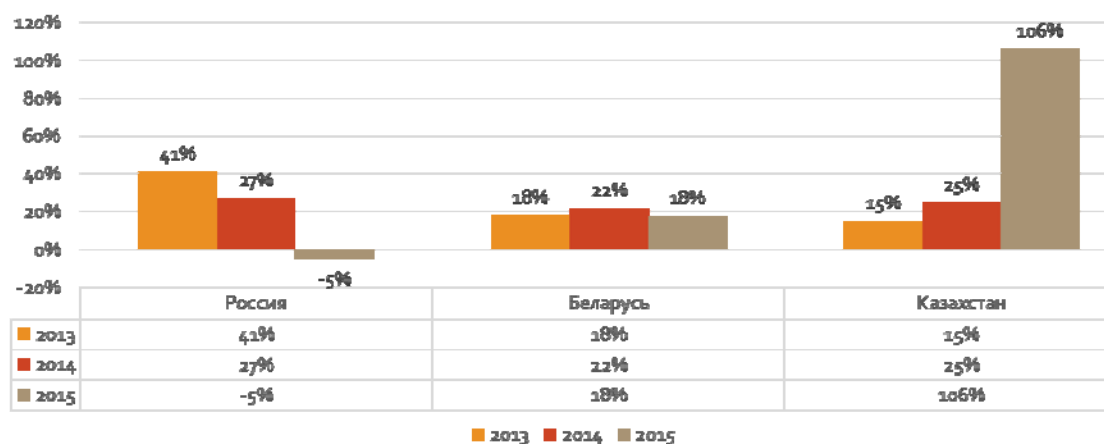
Для анализа возможности построения эффективной системы интеграционного взаимодействия на основе МЭБ, требуется провести качественный и количественный сравнительные анализы стран-участниц интеграционного объединения. С качественной стороны у каждой из стран есть свои особенности:

- Российская Федерация – высокий уровень законодательного регулирования, высокая емкость рынка электронной коммерции, наличие ассоциативных объединений в области МЭБ (РАЭК);
- Республика Казахстан – высокий уровень законодательного регулирования и темпов роста, наличие дискретной государственной структуры регулирования развития МЭБ (ЦЭК);

²¹ Алексей Ведев о современных проблемах и вызовах российской экономики // <http://economy.gov.ru/minec/press/news/201420111820>.

- Республика Беларусь – высокий уровень влияния частного сектора, его влияние на принятие решений по проектам развития МЭБ (ПВТ);
- Республики Армения и Киргизия – начальный этап развития, обусловленный, в основном, вступлением в ЕАЭС.

Для количественного анализа целесообразно использовать страны с развитой отраслью МЭБ согласно качественному анализу (страны-участницы единого экономического пространства) – Россия, Белоруссия и Казахстан.



Сравнительные темпы роста электронной коммерции в ключевых с позиции МЭБ странах ЕАЭС²²

Показатели за 2015 год являются прогнозными. Высокий темп роста в Казахстане обусловлен, в основном, «экстенсивным» развитием отрасли МЭБ (прогнозируется существенное увеличение числа пользователей систем электронной торговли), что доказывают также показатели роста ВВП страны (по данным Всемирного Банка, в 2015 году произойдет снижение темпов роста ВВП с 4,1% в 2014 году до 1,8%). Тем не менее, во всех странах наблюдается тенденция к росту данной отрасли, за исключением Российской Федерации. Снижение темпов роста обусловлено внешними, в основном – политическими, факторами, так как ряд цифровой продукции, относящейся к менее развитым в стране областям промышленных систем электронной коммерции, не имеет отечественных аналогов. Зависимость импорта от курса валют приводит к снижению темпов развития в целом, но не во всех промышленных системах. К примеру, сегмент ERP-систем в РФ сохранит тенденцию к росту. В Белоруссии, как темпы роста электронной коммерции, так и темпы роста ВВП сохраняются.

Исходя из приведенных данных, можно выделить современные проблемы и вызовы экономики ЕАЭС, а именно: *частичное* снижение уровня инвестиций; сокращение кредитных ресурсов; рост издержек.

²² Составлено автором на основе материалов J'son & Partners Management Consultancy, forbes.kz, profit.kz, ria.ru, primeminister.kz.

Частичным ответом на данные вызовы может стать Таможенный кодекс ЕАЭС, который направлен на снижение транспортных издержек и ускорение механизмов интеграции стран-участниц ЕАЭС. Также в нем нашли отражение наиболее важные изменения в регулировании МЭБ, а именно: приоритет электронного таможенного декларирования, применение письменного декларирования только в исключительных случаях, возможность совершения таможенных операций, связанных с регистрацией таможенной декларации и выпуском товаров, автоматически, с использованием информационных систем таможенных органов.

Принимая во внимание изменения в современной экономической ситуации стран-участниц ЕАЭС, представляется возможным сделать следующие *выводы*, в качестве ответов на вызовы современной экономики:

- *Снижение уровня инвестиций* – проявляется частично в зависимости от сложившейся геополитической ситуации в стране. Частично (на уровне отраслей) может быть компенсировано посредством создания кластеров на пространстве ЕАЭС.

- *Сокращение кредитных ресурсов* – внешний фактор, обусловленный текущей экономической ситуацией в стране, приводит, в том числе, к сокращению уровня инновационных стартапов. Требуется контроль со стороны государственного и частного секторов. В контексте ЕАЭС, возможно создание единого управляющего органа, координирующего работу наиболее перспективных направлений развития отраслей. Данный орган должен учитывать мнение частного сектора для наиболее эффективного регулирования.

- *Рост издержек* – может быть компенсирован сокращением затрат на определенные виды издержек посредством ввода Таможенного кодекса ЕАЭС (транспортные издержки).

З. В. РУСИНОВА

аспирант 1 года обучения

кафедры мировой экономики и международных экономических отношений

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. В. В. Панин

ПОЛИТИКА КОЛИЧЕСТВЕННОГО СМЯГЧЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАН МИРА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Количественное смягчение – нетрадиционная монетарная политика, используемая центральными банками для стимулирования национальных экономик, когда традиционные монетарные политики в связи с рядом факторов являются неэффективными или недостаточно эффективными.

При проведении монетарной политики, основной целью Центрального Банка является достижение определенного уровня ставки процента. В отличие от традиционного механизма достижения целевого значения ставки процента (покупка-продажа финансовых активов Центральным банком и проведение операций на открытом рынке), при количественном смягчении, ЦБ страны стимулирует экономический рост путем увеличения ликвидности денег в экономике и занижением процентной ставки.

Впервые практика количественного смягчения была применена в Японии в начале 2000-х годов. Процентные ставки уже находились на уровне, близком к нулю, поэтому Центральным Банком страны было принято решение запуска политики количественного смягчения, с целью поддержания соответствующего уровня ликвидности в экономике.

Механизм стимулирования экономики посредством политики количественного смягчения реализуется следующим образом:

1. Центральный Банк страны выкупает долговые обязательства у финансовых организаций, что ведет к оздоровлению их активов. Это приводит к увеличению денежной массы и соответствующему снижению уровня процентных ставок.

2. Снижение ставки процента и увеличение ликвидности создает благоприятную ситуацию для предоставления банками кредитов физическим и юридическим лицам.

3. Получение кредитов населением ведет к росту потребления, а предоставление кредитов компаниям является стимулом для инвестирования в развитие предприятий и соответствующее создание новых рабочих мест, что положительно влияет на экономику страны.

В период с 2008 года наиболее активно инструмент количественного смягчения применялся Федеральной резервной системой Соединенных Штатов. Первоочередной задачей, поставленной перед запуском количественного смягчения в США, было стимулирование роста национальной экономики, в частности, ликвидация последствий кризиса, обеспечение занятости и создание новых рабочих мест, борьба с безработицей. Запуск количественного смягчения как безальтернативной меры по стимулированию роста в США, вызвал много критики и недовольств со стороны отечественных и зарубежных экономистов. Однако, оценивая процесс целиком, можно выделить следующие результаты, к которым пришли США к 2014 году, по итогам реализации трех раундов программы количественного смягчения:

- По итогам 2014 года, США заняли лидирующие позиции в мире по темпам роста экономики, при этом запланированный показатель темпа роста на 2015 год составил 3-3,5%.
- Снижение безработицы и создание новых рабочих мест. При этом более одной трети рабочих мест (по статистике с 2007 года) создано за

счет экспорта, что позитивно влияет на свет текущих операций и ведет к снижению внешнего долга, сокращению дефицита бюджета. Кроме того, за счет снижения безработицы и цен на энергоресурсы, наблюдается увеличение потребительских расходов.

- Благоприятная ситуация на фондовом рынке. Так, например, индекс NASDAQ впервые за 14 лет обновил максимумы, а индекс Dow Jones принял значение более 18 000 пунктов.

- В качестве основных драйверов роста в этот период можно выделить инвестирование в ИТ, хай-тек, добычу нефти, авиастроение, медицинские товары и сферу услуг.

После сворачивания политики количественного смягчения в США, процентная ставка продолжает оставаться на уровне, близком к нулевой отметке, с целью обеспечения доступа финансовых организаций к средствам и кредитования реально сектора экономики.

Вслед за ФРС США, в январе 2015 года Европейский центральный банк объявил о собственной программе количественного смягчения. Стоит отметить, что на конец 2014 года экономике Европы все больше угрожала стагнация, негативный эффект оказывал высокий уровень безработицы, высокие налоги, и, конечно, слабый (а некоторых странах и отрицательный показатель) темп экономического роста. В соответствии с ситуацией, в качестве главной задачи для инструмента количественного смягчения в Европе стало нивелирование рисков наступления дефляции и стагнации в странах еврозоны, а, следовательно, увеличения денежной массы и стимулирования европейской экономики. По словам главы ЕЦБ, проведение собственной программы количественного смягчения в приведет к снижению процентных ставок по кредитам, что послужит стимулом к росту инвестиций в экономику стран. Согласно механизму воздействия программы на стимулирование экономического роста, это приведет к увеличению занятости, росту потребления, что в дальнейшем приведет к оживлению экономики в целом и недопущению стагнации в регионе.

Кроме того, нельзя не отметить, что одной из главных мотиваций для запуска программы стала надежда на то, что политика окажется такой же успешной и эффективной, как в Соединенных Штатах, где, спустя четыре года, темп экономического роста находится на стабильной отметке в 2%, а активы Федеральной резервной системы за этот период увеличились в 5,5 раз (с 800 млрд долларов до 4,4 трлн долларов).

Говорить о результатах программы рано, однако следует отметить некоторые тенденции, сложившиеся в странах еврозоны на сегодня:

1. Феномен «японизация Европы», характеризующийся низкими темпами роста и низким уровнем инфляции (схожесть ситуации в еврозоне с ситуацией в Японии в начале 2000-х годов, когда процентные ставки уже были близки к нулевой отметке).

2. Структурные проблемы внутри ЕС и еврозоны, решение которых невозможно лишь монетарными мерами, также замедляет наступление положительного эффекта от предпринимаемых мер.

3. Ослабление евро. Помимо эффекта от количественного смягчения, на девальвацию евро повлиял восстановление экономики США и последующий отток капитала на рынок Америки.

Подводя итог об эффективности политики количественного смягчения с точки зрения стимулирования экономики стран мира в условиях нестабильности, можно сделать вывод, что данный инструмент влечет за собой ряд рисков и побочных эффектов (неконтролируемый характер инфляции; увеличение денежной массы; девальвация денежной единицы; отрицательный эффект на страны-партнеры; и т. д.), а значит, не является панацеей, и представляет собой, прежде всего, паллиативную меру. Использование данного инструмента лишь временно облегчает ситуацию и обеспечивает выход из затруднительного положения, но, несомненно, требует структурных изменений и принятия реальных решений бюджетных проблем.

А. А. СЕЛИВЕРСТОВА

аспирант I года обучения

кафедры мировой экономики и международных экономических отношений

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

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ЕАЭС С ТРЕТЬИМИ СТРАНАМИ

Для современного этапа евразийской экономической интеграции характерно ускорение интеграционных процессов, обусловленное как внешними факторами трансформации глобальной экономики и экономики евразийского пространства, так и внутренним изменением характера экономических отношений в формате Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В частности, функционирование ЕАЭС происходит наряду с расширением состава участников экономической интеграции в формате Таможенного союза.

На данный момент наблюдается азиатская направленность расширения ЕАЭС. Однако здесь существует угроза форсированного и непроработанного присоединения *стран Центральной Азии* (ЦА) (Киргизии, Таджикистана, Узбекистана). Негативные последствия могут проявиться в невозможности согласовать действия «европейской» и «азиатской» части в рамках развития единого торгово-экономического объединения, то есть во фрагментации экономического пространства на «европейскую» и «азиатскую» части.

Выделим некоторые *общие и отличительные черты экономического развития двух частей* (однако в анализе нуждаются и социальная, политическая и геополитическая составляющие).

Например, к ключевым отличиям можно отнести динамику ВВП. До 2012 года показатели темпа прироста ВВП стран азиатской (Казахстан, Киргизия, Армения, Таджикистан, Узбекистан) и европейской частей (Россия, Белоруссия) имели схожие значения, после 2012 года европейская часть вошла в фазу стагнации (прирост ВВП ниже около 1%), прирост ВВП стран азиатской части колеблется на уровне 5%.²³ Другой чертой является неравнозначность уровней экономического развития, которая выражается индексом человеческого развития. Россия и Белоруссия входят в группу стран с высоким уровнем человеческого развития: 53 и 57 место на 2014 год соответственно. Казахстан также находится в группе стран с высоким уровнем человеческого развития, но на 13 пунктов ниже России и на 17 – Белоруссии. Тогда как другие страны – в группе стран со средним уровнем человеческого развития (87, 116, 125 и 133 места).²⁴ Также проявляется неодинаковое влияние на обеспечение и формирование перспектив региональной экономической и политической безопасности. «Азиатское» пространство сегодня остается объектом геополитической и геоэкономической конкуренции между основными глобальными игроками.

Влияние сырьевого (энергетического) фактора на развитие национальных экономик стран ЕАЭС является общей чертой: как в европейской, так и в азиатской частях есть страна, имеющая гипертрофированные значения доли сырья в общем экспорте, и страны, сильно зависимые от импорта ресурсов. Другой чертой является наличие лидирующего государства-«центра интеграционного притяжения» для других государств. Показатель товарооборота России и Белоруссии в сравнении с товарооборотом России и стран СНГ свидетельствует о том, что большая часть товарооборота Белоруссии приходится на Россию, сравнение показателей товарооборотов Казахстана и стран ЦА и Казахстана и стран СНГ свидетельствует об аналогичной тенденции.²⁵

Какие действия возможно предпринять для нивелирования либо негативных последствий от форсированного расширения за счет стран ЦА, либо предотвращения негативных последствий от усиления конкуренции между геополитическими центрами силы за влияние в регионе в случае развития данных стран отдельно от ЕАЭС?

²³ UNCTAD STAT. Электронная база данных. URL: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en. (дата доступа: 20.03.2015).

²⁴ Human development report 2014. UNDP. URL: <http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/hdr/2014-human-development-report/> (дата доступа: 20.03.2015).

²⁵ UNCTAD STAT. Электронная база данных. URL: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en. (дата доступа: 20.03.2015).

С одной стороны, существует необходимость в *выработке определенной стратегии экономического сотрудничества с данными странами*, так как экономическая безопасность ЦА становится залогом экономической и политической безопасности всего постсоветского пространства, однако внутренние проблемы экономик региона должны решаться самими государствами. С другой стороны, в рамках евразийской интеграции можно попытаться *определить приемлемые для всех участников правила интеграции*, в частности рассмотреть возможность разной степени интеграции внутри объединения (по примеру Европейского Союза).²⁶

Важным субъектом на евразийском пространстве является *Украина*, торгово-экономический связи которой с Россией и Белоруссией представляют значительный интерес для всего постсоветского пространства и ЕАЭС в частности. Членство Украины в интеграционном объединении серьезно усилило бы его позиции. Удельный вес России, Белоруссии, Казахстана и Украины устойчиво составляет более 90% ВВП СНГ. Удельный вес этих стран во взаимном экспорте и импорте СНГ в среднем за 2008-2014 годы составляет 95% экспорта и 87% импорта.²⁷ Однако события последних двух лет свидетельствуют о закрытии данного направления по расширению интеграционного объединения, по крайней мере, в краткосрочной перспективе.

В заключении определим, что повышение интеграционной активности, с точки зрения *заключения преференциальных соглашений с ведущими экономическими партнерами: Китаем, Индией, странами-членами АСЕАН, ряда стран Латинской Америки*, может стать весьма актуальным с точки зрения возможных выгод для ряда национальных отраслей.

Выявлено, что в случае расширения сотрудничества стран-членов ЕАЭС *со странами БРИКС* можно выделить выявленные конкурентные преимущества (RCA) в производстве продукции деревообрабатывающей промышленности, химической отрасли и металлургии. Важно также отметить значительные преимущества ряда стран БРИКС в сфере производства оптического и электронного, а также транспортного оборудования.

Что касается *стран-членов АСЕАН*, уровень конкурентоспособности производств ЕАЭС значительно превосходит средний показатель для стран-членов АСЕАН в случае металлургии и химической промышленности (перспективными партнерами для сотрудничества являются Сингапур, Малайзия и Индонезия). Существуют перспективы для развития кооперации со странами АСЕАН для отраслей оптического и электронного оборудования, машиностроения и производства транспортного оборудования.

²⁶ Мухамеджанова Д. Ш. Мировые интеграционные объединения и Казахстан: сотрудничество в условиях регионализации: монография.– Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2013. – с. 191-197.

²⁷ UNCTAD STAT. Электронная база данных. URL: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en. (дата доступа: 22.03.2015).

Аналогичные выводы следуют и из анализа сравнительных преимуществ по сравнению *со странами Латинской Америки*. В металлургии – это Мексика и Бразилия; в производстве продукции деревообрабатывающей промышленности – Чили и Бразилия. В химической отрасли и машиностроении *РСА* стран Латинской Америки ниже.

Среди других экономических партнеров ЕАЭС, таких как – Республика Корея, Новая Зеландия, Турция и Израиль, необходимо выделить Израиль, обладающий значительными сравнительными преимуществами в химической отрасли, Турцию – в металлургии, Новую Зеландию – в производстве продукции деревообрабатывающей промышленности.

В целом можно говорить о том, что такие отрасли как *металлургия или химическая промышленность*, которые в значительной степени вовлечены в цепочки добавленной стоимости (ЦДС), имеют конкурентные преимущества. Существуют также преимущества в производстве продукции *деревообрабатывающей промышленности*, слабо включенном в глобальные ЦДС. *Формирование зон свободной торговли с ведущими партнерами может открыть новые рынки для товаров ЕАЭС и стимулировать развитие соответствующих отраслей.*

**Секция VII. УЧЕТ И АУДИТ:
ПРАКТИКА И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ**

АЛЬ-ССАДИ НАССЕР Д. Н.

аспирант 1 года обучения

кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. О. Л. Островская

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ИРАК**

Развитие национальной системы бухгалтерского учета в условиях глобализации экономики является новым этапом поступательного формирования организации и методологии учета, соответствующим современным вызовам времени. Данный виток развития связан с необходимостью решения ряда организационных и методологических вопросов бухгалтерского учета и отчетности, возникающих в результате объективных противоречий национальных и глобальных интересов.²⁸

Так бухгалтерский учет в Ираке формировался и организуется в соответствии с национальными, традиционными принципами. Давление традиций замедляет процесс внедрения многих современных методов учета, получивших широкое распространение в международной практике, в течение последних 50 лет, несмотря на то, что использование новых современных методов учета и применение единой системы учета обеспечит государству решение многих насущных проблем, среди них:

- низкий уровень развития промышленности, сельского хозяйства, разрушенная инфраструктура в связи с военными действиями в течение многих лет;
- отсутствие инвестиций в экономику страны и отток капитала из страны;
- массовая безработица;
- коррупция на всех уровнях власти;
- несправедливое разделение национального дохода;
- неконтролируемый импорт товаров в страну;
- вмешательство иностранных государств в экономику;
- структурный дисбаланс государственного бюджета, только 30% идет на строительство, развитие инфраструктуры, внедрение новых технологий, промышленность и сельское хозяйство.

²⁸ Абдель Хамид Мане ас-Сайх «Международная бухгалтерия: теоретический и научный подход», издательство «Дар аль амин», Сана, Йемен, 2008 г.

Общие экономические проблемы зеркально отражаются на бухгалтерском учете. Общественный строй в Ираке способствовал процветанию коррупции, учет на местах имел своей целью скрытие доходов на всех уровнях власти. Каждый хозяйствующий субъект выбирает тот метод ведения бухгалтерского учета, который удобен именно ему. Большинство организаций ведут бухгалтерские записи от руки. Бухгалтерский учет Ирака не содержит ничего общего с современными западными системами учета в плане анализа и раскрытия финансовой информации и нуждается в совершенствовании и сближении с правилами международных стандартов и применении информационных технологий.

Однако решение большинства проблемных вопросов государственного управления требует достоверной учетной и отчетной информации о деятельности хозяйствующих субъектов, как начального звена в цепи экономического роста. Поэтому проблемы развития и совершенствования бухгалтерского учета в условиях глобализации экономики постоянно находятся в центре внимания практики бухгалтерского учета хозяйствующих субъектов в Республике Ирак. Сегодня требуются новые подходы к получению информации об имуществе организаций, финансовых результатах ее деятельности, подготовке бухгалтерской (финансовой) отчетности и принятия на этой основе рациональных управленческих решений, адекватных конкретной экономической ситуации. Необходимость и логичность комплексного реформирования системы бухгалтерского учета диктуются не только причинами методического характера, но и прикладными аспектами бухгалтерской деятельности.

В 2000-х годах после вторжения США в Ирак, американское правительство в течение четырех лет делало попытки изменить действующую систему экономики Ирака, в том числе и заменить коррумпированную систему бухгалтерского учета современными стандартами но, по словам старшего аудитора в Центре гражданской ответственности Вэнса Джошима, эта попытка провалилась. В своем интервью деловому изданию «Accountancy Age» Вэнс описал действующую систему учета как «простую систему бюджетирования». «У них довольно много консультантов – выходцев из стран коалиции, однако никто не занимается пересмотром действующей системы финансовой отчетности, да и всей правительственной структуры в целом», – сказал он.²⁹ На преобразование бухгалтерского учета было потрачено 38 млн долларов, но они исчезли бесследно. Неудачи с внедрением западной системы учета связаны с неудачами более общего плана действий по послевоенному восстановлению экономики.

Для создания единой обновленной национальной системы бухгалтерского учета необходимо использовать как национальный опыт других стран, так и международный опыт стандартизации бухгалтерского учета.

²⁹ Penny Sukhraj «US fails to overhaul Iraq's corrupt accounting system» <http://www.accountancyage.com/aa/news/1761504/us-fails-overhaul-iraqs-corrupt-accounting>.

УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ

Секция I. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА И ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Д. С. БУБЫКИН

аспирант 1 года обучения

кафедры общей экономической теории

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. О. А. Молчанова

РОЛЬ УСТОЙЧИВОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В свете последних событий вопрос обеспечения национальной безопасности остается актуальным.

На протяжении всего XX века доминировало мнение, согласно которому, вопрос устойчивости национальной экономической системы рассматривался как способность экономики государства противостоять внешним угрозам. Это было связано с тем, что СССР находился в процессе холодной войны, которая могла перерасти в реальные военные действия. Внутренние же угрозы не рассматривались, так как все сферы экономики полностью находились под контролем государства.

После распада СССР, изменилась структура угроз, влияющих на экономику страны: к внешним угрозам добавились внутренние угрозы. Началом процесса реформирования структуры угроз экономической системы можно считать «документ от 29.04.1996 г. о Государственной стратегии экономической безопасности РФ, где ключевыми угрозами экономической системе стали увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности; возрастание неравномерности развития регионов; криминализация общества в связи с повышением уровня безработицы».³⁰

Исходя из вышеназванных угроз, можно дать определение экономической безопасности. Так, В. С. Паньков определил, что «национальная экономическая безопасность – это состояние национальной эконо-

³⁰ Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения). (одобрена Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608).

мики, характеризующееся устойчивостью, «иммунитетом» к воздействию внутренних и внешних факторов, нарушающих нормальное функционирование общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения и тем самым вызывающих повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу самому существованию государства».³¹

В определении В. С. Панькова понятие национальной экономики следует понимать как экономическую или хозяйственную систему, которая в свою очередь есть совокупность всех экономических процессов в обществе.

Устойчивость экономической системы характеризуется способностью противостоять внешним и внутренним угрозам, способностью адаптироваться к внешним и внутренним угрозам и способностью развиваться под влиянием внешних и внутренних угроз. Чем устойчивее экономическая система, тем выше степень экономической безопасности государства.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что главную роль в обеспечении экономической безопасности играет экономическая система государства, устойчивость которой отображается на степени защищенности государства.

Е. В. ХАРИТОНОВИЧ

аспирант 1 года обучения

кафедры экономической теории и экономической политики

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Б. А. Перекатов

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В КРИЗИСНОЙ ДЕЛОВОЙ СРЕДЕ

В январе 2015 года сумма убытка организаций в Санкт-Петербурге по сравнению с периодом 2014 возросла в пять раз. В январе-декабре 2014 года сальдированный финансовый результат организаций сократился на 36,1% по сравнению с периодом 2013 года и составил 256,7 млрд рублей. Финансовые проблемы, возникающие на большинстве предприятий нашей страны за последнее время, могут быть вызваны неудовлетворительным использованием ими своих финансовых ресурсов. Внедрение рекомендаций консалтинговых организаций позволяет совершенствовать деятельность клиентов и развивать их конкурентные преимущества.

³¹ Паньков В. Экономическая безопасность: новые аспекты, проблемы // Внешняя торговля, 1992. – №6. – 26 с.

Одним из основных факторов использования консультационных услуг является степень доверия к консультационной фирме. Консультационной деятельности присущи особенные трудности, с которыми сталкиваются специалисты. Прежде всего, они связаны с качественным выполнением консультантом заданий, которые требуют четкого планирования. В первую очередь это определяется потребностями клиента и его возможностями.

Финансовая сторона проекта на этапе формирования графика выполнения задания интересует и клиента, и консультанта. Клиент оценивает не только результаты выполнения проекта, но постоянно сравнивает достигнутые результаты с потраченными на это средствами. В случае длительной отсрочки платежа у консультанта может возникнуть неспособность оплаты по текущим счетам. Отсутствие четкости в распределении ролей между консультантами в процессе выполнения работы вызывает множество недоразумений. Вследствие чего могут быть не решены важные вопросы. В зависимости от целей в процессе планирования ресурсов может потребоваться труднодоступная и дорогостоящая информация, что увеличивает время выполнения проекта и его стоимость.

Сама деловая среда меняется настолько быстро, что подходы и приемы, которые консультант использовал в прошлом, сегодня не актуальны. По перечисленным выше проблемным аспектам консультационной деятельности могут быть разработаны теоретические обоснования, методические подходы и положения, которые будут направлены на совершенствование деятельности консалтинговых компаний за счет повышения качества консультационного процесса и формирования новых подходов к организации консалтинговой деятельности.

**Секция II. СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА:
МИРОВЫЕ И СТРАНОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

А. А. БАРКАР

аспирант 1 года обучения

кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. М. В. Романовский

**ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ,
УПРАВЛЯЮЩИХ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ
В ТЕКУЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

Финансовая устойчивость – это такое состояние формирования и распределения денежных фондов, при котором предприятие обеспечивает свою платёжеспособность и финансовую независимость и, как следствие, оказывает сопротивление негативному воздействию финансово-экономических факторов для обеспечения бесперебойной хозяйственной деятельности, а также осуществления инвестиций, обеспечивающих его развитие.

В современных экономических условиях предприятия, управляющие коммерческой недвижимостью, столкнулись с рядом существенных трудностей, в частности, со снижением посещаемости торговых центров и высокими темпами ввода торговых площадей. Следовательно, к наиболее существенным внутренним факторам финансовой устойчивости относятся загрузка торговых площадей и размер арендной ставки, а к внутренним – факторы, связанные с арендаторами: их количество, финансовая устойчивость и платёжеспособность.

Мы предлагаем следующие меры по противодействию текущим негативным условиям рыночной среды и укрепления финансовой устойчивости: повышение устойчивости отношений с клиентами, в особенности с так называемыми «якорными арендаторами»; мобилизация неиспользуемых площадей и привлечение новых арендаторов за счёт предложения льготных арендных ставок; мониторинг финансовой устойчивости арендаторов; контроль уровня арендных ставок основными конкурентами и фиксация ставок в валюте РФ; максимально возможный отказ от использования заёмных средств в особенности для финансирования текущей деятельности; избежание чрезмерного накопления денежных средств на счетах предприятия и недопущения их обесценения в условиях роста инфляции.

А. К. ГОЛОБОРОДЬКО
аспирант 1 года обучения
кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса
Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. В. А. Черненко

ДИВИДЕНДЫ И СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ

Сплошное статистическое исследование показало, что мультипликатор P/E компаний, выплативших дивиденды по итогам 2013 года в среднем не превосходит P/E компаний, отказавшихся от выплаты дивидендов. При этом графики распределения P/E дивидендных и недивидендных компаний показывают, что среди первых больше тех, чьи мультипликаторы располагаются в «нормальной» зоне со значением P/E от 6 до 25, а среди вторых больше фирм с экстремальным значением P/E – то есть среди фирм, не выплативших дивиденды по итогам 2013 года больше как компаний, оцененных инвесторами высоко, так и компаний, оцениваемых инвесторами крайне низко.

По итогам исследования был сделан вывод о существовании большого количества так называемых «компаний роста», не выплачивающих дивиденды, однако оцениваемых инвесторами высоко. Такие компании характеризуются высокой нормой внутренней рентабельности, в результате чего менеджмент предпочитает инвестировать в рост компании вместо осуществления дивидендных выплат. Таким образом, «компания роста» являются исключением из классической предпосылки о большей ценности компаний, выплачивающих дивиденды при прочих равных условиях.

Данный вывод подтверждается тем, что в ряде развивающихся стран – России, Мексике, Бразилии, Чили и Польше – мультипликатор P/E компаний, выплачивающих дивиденды в среднем превышает P/E компаний, избегающих выплат. Данный факт объясняется меньшей, по сравнению с развитыми странами, долей высокотехнологичного сектора в экономиках данных стран, и как следствие, меньшим количеством «компаний роста».

А. М. ДЕНИСОВА
аспирант 2 года обучения
кафедры государственных и муниципальных финансов
Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. М. И. Канкулова

БЮДЖЕТНЫЕ РАСХОДЫ НА СОЦИАЛЬНЫЕ УСЛУГИ ГОСУДАРСТВА: ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

Значительная часть услуг производится в бюджетной сфере (образование, медицина, госуслуги, социальная защита и др.), в которой заработная плата является объектом государственного регулирования. Низкий уровень

оплаты труда обусловлен низкой производительностью труда и является фактором, сдерживающим экономический рост и инновационное развитие экономики.

Для совершенствования оплаты труда при оказании государственных услуг в соответствии с решениями Правительства РФ вводится новый тип трудовых отношений — «эффективный контракт», предполагающий наличие зависимости заработной платы от показателей эффективности труда персонала. «Эффективный контракт» лежит в основе пирамиды целей, результатом реализации которой должно стать обеспечение высокого уровня качества государственных услуг.

Вопросы определения критериев эффективности труда во взаимосвязи с целевыми показателями государственных программ и механизмов их увязки с размерами стимулирующих выплат представляют серьезную проблему и в различных отраслях социальной сферы решаются по-разному. К примеру, для сферы высшего профессионального образования в экономической литературе широко обсуждается возможность применения при расчете стимулирующих выплат для профессорско-преподавательского состава концепции сбалансированных показателей Р. Каплана и Д. Нортон. Эта концепция предполагает, необходимость разработки перечня ключевых показателей эффективности, имеющих причинно-следственные связи со стратегическими показателями программы развития университета. Проблема здесь не столько в разработке алгоритма расчета размера стимулирующих выплат, сколько в определении состава объективных, количественно измеримых и учитывающих специфику отрасли показателей.

Применение современных инструментов финансового менеджмента, в том числе эффективного контракта в государственных учреждениях, является актуальной задачей, решение которой направлено на повышение качества государственных услуг для населения.

К. А. ДОРОФЕЕВА

аспирант 1 года обучения

кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. С. Г. Татаринцева

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ЭНЕРГОМАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РФ

Системная проблема энергомашиностроения России заключается в несовпадении во времени отдельных элементов цикла инновационного развития отрасли.

Основная цель «Стратегии развития российского энергетического машиностроения до 2030 года» заключается в замещении импорта. К 2020 году оборудование иностранного производства должно занимать не более 20% российского рынка, а к 2030 году доля российского оборудования на рынке прогнозируется на уровне 86%. Рассматривается три варианта сценария развития российского энергомашиностроения.

Эволюционный вариант предполагает прямое инвестирование финансовых ресурсов в энергомашиностроение при сохранении существующих механизмов формирования новейших технологий. Сопровождается высокими рисками, связанными с недостаточностью бюджетных средств и длительными сроками освоения инновационных технологий.

Осуществление инвестиционного варианта возможно путем формирования в корпорациях центров ответственности развития за счет дополнительного объема инвестиций. Риски в значительной степени связаны выбором направлений инвестирования, уровнем корпоративного управления. Партнерский вариант означает развитие механизмов государственно-частного партнерства.

Финансовыми аналитиками отдается предпочтение партнерскому варианту. Инвестиции в рамках программы оценены в размере 312 млрд руб. до 2030 года,

Необходимы дальнейшие исследования для обоснования партнерского сценария развития энергомашиностроения по отдельным компаниям.

Финансовое обеспечение со стороны фонда развития промышленности планируют осуществлять, в том числе, за счет предоставления целевых займов на период, определенный соответствующей программой.

Н. В. ЗАЙКО

аспирант 3 года обучения

кафедры банков и финансовых рынков

Научный руководитель: д-р экон. наук, доц. В. Э. Кроливецкая

ВЛИЯНИЕ НЕТРАДИЦИОННОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ США НА ЭКОНОМИКУ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Мировой финансовый кризис и последовавший за ним спад макроэкономической динамики в значительной мере изменили условия, в которых центральные банки осуществляли свою денежно-кредитную политику. В период 2008-2014 годов баланс Федеральной резервной системы США (ФРС) вырос в несколько раз. Причиной этому стала борьба с мировым финансовым кризисом 2008 года при помощи нетрадиционных мер стимулирования экономики – программы количественного смягчения (QE).

Подобные меры стимулирования экономики поставили ряд развивающихся стран в непростую ситуацию. Те из них, которые «привязывают» свои валюты к доллару, тем самым импортируют денежно-кредитную политику США. Для поддержания курса национальной валюты развивающиеся страны вынуждены использовать различные инструменты денежно-кредитной политики, осуществляя прямую поддержку своей валюты, и косвенную – доллара США, обеспечивая на него постоянный спрос.

Такая политика содержит в себе возможные риски в будущем: полное или частичное сокращение выкупа активов со стороны США ознаменуется оттоком капитала, поскольку высокие реальные процентные ставки в США обеспечат высокую норму прибыли на рынке облигаций, что, в свою очередь, приведет к большей доходности от инвестиций и, как следствие, большему инвестиционному потоку в активы США. Основным источником данных инвестиций может послужить отток капитала из тех стран, которые имеют большую финансовую нагрузку и значительный приток инвестиций во время действия программы количественного смягчения, то есть из развивающихся стран.

С учётом особенностей функционирования мировой экономики на современном этапе, одной из приоритетных задач для центробанков развитых стран (в частности, для ФРС) станет поиск баланса параметров, с которыми они будут осуществлять стимулирование собственных экономик. Игнорирование этих процессов будет неминуемо приводить к появлению локальных рецессий с их последующей возможной трансформацией в глобальные кризисы.

Е. В. ЗБОРОВСКАЯ

аспирант 1 года обучения

кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. В. А. Черненко

ЭВОЛЮЦИЯ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

В начале 1990-х годов финансовое положение России было крайне тяжелым. Последствия проведенных радикальных экономических реформ стали разрушительными для экономики, либерализация цен и внешней торговли в 1992 года привела к гиперинфляции, сокращению реальных зарплат, обесцениванию банковских накоплений, появлению теневого рынка, существенному падению промышленного производства. Так, объем номинального ВВП России с 1991 год по 2001 год сократился почти на 40%, инфляция в 1992 году превысила 2500% годовых и только к 2001 году

смогла снизиться до 18,8%, кроме того, в 1993-1999 годах был постоянный дефицит госбюджета. Новое руководство страны в поиске источников средств для проведения реформ и стабилизации экономики решило прибегнуть к ранее неиспользовавшимся механизмам финансового регулирования.

В 1992 году Россия вступила в Международный валютный фонд (МВФ). Фонд пообещал обеспечить страну для перехода к рыночной экономике «всем необходимым» и выделить кредит в 42 млрд долл. Однако на практике средства выдавались неравномерно, несколькими траншами, для получения которых необходимо было соблюдать жесткие условия и рекомендации МВФ. С 1992 по 1998 годы Россия привлекла от МВФ 22 млрд долл., при этом большинство заявленных программ, на которые должны были пойти средства, так и не были реализованы. Долг перед МВФ был полностью погашен лишь в 2005 году.

В начале 1990-х годов за короткое время был сформирован организованный рынок государственных ценных бумаг, на котором наибольшей популярностью у инвесторов пользовались краткосрочные гособлигации (ГКО). Но высокая спекулятивная составляющая рынка ГКО привела к его краху и финансовому кризису в августе 1998 года. В результате дефолта потеря ВВП составила около 6%, а госдолг страны достиг 146% к ВВП.

Стоит отметить, что в 1990-е годы активно формируется рынок ценных бумаг, толчком для его развития послужила приватизация. Но сначала он не выполнял свои функции привлечения капитала и перераспределения средств между инвесторами и предприятиями.

С начала 1990-х активно разрастается банковский сектор и страховой рынок, появляется множество финансовых посредников. Причем вопрос регулирования и надзора большого числа игроков, появившихся в эти годы, оставался актуальным и в 2000-е годы. В 2013 году на базе Банка России началось формирование мегарегулятора финансовых рынков.

Впрочем, между кризисами 1999 и 2009 годов российская экономика показала впечатляющий рост, в первую очередь, благодаря увеличению цен на нефть. Сверхдоходы от реализации энергоресурсов позволили сократить госдолг страны, также был создан Стабилизационный фонд. В данный период темпы роста ВВП разогнались до 7-8%, инвестиций – до 17%. В целом доля России в мировой экономике за это время выросла почти в четыре раза – с 0,6 до 2,7%. Но достаточно успешный период развития российской экономики после дефолта 1998 года завершился с наступлением мирового финансового кризиса 2008-2009 годов. Российский ВВП в 2009 году к 2008 году сократился на 300 млрд долл. За последующие несколько лет динамика экономических показателей едва успела стабилизироваться, как в 2014 году на фоне нестабильной геополитической

ситуации и падения цен на энергоресурсы России пришлось столкнуться с новыми вызовами.

За почти 25 лет российская финансовая система претерпела существенные изменения, однако по-прежнему остается недоразвитой. Многие компании не имеют доступа к долгосрочным кредитным средствам, поскольку банки не могут им предоставить такую возможность. Финансовые организации и предприятия последние годы стали зависимы от более дешевого западного финансирования. Господдержка в кризисные 2008-2009 годы была направлена только на ограниченный круг банков и предприятий. Аналогичная ситуация складывается с поддержкой бизнеса и в текущих условиях ухудшения ситуации в экономике. Новую риторику экономической политики определяет противостояние санкциям, введенным в 2014 году пулом лидирующих государств.

Западные санкции отрезали российским банкам и компаниям доступ к длинным и дешевым западным кредитам. К моменту ввода санкций общий внешний корпоративный долг России достиг 700 млрд долл. По данным Центробанка РФ, сальдо по внешним заимствованиям в III квартале 2014 года стало отрицательным на 45 млн долл. против почти 9 млрд долл. в III квартале 2013 года. На данном этапе актуальна проблема стимулирования внутренних инвестиций и перераспределения финансовых средств в реальный сектор.

М. В. КИЛИНА

аспирант 1 года обучения

кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

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

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НЕПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ

Непубличные компании – это преимущественно компании малого и среднего бизнеса, которые являются инновационным драйвером и драйвером роста экономики. Поэтому вопрос повышения инвестиционной привлекательности для таких компаний особенно важен. Особенностью инвестиций в непубличные компании является сложность оценки рисков и доходности в силу непрозрачности финансовой и операционной информации. Поэтому особенно важна выработка индикаторов инвестиционной привлекательности таких компаний.

С позиций инвестора можно выделить три группы финансовых индикаторов: индикаторы финансового состояния, деловой активности, стратегической эффективности компании (устойчивое конкурентное

преимущество). Особенно показательными являются индикаторы стратегической эффективности компании, наличия у компании устойчивого конкурентного преимущества, которые отражают, насколько устойчивым активом является компания в долгосрочной перспективе (3-5 лет), её потенциал роста. На основании логики инвесторов автором предложены индикаторы, которые можно получить из отчетности компаний (в таблице показаны индикаторы на основе отчёта о прибылях и убытках).

Индикаторы стратегической эффективности компаний на основе отчёта о прибылях и убытках

Индикатор	Оптимальное значение
Валовая маржа	не менее 40%
Доля коммерческих и общехозяйственных расходов в валовой прибыли	30-80%, стабильность
Доля R&D расходов в валовой прибыли	не более 20%
Доля амортизационных отчислений в валовой прибыли	не более 10%
Доля % расходов в операционной прибыли	не более 15%
Чистая прибыль	устойчивый восходящий тренд
Доля чистой прибыли в валовом доходе	не менее 20% в течение продолжительного времени
Прибыль на акцию	устойчивый восходящий тренд

А. Г. КЛЮЧАРЕВА

аспирант 1 года обучения

кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. И. И. Добросердова

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

В период экономической нестабильности перспектива участия отечественных компаний в международных проектах видится одной из приоритетных задач, как страны, так и ее крупного бизнеса. В нашей статье мы хотели бы обратить внимание на одну из стратегических промышленных отраслей – сферу энергетического машиностроения.

Формирование и прогнозирование отчетов о движении денежных средств с последующим принятием финансовых решений менеджментом организаций обусловлено рядом особенностей ведения бизнеса в данной

сфере. К ним можно отнести преобладание долгосрочных контрактов в части оборудования собственного производства, а также большое число центров финансовой ответственности единой направленности, а именно центров прибыли.

Экономическую эффективность управления можно оценить через размер денежного потока, который еще необходимо получить, дисконтированного до текущей стоимости. При этом стоит обратить внимание на активную инвестиционную деятельность компаний, направленную на централизацию и объединение бизнеса, а также на валюту долгосрочных контрактов, потому как на них базируется основная выручка холдинга. Наконец, необходимо четко регламентировать работу центров ответственности, каждый из которых оказывает значительно влияние на денежные потоки внутри крупной компании, и их согласованная работа позволяет получать большие финансовые выгоды.

Изучив различные параметры, мы хотим отметить, что обеспечение платежеспособности сложного энергомашиностроительного комплекса, невозможно без прогнозирования будущих денежных поступлений.

А. А. МЕНЬШИКОВ

аспирант 1 года обучения

кафедры государственных и муниципальных финансов

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. А. А. Орлова

ОБЗОР И ПЕРСПЕКТИВЫ АНТИКРИЗИСНЫХ НАЛОГОВЫХ МЕР В ОБЛАСТИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Правительством РФ 27 января 2015 года было выпущено распоряжение о плане мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности. Часть мероприятий затрагивает сферу малого бизнеса. В частности к ним относятся:

1. Увеличение в два раза предельных значений выручки для отнесения хозяйствующих субъектов к категории субъектов малого или среднего предпринимательства.
2. Предоставление регионам возможности снижать ставки процентов по УСН (доходы) с 6% до 1%, а также по ЕНВД, с 15% до 7,5%.
3. Расширение права на применение налоговых каникул.
4. Введение патента для самозанятых граждан.

Перечисленные меры направлены на высвобождение дополнительных инвестиционных и оборотных средств у малого бизнеса, на снижение налоговой нагрузки, на упрощение процедур организации бизнеса, на

расширение практики применения специальных налоговых режимов и на снижение барьеров создания собственного дела.

В условиях снижения ставок для специальных налоговых режимов и одновременном увеличении предельных значений выручки существует вероятность того, что произойдет дробление крупных предприятий. Право снижать ставки по УСН и ЕНВД передано регионам. В данном случае далеко не все регионы воспользуются данным правом, опасаясь потерять доходы бюджета. Широкое применение данной меры, вероятно, произойдет лишь в 2016 году. По тем же причинам применение налоговых каникул регионами будет происходить невысокими темпами.

В отношении патента для самозанятых граждан основной проблемой является высокое значение страховых взносов. При высокой стоимости патента осуществить легализацию деятельности данной категории граждан не получится.

Данные меры можно обозначить как положительный фактор, однако их необходимо было вводить раньше, при первых показателях снижения числа хозяйствующих субъектов малого бизнеса.

Е. А. РОМАНОВСКАЯ

аспирант 2 года обучения

кафедры банков и финансовых рынков

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. А. П. Харитонов

РОЛЬ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ В АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКЕ БАНКА

В период экономической нестабильности кредитные организации должны с особой тщательностью организовывать свой бизнес-процесс, включая в него антикризисное управление. Антикризисное управление – особый набор методов, техник, которые позволяют определить симптомы кризиса, провести их анализ, разработать комплекс мероприятий, позволяющих предупредить развитие негативных ситуаций, а в случае их наступления – мероприятий, способствующих снижению последствий кризиса. Уроки, полученные при реализации антикризисного управления, должны быть учтены в ходе планирования и реализации дальнейшей деятельности организации.³²

Для разработки плана развития можно воспользоваться рекомендациями Центрального Банка (введены письмом ЦБ РФ от 29.12.2012 №193-Т), в частности применением стресс-сценариев (стресс-тестирований). Допустим,

³² Цангаль Н.Е. Антикризисное управление активами в банках: склад ума и специальные методы и техники // Банковское дело. – 2015 – №8 – С. 68-73.

имеются следующие виды стресс-сценариев в плане: «неблагоприятный», «стрессовый», «кризисный». Под каждый вид сценария разрабатываются особые мероприятия и предпосылки, которые могут привести к такому развитию событий.

Стресс-сценарии банк разрабатывает самостоятельно исходя из макроэкономических и внутренних предпосылок. Стресс-тестирование включает в себя компоненты как количественного, так и качественного анализа. Количественный анализ направлен на определение возможных колебаний основных макроэкономических показателей и оценку их влияния на различные составляющие активов банка. С помощью методов количественного анализа определяются возможные стрессовые сценарии, которым могут подвергнуться кредитные организации. Качественный анализ акцентирован на двух основных задачах стресс-тестирования: оценка способности капитала кредитной организации компенсировать вероятные крупные убытки и определение комплекса действий, которые должны быть предприняты кредитной организацией для снижения уровня рисков и сохранения капитала.

На практике самой распространённой методикой такого стресс-сценария является анализ на основе исторических или гипотетических событий.

Э. Н. САЙФУТДИНОВА

аспирант 3 года обучения

кафедры государственных и муниципальных финансов

Научный руководитель: канд. экон. наук, проф. Р. А. Петухова

ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Налоговый менеджмент представляет собой самостоятельную научную дисциплину, применяющую специфические легальные формы и методы, направленные на оптимизацию налоговых потоков на всех уровнях – государственном и корпоративном.

Анализируя законодательство за соответствующие периоды, изучив исторические факты о практике управления налоговыми платежами, эволюцию взглядов ученых и экономистов на сущность налогового планирования, как одного из важнейших элементов современного налогового менеджмента, проведем периодизацию корпоративного налогового менеджмента в РФ (см. рисунок):



Рис. Генезис корпоративного налогового менеджмента в Российской Федерации

На стадии становления и зарождения налогового законодательства, первостепенным функциональным назначением налогового менеджмента являлась разработка и активное использование в практической деятельности сомнительных и нелегальных схем, позволяющих избежать уплаты обязательных взносов в бюджеты всех уровней.

В следующем периоде налогоплательщики впервые обратили внимание на законную налоговую экономию как на источник высвобождения денежных средств, которые в свою очередь могут явиться залогом повышения конкурентоспособности, рентабельности, увеличения стоимости компании и т. п.

В научном мире в 2004-2005 годах появились суждения об ограниченности налогового планирования и его неэффективности в случае, если данная дисциплина преследует цель минимизировать налоговые отчисления хозяйствующего субъекта, и неизбежно, на смену пришли новые концепции налогового планирования, ориентированные на оптимизацию налоговых платежей.

Четвертый этап исторического развития налогового менеджмента связан с установлением со стороны государства четких границ налогового планирования, официально утверждается определение налоговой выгоды, – все это способствует расширению понятийного аппарата системы управления корпоративным налогообложением.

Следующий этап исторического развития и эволюции концепций корпоративного налогового менеджмента характеризуется как поиск компромисса между интересами налогоплательщиков и государства от-

носителем вопросов, касающихся круговорота денежных налоговых потоков, уплачиваемых хозяйствующими субъектами в бюджеты всех уровней и возмещаемых государством налогоплательщикам в различных формах.

Представленный исторический аспект формирования и развития налогового менеджмента принципиальным образом повлиял на его функциональное предназначение: корпоративный налоговый менеджмент эволюционировал от науки, способствующей сокращению налоговых отчислений, в ключевую экономически обоснованную категорию, с помощью которой стало возможным оптимизировать весь управленческий процесс хозяйствующих субъектов.

Е. В. СЕМЕНЮК

аспирант 1 года обучения

кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Г. С. Павлов

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИЙ В РФ

Корпоративное управление является важным источником создания стоимости компаний и одновременно механизмом стратегического управления стоимостью компании. В настоящее время существуют проблемы управления стоимостью предприятий:

1. Спекулятивный характер формирования рыночной стоимости в краткосрочной перспективе. Текущая стоимость бизнеса на российском рынке формируется под действием факторов, которые могут не соответствовать фундаментальным характеристикам. К ним можно отнести слухи, манипуляции, сговор, панику, ажиотаж. Вследствие недостаточной развитости рыночных отношений институциональные инвесторы могут полностью контролировать ценообразование на фондовом рынке.

2. Невозможность учета всех факторов, образующих стоимость компании, которая формируется большой совокупностью внешних рыночных факторов, макро- и микроэкономической средой. Такое влияние внешних факторов обуславливает инвестиционную привлекательность страны, региона, отрасли. Низкая инвестиционная привлекательность отрицательно влияет на рыночную стоимость компаний. Необходимы мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности страны, что приведет и к повышению привлекательности отдельных регионов, отраслей, а заодно и к повышению привлекательности самих компаний.

3. Проблемы в корпоративном управлении самих компаний: неэффективная система стратегического и оперативного управления, двойные системы учета, непрозрачная структура собственности.

Инвесторы готовы выплачивать высокие премии за лучшее качество корпоративного управления в российских компаниях. По результатам опроса инвесторов компанией Ernst&Young, факторы корпоративного управления на российском рынке имеют более приоритетную значимость по сравнению с фундаментальными: первые позиции в общем рейтинге значимости факторов занимают прозрачность, состав акционеров, компетенция менеджеров и совета директоров, затем – фундаментальные факторы (выручка, рентабельность и др.). Воздействуя на баланс интересов, создавая эффективную систему корпоративного управления, можно управлять стоимостью компании.

О. В. УЛЬЯНОВА

аспирант 1 года обучения

кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Т. Э. Неупокоева

СОВРЕМЕННЫЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ВОЗДЕЙСТВИЮ НА ТЕНЕВУЮ ЭКОНОМИКУ

Теневая экономика – это система отношений хозяйствующих субъектов, не поддающаяся прямому регулированию со стороны государственных органов и не представленная в официальных статистических данных. Конструктивный или деструктивный характер деятельности выступает исходным критерием отнесения ее различных видов к нормальной или теневой экономике. Поэтому теневой экономикой надо признать любую экономическую деятельность, противоречащую общественным интересам.

Теневой сектор экономики представляет собой весьма разнородное и многообразное явление, проникающее во все сферы жизнедеятельности общества. Основными причинами её существования являются: система социального страхования и налоговое бремя, уровень доверия к налоговой системе в стране, качество услуг, предоставляемых государственными институтами, регулирование рынка труда.

Теневые экономические отношения оказывают влияние на прохождение всех стадий воспроизводственного процесса, формируют «правила игры» на современных рынках. Без учета теневого сектора практически невозможно осуществлять прогнозирование макроэкономического развития. О масштабах теневой экономики говорят следующие цифры: в конце

XX века до 30 млн человек, были задействованы в нелегальном бизнесе в ЕС и до 48 млн в странах ОЭСР, около 14% в странах Северной Европы и 20-30% в большинстве южных стран Европы. В менее развитых странах, нелегальный сектор составляет от 25 до 40% национального дохода и до 70% от числа занятых, без учета сельскохозяйственного сектора экономики.

От масштаба незаконной предпринимательской деятельности, ее структуры и организации зависят способы борьбы с этим экономическим феноменом. Помимо этого, теневой бизнес практически в каждой стране или отдельно взятом регионе имеет свою национальную и культурную специфику. С учетом национального менталитета, особенностей местных обычаев и норм законодательства формируются способы борьбы с теневым бизнесом, определяется соответствующий инструментарий и приоритетные направления деятельности. Государственные власти разных стран мира стараются воздействовать на масштабы теневой активности различными способами: от ужесточения наказания за экономические преступления до финансовых амнистий, стимулирования экономического роста путем снижения контроля и повышения уровня образования своих граждан. При этом государственное воздействие на теневую экономику не может рассматриваться как временная кампания, продиктованная какими-либо конъюнктурными соображениями. Оно должно принять форму комплексной программы государственной политики, рассчитанной на длительную перспективу.

О. Б. ФИНАГЕНОВА

аспирант 2 года обучения, кафедра

корпоративных финансов и оценки бизнеса

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

ФУНКЦИИ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФИНАНСИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫХ ПРОГРАММ

Функции государства – это основные направления его деятельности, выражающие сущность и назначение государства в обществе. В функциях государства проявляется роль, которую оно играет в решении основных вопросов общественного развития и прежде всего в удовлетворении потребностей и интересов населения страны. Каждая функция реализуется посредством решения государством конкретных задач.

Социально-культурные программы – один из инструментов регулирования социальной и культурной сфер жизни населения, обеспечивающий достижение таких целей, как повышение уровня и качества жизни

населения, удовлетворение духовных потребностей путем финансирования объектов социальной инфраструктуры за счет использования государственных и частных источников финансирования.

Понятие «финансирование» – производное от понятия «финансы». Финансы – это система экономических отношений, выражающая процессы формирования и использования централизованных и децентрализованных денежных фондов и средств, финансирование – один из процессов формирования и использования денежных фондов и средств субъектов хозяйствования. Финансовые отношения регулируются государством – это один из признаков финансов.

В финансировании социально-культурных программ реализуется культурная функция государства, которая включает в себя:

- 1) государственную поддержку науки, образования, культуры, СМИ и спорта;
- 2) сохранение историко-культурных памятников, музеев и архивов;
- 3) признание идеологического многообразия, обеспечение свободы всех видов творчества;
- 4) охрану интеллектуальной собственности;
- 5) установление государственных стандартов в области образования;
- 6) выдачу лицензий на право заниматься культурно-образовательной деятельностью и другие.

Таким образом, в финансировании социально-культурных программ, с одной стороны, осуществляется культурная функция государства, а с другой, государство выполняет регулирующую и контролирующую роль, поскольку финансовые отношения, возникающие в процессе финансирования, требуют государственного вмешательства и поддержки.

И. С. ФОМИН

аспирант 1 года обучения

кафедры банков и финансовых рынков

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. В. Д. Никифорова

МЕГАРЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Формирование мегарегулятора финансового рынка на базе Банка России привело к существенным изменениям в сфере регулирования и саморегулирования этого рынка. В марте 2014 года была упразднена Служба Банка России по финансовым рынкам и передана в ведение Банка России Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР), сформированы

новые подразделения в аппарате центрального банка, которым переданы полномочия по контролю и надзору за участниками финансового рынка. Став правопреемником ФСФР, Банк России одновременно стал участником имевшихся в судах споров, рассмотрение которых к тому моменту происходило в самых различных инстанциях.

Понятно, что за первый год работы мегарегулятора вряд ли можно давать объективные оценки его деятельности. Окончательные итоги можно подвести к 2018 году, когда закончится последний этап перехода к мегарегулированию. К тому моменту мегарегулятору предстоит огромная работа над массивом законодательной и ведомственной нормативной базы, особенно в части уточнения требований к условиям аннулирования и приостановления действия, ранее выданных профессиональным участникам рынка ценных бумаг лицензий на осуществление деятельности. Мы полагаем, что с усилением централизации регулирования рынка и сосредоточением полномочий по контролю и надзору в одном органе необходимо развивать и механизм саморегулирования рынка.

Процесс создания мегарегулятора финансовых рынков в Российской Федерации еще далек от своего завершения. При этом положительным фактором является понимание Банком России усиления позиций саморегулируемых организаций профессиональных участников рынков.

А. Ю. ЦИВИЛЕВ

аспирант 1 года обучения

кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. А. А. Молдован

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ МЕТОДА ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА МАЛОЙ ИННОВАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

Метод венчурного капитала (Venture Capital Method или First Chicago Method) очень популярен при рассмотрении возможности инвестирования в малые инновационные компании. Его используют как институциональные венчурные фонды, так и частные инвесторы (так называемые «бизнес-ангелы»). В данной статье будет обсуждены ключевые достоинства и недостатки этого метода оценки стоимости бизнеса.

Суть этого метода заключается в том, чтобы сначала подсчитать конечную стоимость компании в конце рассматриваемого периода инвестирования (обычно 3-7 лет), а затем рассчитать текущую дисконтированную по норме прибыли инвестора (ROI) стоимость компании с учетом возможного дофинансирования и размытия капитала.

По сравнению с доходным, данный метод позволяет обойти вопрос отрицательный денежных потоков на начальном этапе развития компании. Он учитывает возможное размытие доли в следующих раундах инвестирования, позволяет задать норму прибыли на инвестиции.

Слабой стороной данного метода является определение конечной стоимости компании на конец периода инвестирования. Для этого обычно прогнозируют ожидаемую прибыль и умножают её на мультипликатор цена/прибыль для аналогичных публичных компаний. Показатель прибыли очень сложен для прогнозирования и, скорее всего, будет ошибочным. В явном виде не учитываются такие важные характеристики, как имеющаяся уникальная технология, патенты, экспертиза команды, качество управления.

Е. В. ШАЛАГИНОВА

аспирант 1 года обучения

кафедры государственных и муниципальных финансов

Научный руководитель: канд. экон. наук, проф. Р. А. Петухова

ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ СИСТЕМЫ ОБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ КОНТРОЛИРУЕМЫХ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ

Оффшорные юрисдикции для российского бизнеса – идеальное убежище, а для бюджета – настоящая беда. Причин для бизнеса выводить денежные средства за пределы РФ немало: как минимум, это агрессивное «налоговое планирование» и защита капиталов.

Согласно цифрам ЦБ РФ, объем подозрительных операций по выводу денежных средств за рубеж в 2014 году существенно снизилось (с 26 млрд долл. в 2013 году до 9 млрд долл. в 2014 году), однако, проблема для нашей страны остается актуальной. В условиях дефицита в стране денежных средств побудить налогоплательщиков «вернуть» эти деньги в страну и есть основная цель введенного законодательства о контролируемых иностранных компаниях и контролирующих лицах.

Результатом изучения закона явилось выявление ряда пробелов, которые активно могут использоваться как налоговыми органами, так и налогоплательщиками. И в связи с выявленными «проблемными зонами», в целях их элиминирования, в настоящее время как никогда актуально взаимодействие и слаженная работа государственных органов, осуществляющих надзор в рассматриваемой сфере; на новый уровень выходит важность решения вопроса об эффективности системы межгосударственного обмена информацией по налоговым вопросам. Возможно также осуществление введения ряда ограничений (в том числе валютных)

для юридических лиц, не подтвердивших статус взаимоотношений с нерезидентами. Кроме того, ожидаемый закон об амнистии капиталов, также будет одним из стимулирующих факторов для резидентов «выводить» бизнес из оффшоров.

Российская экономика, национальная налоговая система должны быть лучшей альтернативой, создающей наиболее комфортные условия для ведения бизнеса, и, в то же время, обеспечивающей наполняемость бюджета.

**Секция III. СОВРЕМЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ:
ОТРАСЛЕВЫЕ, РЕГИОНАЛЬНЫЕ И ИННОВАЦИОННЫЕ
АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ
РЕСУРСНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ**

Я. И. БОНДАРЕВ

аспирант 2 года обучения

кафедры государственных и муниципальных финансов

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Е. С. Вылкова

**ПРОБЛЕМА СПИСАНИЯ СОПУТСТВУЮЩИХ РАСХОДОВ,
СВЯЗАННЫХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРАВ НА
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ**

Несмотря на замедление роста российской экономики, многие компании, в особенности международные, сталкиваются с необходимостью передачи объектов интеллектуальной собственности. И подобная передача несет в себе необходимость не только получить, но и сделать возможным использованием полученного объекта.

На примере такого объекта как права на использование программного обеспечения (далее – «ПО»), можно выделить те действия, которые могут понадобиться дополнительно. Это, прежде всего, расходы на внедрение ПО, так как не всегда объект передается в виде готового приложения или может быть использован на любых аппаратных средствах без изменения. Во-вторых, это расходы на модификацию подобного ПО, так как оно может не отвечать в полной мере необходимым требованиям. И, возможно, это расходы на дальнейшее сопровождение и текущую настройку ПО, без которых оно может устареть с течением времени.

Если все указанные выше действия имеют достаточную документальную подтвержденность и действительно связаны с приобретенным объектом, то возникает вопрос периода списания подобных расходов. И существует две точки зрения.

Первая связана с интерпретацией указанных действий как услуг, которые должны быть списаны в периоде их приобретения (если иного не указано в договоре). Вторая связывает период списания с периодом действия лицензионного договора на ПО и указывает на необходимость списания данных расходов в периоде, к которому они относятся или должны относиться.

Анализ сложившейся судебной и административной практики приводит к выводу, что в настоящий момент у судов и министерства финансов имеются различные подходы к определению периода списания

сопутствующих расходов. Несмотря на это, налогоплательщик на практике может применить любой из указанных методов, так как налоговые органы с низкой долей вероятности будут предъявлять претензии к позиции, выработанной министерством финансов, а другую позицию можно отстаивать в суде.

В. Ю. ГАЛКИН

аспирант 3 года обучения кафедры маркетинга
Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. В. Н. Наумов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК

Россия, в условиях нарастающего санкционного давления, ищет пути выхода из сложившейся неблагоприятной экономической ситуации. Одним из инструментов решения экономических проблем является рост предпринимательской активности населения России. В разрабатываемых Правительством РФ программах импортозамещения важная роль в экономическом росте нашей страны отводится малому бизнесу, как наиболее динамичной предпринимательской структуре, умеющей быстро адаптироваться к новым условиям хозяйствования. В тоже время малый бизнес испытывает большие проблемы в финансировании, решение которой возможно за счёт его привлечения к системе госзакупок.

К возможным направлениям совершенствования механизма государственной поддержки субъектов малого предпринимательства (далее – СМП), можно отнести: совокупность форм прямой финансовой поддержки СМП из средств бюджетов разных уровней; повышение квалификации специалистов в области госзакупок; сокращение существующего объёма нормативно-правовой базы контрактной системы; повышение уровня взаимодействия контролирующих органов в условиях контрактной системы; совершенствование преференциального режима для отечественных производителей и производителей стран Таможенного союза; решение проблемы формирования начальной максимальной цены контракта заказчиком (проблема несоответствия формируемой цены условиям рынка); создание реестра СМП с использованием рейтинговой системы участников данного реестра, учитывающей их деловую репутацию и уровень доверия, опыт хозяйствования и материально-техническое оснащение; завершение создания единой информационной системы, которая в будущем должна стать «информационным ядром» контрактной системы и повысить

скорость отправки и интеграции информации в региональных автоматизированных информационных системах госзаказчика; разработку механизма участия государства для поддержки СМП при их участии в госзакупках в форме выдачи кредитных средств с пониженной процентной ставкой для обеспечения исполнения будущих контрактов и др.

Н. А. ГОЛУБКОВА

аспирант 1 года обучения

кафедры международного менеджмента

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Н. С. Сараханова

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ

Рассматриваются основные подходы к концепции корпоративной социальной ответственности (КСО), роль социальной ответственности в бизнес-стратегии компании.

В ходе своего развития концепция социально ответственного бизнеса претерпевала изменения и на сегодняшний день представляется возможным выделить несколько основных подходов к ее пониманию. При этом не все подходы к КСО предоставляют возможность говорить о КСО как об одном из факторов повышения конкурентоспособности компании.

Согласно классическому подходу к концепции КСО, предложенным Милтоном Фридманом в 1971 году, единственной ответственностью бизнеса является увеличение прибыли акционеров. По мнению М. Фридмана, не менеджеры, а политические деятели, обладая достаточной компетентностью и легитимным правом, должны решать проблемы общества и определять пути его развития. В литературе данный подход также называют теорией корпоративного эгоизма,³³ поскольку КСО с точки зрения М. Фридмана является нерациональным использованием капитала корпорации.³⁴

Совершенно противоположный подход к пониманию концепции КСО представляет собой теория корпоративного альтруизма. Согласно данной теории, помимо своей основной задачи – получения прибыли, компании должны осуществлять максимально возможный вклад в раз-

³³ Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект/под общ. ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова. – М.: КНОРУС, 2008. – С.18.

³⁴ Friedman Milton. Capitalism and Freedom// University of Chicago Press. 1962.
Friedman Milton. The social responsibility of business is to increase its profits // New York Times. September 13. 1970.

витие общества, решение общественных проблем, охрану и сохранение окружающей среды.

Неудивительно, что при наличии таких диаметрально противоположных позиций, нашел в литературе отражение и третий подход к концепции социальной ответственности бизнеса, который получил название теория разумного эгоизма и, согласно которому, бизнес вносит посильный вклад в развитие общества, осуществляет затраты, связанные с социальными и благотворительными программами. За счет этого сокращается текущая прибыль бизнеса, однако в долгосрочной перспективе появляется возможность создать благоприятное социальное окружение и, как следствие, получать устойчивые прибыли.³⁵

В рамках данного подхода представляется возможным говорить о КСО как об одном из факторов повышения конкурентоспособности компании.

В рамках классического (традиционного) подхода к формированию стратегии, Майкл Портер предлагает использовать модель контекста формулирования конкурентной стратегии компании.³⁶ В соответствии с данной моделью, на формирование стратегии оказывают влияние четыре основных фактора. Широкие социальные ожидания М. Портер выделяет в качестве одного из ключевых внешних факторов. Следовательно, компания должна уделять особое внимание удовлетворению широких ожиданий и потребностей своего социального окружения, что составляет одну из ключевых задач в процессе определения конкурентной стратегии. Социальная стратегия представляет собой важную составляющую общей стратегии бизнеса, которая направлена на удовлетворение социальных ожиданий. Поэтому, формирование и программирование социальной стратегии – необходимое условие успешной реализации корпоративной стратегии компании.

Если традиционно бизнес-стратегию и социальную ответственность рассматривают отдельно друг от друга, что обеспечивает выполнение либо экономических, либо социальных задач, то, согласно стратегическому подходу, социальная ответственность и бизнес-стратегия действуют связано, чем обеспечивается создание конкурентных преимуществ компании.³⁷

Американскими исследователями Брайаном Хастедом и Дэвидом Алленом модель контекста, предложенная Майклом Портером, модифицируется таким образом, чтобы ее можно было применять для формирования социальной стратегии. В соответствии с исследованиями Б. Хастеда

³⁵ Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект/ под общ. ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова. – М.: КНОРУС, 2008. – С. 19.

³⁶ Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 28.

³⁷ Sousa Filho J.M., Wanderley L.S.O., Gymez C.P., Farache F. (2010), Strategic Corporate Social Responsibility Management for Competitive Advantage. Brazilian Administration Review, Curitiba, v. 7, n. 3, art. 5, pp. 294-309.

и Д. Аллена, социальная стратегия компании так же, как и у М. Портера, определяется четырьмя компонентами: ресурсами предприятия, корпоративными ценностями, структурой рынка и потребностями стейкхолдеров.³⁸

Майкл Портер и Марк Крамер отмечают, что всю систему взаимоотношений компании и общества, подобно построению отношений компании с ее потребителями и конкурентами, следует строить на тех же основаниях поиска уникальных преимуществ компании и ее позиционирования. М. Портер и М. Крамер, исследуют, какую экономическую эффективность, приносит выполнение тех или иных социальных задач в рамках социальной стратегии, и, исходя из этого, делят социальные задачи на три категории: общие социальные вопросы, социальное влияние цепочки создания стоимости и социальное влияние конкурентной среды.³⁹

Согласно стратегическому подходу к КСО, предполагается расширение границ социальной ответственности за пределы решения внутренних для компании, краткосрочных производственных и социальных задач. Стратегический подход предполагает деятельность, которая направлена на решение внутренних и внешних по отношению к компании экономических, экологических, социальных проблем, которые оказывают влияние на основную деятельность компании. Такая деятельность осуществляется в соответствии со стратегическими интересами компании для того, чтобы повысить устойчивость бизнеса в долгосрочной перспективе. В соответствии с таким пониманием социальной ответственности, корпоративная социальная политика – один из элементов стратегии компании, фактор и условие ее успешной реализации.

К. Г. ГОРДЕЙ

аспирант 3 года обучения

кафедры логистики и торговой политики

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

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРОЦЕССОВ В СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ

В условиях глобализации мирохозяйственных связей возрастает роль информационной поддержки бизнес процессов в различных отраслях и сферах деятельности. Не является в этом смысле исключением и складская деятельность.

³⁸ Husted B.W., & Allen D.B. (2001, August). Toward a model of corporate social strategy formulation. Proceedings of the Social Issues in Management Division at Academy of Management Conference, Washington D.C., Washington, Estados Unidos, 61.

³⁹ Michael E. Porter, Strategy and Society: Corporate Social Responsibility and the Competitive Advantage. Liverpool Summit - Transforming Technology. October 1, 2008.

Механизация и автоматизация складских работ также позволяют повысить качество и количество выполнения разгрузки, приёмки, размещения, хранения, отборки, комплектации, упаковки, погрузки товаров на складе.

Процесс формирования условий для удовлетворения информационных потребностей участников складской логистической системы происходит не изолировано. Это результат анализа потенциальных возможностей склада и его логистических партнёров в этом направлении. Поэтому важно учитывать взаимосвязь информационных ресурсов склада с информационными ресурсами других участников системы товародвижения и уровень их интегрированности в полном логистическом цикле.

Рассматривая информационную поддержку процессов в складировании целесообразно подчеркнуть, что она включает в себя не только информационно-технологическое обеспечение управления складскими функциями в логистической системе, но и управление коммуникациями.

Управление коммуникациями и информационно инструментальными средствами на складе осуществляется в рамках хорошо зарекомендовавшей себя на практике WMS системы – Warehouse Management System.

Информационная поддержка складских процессов позволяет не только собирать и обобщать оперативные, бухгалтерские и статистические данные в режиме реального времени, но и обрабатывать их для получения полной ситуационной картины и далее моделировать допустимые управляющие воздействия на подчиненные объекты, включая выработку оптимальных решений.

Складским работникам информационная система управления существенно облегчает труд и способствует повышению производительности работ. Возрастает роль информационных систем и баз данных на основе кодирования информации. Их внедрение позволяет повысить оперативность складских операций, автоматизировать процессы сортировки, упаковки, отгрузки товаров, ускорить прием, обработку и выдачу заказов, расширить возможности торгово-посреднической деятельности.

Ныне всё большее распространение в складской деятельности получают программные технологии, устанавливаемые на складском конвейерном оборудовании (конвейерах, системах AS/RS и др.) и устройствах идентификации, работающих по безбумажной технологии.⁴⁰

⁴⁰ Фразелли Э. Мировые стандарты складской логистики. М.: Альпина Паблишер. 2012. – 330 с

Складские операции, поддерживаемые современными техническими системами, позволяют вначале автоматизировать учётные процедуры, а затем и процессы принятия решений.

Информационную поддержку процессов в складской логистике мы связываем с совершенствованием системы управления коммуникациями. Процессы управления коммуникациями обеспечивают взаимодействие участников логистической системы складирования; своевременную трансляцию управленческой информации, способствуют достижению целей развития логистической системы складирования.

Обратим внимание на то, что система коммуникаций логистической системы базируется не столько на программных и технических средствах, сколько на организационной культуре и гуманизации взаимодействий её структурных подразделений.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что информационная поддержка бизнес процессов является эффективным инструментом повышения качества складской логистики и развития экономики в целом.

Г. Г. ГУЛЯЕВА

аспирант 1 года обучения

кафедры организации и управления в нефтегазохимическом комплексе

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. В. А. Балуква

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Республика Саха (Якутия) располагает крупными газонефтяными, нефтегазоконденсатными и газовыми месторождениями. Ежегодно в республике добывается около 9 млн т нефти и по разным оценкам, к 2020 году ежегодный объем добычи углеводородов может превысить 20 млн тонн. Однако в отсутствие собственной нефтеперерабатывающей отрасли, почти весь объем светлых нефтепродуктов для нужд региона завозится централизованно из-за ее пределов. Якутия является одним из немногих регионов России, где, при наличии большой, подготовленной сырьевой базы, не реализуются крупные проекты по переработке нефти и газа.

В работе выполнен детальный анализ факторов развития нефтегазового комплекса Республики Саха (Якутия). К благоприятным факторам следует отнести следующие: значительные запасы нефти и газа; потенциал роста регионального потребительского рынка, определяемый потенциалом роста сферы платных услуг и возможностью развития в республике сете-

вых торговых компаний; наличие финансово-кредитных учреждений, венчурной и инвестиционной компаний, научно-образовательных структур, Государственного Комитета Республики Саха (Якутия) по инновационной политике и науке.

Негативными факторами в развитии нефтегазового комплекса являются: экстремальные природно-климатические условия, обуславливающие ограниченные возможности производства, капиталоемкое строительство; отсутствие производственной и транспортной инфраструктуры; сезонный характер потребления природного газа; недостаточная коммерческая привлекательность проектов; отсутствие стимулирующего воздействия в региональном законодательстве реализации инновационно-инвестиционных проектов, ограниченность бюджета, дефицит высококвалифицированных кадров.

Таким образом, выявленные факторы в рамках общенациональных задач модернизации промышленности и перехода от сырьевого экспорта к производству высокотехнологичной продукции, свидетельствуют о значительных возможностях создания и инновационного развития нефтегазового комплекса Якутии.

Е. В. КОЛЕНИЦЫНА

аспирант 3 года обучения

кафедры экономики и управления качеством

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Н. А. Бонюшко

КРИТЕРИИ КАЧЕСТВА УСЛУГИ КАК ИНСТРУМЕНТ УДЕРЖАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

При возникновении сложных ситуаций в экономике практически все производители товаров и услуг сталкиваются с проблемой удержания потребителей. И в такой ситуации как никогда важную роль играет качество предоставляемых услуг.

Предоставление услуг более высокого качества по сравнению с аналогами и конкурентами становится одним из основных направлений при формировании конкурентных преимуществ. Тогда ключевым фактором является предоставление таких услуг, которые удовлетворяли бы или даже превосходили ожидания целевых клиентов, которые формируются на основе их собственного опыта, а также информации, полученной по различным каналам коммуникаций. Потребитель выбирает производителя услуги и после того как она оказана сравнивает свое представление со своими ожиданиями. Если его ожидания не оправда-

лись, клиент теряет к организации всякий интерес. Но о качестве услуги сложно судить и еще тяжелее определить, в связи с ее специфичностью как товара.

Довольно часто потребитель воспринимает качество услуги через представление о приемлемых сроках ее исполнения. Зачастую, временные рамки для клиента оказываются важнее цены и даже репутации производителя услуг. При этом восприятие временного интервала обслуживания становится более сложным, нежели простая оценка роли фактора времени. К примеру, когда клиент входит в банк, очередь в 1-2 человека (но не более чем 5-6) ведет к лучшему восприятию качества услуги, чем отсутствию очереди.

Важно отметить, что фактор времени продавец услуги и ее потребитель воспринимают не одинаково. Например, клиент, пришедший в банк, время оказания услуги отсчитывает уже переступив порог офиса банка, в то время как для сотрудника отсчет времени идет с момента непосредственного обращения к специалисту. По-разному относятся они и к рабочему времени: для сотрудника это 8-часовой рабочий день при пятидневной рабочей неделе, а клиент желал бы, чтобы его обслуживали круглосуточно и без выходных.

Существуют разные способы описания качества услуг, в которых отражены основные требования к ожидаемому качеству услуги. Они сводятся к описанию причин неудовлетворенности клиентов предоставляемыми услугами из-за несовпадения ожиданий клиентов и представления производителя о своей услуге. Можно выделить несколько основных несоответствий:

- несоответствие качества услуги потребительскими ожиданиями и их восприятием руководством компании;
- несоответствие между восприятием руководства потребительских ожиданий и трансформацией этого восприятия в спецификации качества услуг;
- различие между спецификациями качества услуг и качеством предоставляемых услуг;
- несоответствие между предоставляемыми услугами и внешней информацией.

Когда имеет место быть какое-либо несоответствие, происходит разрыв между ожиданиями потребителей и их восприятием полученных услуг. Именно поэтому производителям услуг так нелегко обеспечивать ожидаемое клиентом качество услуг.

В действительности, все оказывается проще, потребители пользуются в основном простыми критериями качества услуг, независимо от их вида. Эти критерии следующие:

Доступность	услугу легко получить в удобном месте, в удобное время, без лишнего ожидания ее предоставления
Коммуникабельность	описание услуги выполнено на языке клиента и является точным
Компетентность	обслуживающий персонал обладает требуемыми навыками и знаниями
Обходительность	персонал приветлив, уважителен и внимателен
Доверительность	на организацию и ее сотрудников можно положиться, так как они стремятся удовлетворить любые запросы клиентов
Надежность	услуги предоставляются аккуратно и на стабильном уровне качества
Отзывчивость	персонал отзывчив, с пониманием подходит к решению проблем и удовлетворению запросов клиентов
Безопасность	предоставляемые услуги не несут никакой опасности или риска и не дают повода для каких-либо сомнений
Понимание/Знание клиента	сотрудники стараются как можно лучше понять нужды клиента и каждому из них уделяют внимание
Осязаемость	осязаемые компоненты услуги неформально повышают уровень качества услуги

Придерживаясь данных критериев качества услуги при ее предоставлении, производитель услуги значительно повышает свои шансы на удержание своих клиентов, и получает хорошие перспективы для привлечения новых потребителей. Формируя процесс предоставления услуги, необходимо помнить, что клиент всегда прав и стараться предугадать его ожидания. Это позволит сохранить долю на рынке и дает возможность ее увеличить.

И. А. КОСТЫРЯ

аспирантка 2 года обучения
кафедры экономики труда

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. И. М. Алиев

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЯХ

Управление человеческими ресурсами – основа жизнедеятельности любой организации. В современных жестких рыночных условиях любые методы, которые могут повысить эффективность предприятия, начиная

от технического обеспечения компании до информационной осведомленности в области производства, ценятся очень высоко. Сегодня каждый управленец максимально задействует все имеющиеся в компании ресурсы.

Правильно поставленная система управления внутри компании может в несколько раз повысить эффективность ее деятельности. Вывести предприятие на новый конкурентоспособный уровень возможно, если разумно использовать потенциал человеческих ресурсов.

Именно поэтому такое большое внимание уделяется разработке инновационных методов управления в организациях, как теоретически, так и непосредственно применяя их на практике. Суть управления человеческими ресурсами включает в себя множество моментов от набора персонала до его обучения. Комплексная система управления человеческими ресурсами, а так же её особенности для организации, должны быть ориентированы на инновационное развитие.

Актуальность исследования состоит в том, что в наше время управление человеческими ресурсами на предприятии становится неотъемлемой частью существования каждой организации. Не смотря на то, что Россия никогда не являлась лидером в исследовании методов управления персоналом, а так же в развитии концепции управления человеческими ресурсами, последние тридцать лет, «человек в организации» перестал восприниматься как только «элемент структуры», пришло осознание того, что «человек» – это невозобновляемый ресурс и потенциал предприятия. При рациональном вкладе в этот «ресурс» организация повышает эффективность всех своих мощностей.

Хотелось бы сделать акцент на применение инновационных форм управления человеческими ресурсами на практике, так как главным аспектом, влияющим на конкурентоспособность, производительность и эффективность, является существование в организации человеческих ресурсов, которые приспособлены к принятию профессиональных производственных решений.⁴¹

Для эффективного управления инновационными кадрами предприятия необходима цельная система по работе с человеческими ресурсами, которая позволит управлять ими с момента принятия на работу.

Достижения наиболее успешных компаний в высокоразвитых странах связаны с созданием эффективных механизмов управления человеческими ресурсами, в основе которых лежит совокупный, тактический подход к применению и совершенствованию трудового потенциала.

⁴¹ Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. – 2-е изд., стереотип. – К.: МАУП, 2001. – 152 с.

Е. В. ЛОКТИОНОВА

аспирант 3 года обучения

кафедры логистики и торговой политики

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. О. М. Дюкова

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЛОГИСТИКИ ДЕВЕЛОПМЕНТА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Девелопмент как часть строительной отрасли, одним из своих этапов предусматривает формирование необходимого и достаточного инвестиционного фонда, направленного на возведение жилой недвижимости на отведенных для этого территориях городской среды. С точки зрения логистики, инвестиционный фонд как совокупность финансовых средств для осуществления девелоперского проекта есть ни что иное, как своеобразный начальный импульс, приводящий в движение все участвующие в этом проекте потоки: материальные, информационные, сервисные и другие. Таким образом, инвестиционный поток, будучи по своей сущности финансовым, порождает комплекс взаимосвязанных указанных выше потоков, которые в совокупности можно назвать строительными потоками в девелоперском проекте. Основой инвестиционного фонда являются источники поступления финансовых средств в указанный фонд. Источники инвестиционного фонда девелоперского проекта делятся на три группы: собственные, заемные и привлеченные.

Существует несколько классических схем привлечения финансовых средств в девелоперский проект: собственные средства строительной компании (от 10%); финансовые средства стратегического инвестора (от 25%); банковский кредит (25-30%). Другой распространенной на практике схемой является заем около 50% от суммы необходимого инвестиционного фонда. Из них более половины – это прямые банковские кредиты и около 40% – облигационные займы. При этом собственные средства строительной компании составляют порядка 30-40%. Некоторые участники рынка жилой недвижимости отмечают, что рациональное соотношение источников инвестирования: собственные средства 50%, заемные средства 10%, средства дольщиков – 40%. Для успешной реализации девелоперского проекта соотношение финансовых средств по источникам может меняться в соответствии с этапом проекта.

Инвестиционная составляющая проекта является важной категорией при реализации девелоперских проектов. Это объясняется в первую очередь тем, что девелоперский проект носит инвестиционный характер. В девелоперской деятельности значительную роль играет диверсификация или комбинации источников инвестирования, что позволяет

снизить финансовые и экономические риски проекта. В российских условиях преобладают привлеченные девелоперской фирмой финансовые средства, в составе которых следует отметить значительную долю финансирования по договорам долевого участия и ипотечное кредитование. Также в России активно развивается заемное финансирование – особенно одна из его форм – проектное финансирование. При преобладании доли привлеченных средств над собственными, следует отметить сокращение доли привлеченных средств в основном капитале девелоперских компаний.

О. А. ЛУКИНА

аспирант 2 года обучения

кафедры экономики и управления качеством

В. А. ЛЮБАЕВА

аспирант 4 года обучения

кафедры экономики и управления качеством

Научный руководитель: канд. техн. наук, доц. Л. В. Виноградов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ КВАЛИМЕТРИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕС-СИСТЕМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ И МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

В настоящее время в наиболее научно-технических развитых странах мира предприятия применяют разнообразные способы и методы измерения и оценки качества.⁴²

Задача повышения эффективности производства, путем оптимизации вектора качества выпускаемой продукции за счет подбора значений управляемых параметров векторов технологического процесса и исходного сырья, может быть решена в кратчайшие сроки без значительных материальных затрат с помощью обычного персонального компьютера и пакета прикладных статистических программ, типа «StatGraphics».

Как показывает анализ, с помощью комплексных программ управления жизненным циклом продукции Product Lifecycle Management (PLM) большого количества технологических процессов современного непрерывного производства, значения большинства параметров отвечающих за качество

⁴² Теленкевич В.В. Квалиметрия: история, возможности, методы. // Бизнес-образование в условиях глобализации: Материалы научно-практической конференции (апрель, 2006 г., Иркутск) /Байкальский институт бизнеса и международного менеджмента. – Иркутск: ИГУ. – Иркутск: БИБММ ИГУ, 2006

продукции в значительной степени латентны, что является сигналом к использованию метода главных компонент.⁴³

Благодаря данной методике можно отказаться от дорогих методов повышения качества и снижения себестоимости продукции в ситуации, когда организация не имеет ресурсов для переоснащения производства.

Л. А. МИРОНОВА

аспирант 3 года обучения
кафедры маркетинга

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. М. А. Юнчева

КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОРТИВНОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Спортивные федерации – это созданные на основе членства некоммерческие организации общественной направленности, обеспечивающие развитие вида спорта, его управление и администрирование. Необходимостью функционирования в рыночной среде обуславливает актуальность применения инструментария маркетинга в их деятельности.

Комплекс маркетинга (Marketing-mix, 4P) является одной из ключевых составляющих маркетинговой деятельности любой организации. Поэтому целесообразно рассмотреть его применительно к деятельности спортивной федерации.

Деятельность спортивной федерации можно условно разделить на два направления: основная и коммерческая. Коммерческая деятельность призвана обеспечить основную деятельность стабильным финансовым ресурсом, и в то же время не препятствовать, а лучше способствовать эффективному выполнению уставных целей.

Маркетинг, традиционно рассматриваемый как аспект коммерческой деятельности, часто ассоциируется только с коммерческими программами, так как существуют трудности по использованию комплекса маркетинга применительно к некоммерческим целям. В то же время, его применение могло бы способствовать эффективному решению многих уставных задач некоммерческого характера. Поэтому рассмотрим применение этой модели для решения общественной задачи. Составляющие комплекса маркетинга в некоммерческой деятельности рассматриваются в их «широкой» трактовке. В данном случае, товар – физкультурно-спортивные услуги; ценой – жертва,

⁴³ Иванов Е.Е. Многомерные статистические методы. [Электронный ресурс] / Е.Е. Иванов, Д.А. Шустов, С.А. Перешивкин. – 2010. Режим доступа: <http://ecocyb.narod.ru/513/MSM/begin.htm>

которую понесут потребители в обмен на обладание товаром, например затраченное время на занятия; каналы распределения – инфраструктура для занятий видом спорта; продвижение – система информационного обеспечения развития вида спорта.

В. А. ТИМОФЕЕВ

аспирант 2 года обучения

кафедры управленческого и финансового учета и отчетности

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Н. А. Каморджанова

ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК СРЕДСТВО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РОССИЙСКИХ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных экономических условиях вопрос формирования оптимальной стратегии развития предприятия становится одним из наиболее важных для поддержания конкурентоспособности организации. Тем не менее, среди российских малых предприятий распространенной является ситуация, в которой у руководства отсутствует четкое видение стратегии предприятия в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Это обуславливается такими факторами, как:

- ориентация руководства малых предприятий на функционирование в краткосрочном периоде;
- использование руководством малых предприятий только финансовой информации при формировании стратегии предприятия.

В качестве одного из решений, способных оказать положительное влияние на совершенствование стратегии отечественных малых предприятий может стать внедрение интегрированной отчетности, сводящей воедино информацию как финансового, так и нефинансового характера.⁴⁴ Ее формирование способно улучшить понимание малыми предприятиями вопросов связанных с тем, как выбранная стратегия предприятия будет влиять на создание стоимости в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. Помимо этого, за счет применения интегрированной отчетности можно существенно повысить прозрачность отчетности для внешних пользователей (инвесторов, кредиторов, контрагентов), увеличив тем самым инвестиционную и деловую привлекательность организации.

⁴⁴ Официальный сайт Российской региональной сети по интегрированной отчетности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ir.org.ru/ob-integrirovannoj-otchetnosti> (Дата обращения 02.04.15).

С. И. ТЮЛЯГИН

аспирант 1 года обучения

кафедры маркетинга

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Ю. Н. Соловьева

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДА В СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА

Маркетинг в социальных медиа – это комплекс маркетинговых мероприятий по позиционированию и продвижению товаров и услуг, а также выполнение других бизнес задач посредством социальных медиа.

Формирование бренда в социальных медиа, по мнению многих западных специалистов, включает в себя несколько методов и способов, например: построение сообществ бренда, маркетинговые мероприятия по продвижению бренда в блогосфере, построение персонального бренда, нестандартное продвижение, вирусный маркетинг в социальных медиа и управление репутацией бренда в интернете (работа с лидерами мнений).

Среди тех, кто начинает заниматься формированием бренда, существует мнение, что в социальных медиа это потребует незначительных затрат. С этим трудно не согласится, но утверждать, что это факт – невозможно. Утверждение на сто процентов справедливо только для крупных брендов, которые уже имеют хорошую репутацию, долгую историю и большую базу клиентов и последователей. Для небольших и начинающих компаний дела обстоят гораздо сложнее, так как успешное формирование и продвижение бренда требует больших усилий и временных затрат, хотя, вероятно, и не таких значительных финансов, чем в других видах коммуникаций.

Страницы сообществ уже знаменитых раскрученных брендов с собственным разработанным дизайном, с большим количеством пользователей, обсуждений и прочего контента создают иллюзию того, что все это легко скопировать и воссоздать. Но на практике все гораздо сложнее, за грамотно построенным сообществом бренда стоит долгий, подчас многолетний труд создателей и менеджеров. В связи с этим, прежде чем строить планы по формированию своего бренда в социальных медиа, следует провести тщательный анализ и составить собственную стратегию продвижения бренда, так как методы работы в социальных медиа для компаний разных размеров и сфер деятельности существенно отличаются.

При разработке стратегии продвижения бренда важно помнить, что социальные медиа – это, в первую очередь, формирование и становление бренда компании, а не дополнительный источник доходов для нее.

М. Н. ЩЕРБИНИН

аспирант 3 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Т. Ю. Ксенофонтова

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Все явления и предметы материального мира взаимосвязаны и взаимобусловлены. Хозяйственная жизнь человека как часть материального мира подчиняется общему требованию реальной обоснованности. Одно из важнейших понятий хозяйственной жизни, в том числе предприятия – конкурентоспособность.

Структура конкурентных сил и факторов конкурентоспособности динамична и требует постоянного внимания к изменениям внутренней и внешней среды. В результате проведенного исследования мы установили, что факторы среды, влияющие на уровень конкурентоспособности предприятия, делятся на две группы:

- *Экзогенные* (находятся за пределами области влияния предприятия и являются более сложными для измерения и прогнозирования за счет своих неоднозначных внутренних взаимосвязей и высокой динамичности происходящих изменений.);
- *Эндогенные* (входят в состав микросреды, отражающей возможности самого предприятия и макросреды, отражающей силы более глобального характера, имеют более высокую степень измеримости и прогнозируемости, и именно факторами данного вида определяется структура управления предприятием).

В современных рыночных условиях понимание и адекватная оценка факторов конкурентоспособности является не только залогом сохранения хозяйственной субъектности производственного предприятия, но и необходимым условием выживания предприятия на конкурентном рынке. Факторы конкурентоспособности предприятия характеризуются уровнем конкуренции, которая определяется пятью силами: входные отраслевые барьеры, внутриотраслевое соперничество, влияние поставщиков и влияние потребителей, присутствие на рынке привлекательных товаров-заменителей. Залогом успеха в достижении конкурентоспособности предприятия является достоверная оценка сил конкуренции и разработка адекватной стратегии реагирования на условия среды.

Успешная стратегия реагирования должна содержать ответы на следующие вопросы:

1. Как использовать правила конкуренции для повышения конкурентоспособности предприятия?
2. Как оградить предприятие от пагубного воздействия конкурентных сил?
3. Как завоевать конкурентное преимущество?

Производственное предприятие внедряет стратегию реагирования и коммерциализирует факторы своей конкурентоспособности через выпускаемые им товары и их привлекательность для потребителей.

**Секция IV. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ:
ОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ**

А. С. ВАРВАНСКАЯ

аспирант 3 года обучения

кафедры управления цепями поставок и товароведения

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. В. В. Андреев

**РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ
РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА**

Сложившаяся в России за последние два года неблагоприятная экономическая ситуация повлекла за собой рост социальной напряженности в стране. Начало расстройств государственной финансовой системы в 2014 году сопровождается резким падением мировых цен на энергоресурсы, значительным снижением курса рубля относительно иностранных валют, увеличением инфляции, уменьшением реальных доходов населения и значительным ухудшением ситуации в ряде отраслей российской экономики.

Рост цен и снижение уровня жизни приводят россиян к осознанию глубины экономических проблем страны. Возникшая обстановка в стране вносит значительные изменения в состояние рынка труда. Волна сокращений коснулась многих россиян с начала 2014 года. На начало 2015 года количество вакансий сократилось на 13,6%, уровень безработных увеличился на 12%.⁴⁵

По урегулированию ситуации россияне возлагают надежды на государство, в массах наблюдается высокий уровень уверенности в правительстве и его возможностях. В условиях возникшего кризиса вопрос масштабов сокращений становится предметом особо пристального внимания со стороны государства. Правительством Российской Федерации утвержден План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году. Будут реализованы меры, направленные на активизацию структурных изменений в российской экономике, стабилизацию работы организаций в ключевых отраслях экономики и достижение сбалансированности рынка труда, снижение инфляции и смягчение последствий роста цен на социально значимые товары и услуги для семей с низким уровнем доходов.⁴⁶

⁴⁵ <http://www.rosmintrud.ru/>

⁴⁶ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 года № 98-р «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/crisis/20151113>

В рамках консолидированного бюджета расходы на социальную политику в 2015 году продолжат увеличиваться. Наряду с реализацией оперативных мер антикризисного реагирования действия правительства направлены на продолжение реализации государственных программ, нацеленных на повышение качества систем здравоохранения и образования, модернизации и улучшение сбалансированности пенсионной системы, а также системы социальных льгот.

Недофинансирование одна из основных проблем реализации программ социальной поддержки. Основой эффективного функционирования социальной политики является принцип адресной поддержки незащищенных слоев населения. Проведение реформы в области социальной поддержки может оказать влияние на успешность реализации антикризисного плана и повышение благосостояния граждан.

Е. С. ВИЛКОВА

аспирант 1 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. В. Ф. Ершов

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В современных российских экономических условиях большое значение приобретает решение проблем формирования и развития производственной инфраструктуры машиностроительного предприятия (ПИМП) как необходимого условия эффективного организационно-экономического функционирования основного производства и как обязательного элемента производственной системы. Однако методологически и методически вопросы управления и формирования ПИМП почти не разработаны.

Среди существующих тенденций развития производства машиностроительных предприятий, определяющих развитие ПИМП, выделим сокращение длительности жизненного цикла изделия, диверсификацию производства; усиление внешних кооперационных связей между предприятиями (кластеризация); повышение роли инноваций в деятельности машиностроительных предприятий. Указанные тенденции характеризуются требованием экономической рациональности производственных структур, требованием гибкости производства как следствие общей тенденции изменения потребностей в направлении количественного роста потребностей и на индивидуализацию потребителя, обуславливающей рост ассортимента

товаров и снижение серийности производства, и сталкиваются с трудностями выполнения из-за жесткой производственной структуры предприятий, чрезмерной концентрации, низкой инновационной активности предприятий и пр.

Рыночное оформление ПИМП должно осуществляться в соответствии с тенденцией повышения гибкости производства как фактора повышения конкурентоспособности в постоянно изменяющихся условиях внешней среды. Необходимо на методологическом и методическом уровне разработать эффективные подходы к оформлению ПИМП, основанные на методе параметрического проектирования с исходным параметром – типом производства каждого технологического передела, а также эффективные методы управления формированием и развитием ПИМП в целом и ее подсистем в отдельности.

К. В. ВОЛКОВ

аспирант 3 года обучения

кафедры экономики и управления в сфере услуг

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. М. В. Волошинова

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

В настоящее время происходят глобальные изменения в туристской отрасли в РФ. Экономическая ситуация в стране и ряд факторов, среди которых, в первую очередь, массовое банкротство и уход с рынка крупных туроператоров, обнажили проблемы туристского законодательства, привели к необходимости принятия конкретных решений и реформированию правового поля туристской отрасли.

В целях защиты интересов потребителей в декабре 2014 года был подготовлен текст законопроекта «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях усиления ответственности участников туристского рынка и повышения уровня правовой защиты туристов, выезжающих за пределы территории Российской Федерации». Законопроект направлен на совершенствование эффективности механизмов государственного регулирования вопросов туроператорской и турагентской деятельности и достижения следующих целей:

- 1) повышение защиты интересов потребителей туристских услуг;
- 2) повышение качества предоставляемых туристских услуг;
- 3) усиление ответственности туроператоров за невыполнение обязательств перед туристами.

Законопроект предусматривает введением норм, регулирующих отношения в сфере туроператорской деятельности, в том числе усиливающих меры административного воздействия на туроператоров.

Ключевой особенностью законопроекта является изменение формы и стоимости финансового обеспечения деятельности туроператоров, а также введение формы договора «электронная путёвка», что приведёт к максимальной прозрачности взаиморасчётов между туроператорами/турагентами и туристами. Законопроектом минимизируется риски от использования теневых форм взаиморасчётов.

Принятие данных мер позволит повысить ответственность туроператоров перед туристами, качество предоставляемых услуг, а также конкурентоспособность туристского рынка Российской Федерации

В. Е. ГОЛУБ

аспирант 2 года обучения

кафедры экономики и управления в сфере услуг

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. М. Д. Сущинская

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И ЭКОНОМИКИ СПОРТИВНЫХ СООРУЖЕНИЙ

На период с 2010 по 2020 годы в России было запланировано проведение более двадцати крупных международных соревнований. В связи с этим в стране начался масштабный процесс возведения новых и реконструкции старых, построенных еще в советское время, спортивных сооружений.

С одной стороны, инвестиции государства в спортивную инфраструктуру дают положительный эффект: создаются условия для формирования спортивного резерва, повышается эффективность подготовки в спорте высших достижений. С другой стороны, остро встает вопрос о качестве управления многими спортивными сооружениями после сдачи в эксплуатацию.

На протяжении десятков лет в России формировалась идея о том, что спорт должен быть доступен каждому. Это привело к тому, что в любой точке страны присутствуют стадионы и дворцы спорта, которые камнем висят на балансе муниципалитетов. При этом не редкость, когда у городских властей нет ни ориентации на извлечение прибыли, ни даже средств на текущее содержание спортивных объектов.

Стоит отметить, что некоторые спортивные сооружения уже просто не могут выйти на самоокупаемость по причине несоблюдения условий, способных сформировать необходимые денежные потоки, еще на стадии

проектирования. К слову, инвесторы не спешат вкладывать средства в спортивные проекты по той же причине.

Еще одной проблемой спортивного менеджмента является отсутствие управленцев. Сейчас большинство спортивных федераций возглавляют бывшие спортсмены, которые не проходили подготовку в вузах, что, безусловно, также затрудняет развитие. При этом, по мнению экспертов, отсутствует и качественное образование в данной области.

Таким образом, несмотря на все положительные тенденции, в индустрии нет ни специалистов, ни инвесторов, ни планов по эксплуатации. В итоге на данный момент эффективность деятельности по развитию физической культуры и спорта остается минимальной.

А. Б. ЗАРЕЦКИЙ

аспирант 4 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций

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

О НАПРАВЛЕНИЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Рассматривая вопрос повышения актуальности импортозамещения, а также повышения эффективности в макро- и микроэкономическом контексте деятельности отечественных хозяйствующих субъектов (далее – субъекты), можно выделить ряд общих проблем: значительное количество инновационных проектов и стартапов не доводятся до стадии коммерчески выгодного уровня, существующие проекты зачастую характеризуются низкой нормой доходности, дефицитом спроса на продукцию, высокой степенью локализации, макроэкономическая обстановка не способствует развитию новых производств товаров и услуг.

Учитывая, что одним из критериев повышения экономической эффективности является повышение уровня взаимодействия на всех уровнях организации субъектов, могут быть предложены следующие форматы организации стимулирования экономической активности: развитие площадок для обмена ресурсами, площадок для трансляции запроса на ресурсы или продукцию, а также их агрегирования и сопоставления, их классификация.

В развитие подобных направлений могут быть предложены краудсорсинговые платформы, развитие баз данных проектов и стартапов, пространственные базы данных размещения средств производства и локализации технологий для эффективной организации цепочек поставок,

базы перспективных потребностей в технологиях и разработках, пулы патентов и стартапов, а также лабораторий, научных кадров и специалистов. Важную роль в этом процессе играет открытость и унификация форматов обмена информацией, что может быть достигнуто использованием форматов открытых данных.

Указанные меры характеризуются общественной полезностью, поэтому могут быть использованы как в государственном управлении стимулированием экономической активности, так и в форме свободных площадок, поскольку не требуют значительных ресурсов на организацию и могут сами быть в дальнейшем коммерциализированы за счет растущей полезности продукта.

К. К. ЛАВСКАЯ

соискатель кафедры производственного менеджмента и инноваций
Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Т. Ю. Ксенофонтова

ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНКА ВОЗДУШНЫХ ПЕРЕВОЗОК

В условиях экономического кризиса особенно возрастает роль государственного регулирования рынка воздушных перевозок. Происходящее сегодня усиление госрегулирования выражается в изменениях организационных форм взаимодействия между государством и субъектами рынка. Существенные сдвиги, происходящие в отрасли позволяют сочетать рыночный механизм с государственным. Цель, которую ставит перед собой государство, заключается в получении всеми участниками рынка оптимальных выгод от его нормального функционирования, при этом государство для этого создает определенные условия.

Административное направление государственного регулирования основывается на двух основополагающих принципах – ограничение и допуск к функционированию объекта регулирования, которые отвечают за безопасность воздушного транспорта. *Экономическое направление* базируется на формировании экономической среды работы авиакомпаний, носит стимулирующий характер и обеспечивает ее развитие путем совершенствования налоговой системы, дотирования, кредитования, развитие государственно-частного и бизнес партнерств и т. д. Безусловно, не только направления государственного регулирования позволяют стимулировать функционирование рынка, но и формы взаимодействия государства и частного сектора. Мировая история воздушного транспорта выработала различные формы такого взаимодействия (см. табл.), но некоторые из них применимы только при реализации проектов транспортной инфраструктуры.

Формы взаимодействия между государством и частным сектором

Форма	Вид	Субъекты
Государственные контракты	Выполнение работ Управление Оказание общественных услуг Поставка продукции для государственных нужд Оказание технической помощи	Авиакомпания
Концессия	Тип «строительство-управление-передача» Тип «строительство-владение-управление» Управление без стадии строительства	Транспортная инфраструктура
Аренда (лизинг)	Традиционная аренда Лизинг	Авиакомпания Транспортная инфраструктура
Соглашение о разделе продукции		Транспортная инфраструктура
Совместное предприятие	Акционирование Совместные предприятия без акционирования	Авиакомпания Транспортная инфраструктура

Н. М. ЛИГАЙ

аспирант 1 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций

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

МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В сложившейся экономической обстановке у промышленных предприятий появляются новые возможности к росту на внутреннем рынке, но какие преграды и риски возникают в условиях неопределенности?

Воспроизводство основного капитала является основополагающим процессом для функционирования любого предприятия занятого в промышленности, будь то инновационного предприятия или образца советского наследия.

Существует несколько источников финансирования механизмов воспроизводства основного капитала:

- внутренние источники;
- внешние источники.

Если финансирования за счет внутренних источников является обычным и уже можно сказать шаблонным, то финансирование за счет внешних источников ввиду своего разнообразия является более сложным и трудоемким процессом.

Не всегда собственных средств достаточно для финансирования текущей деятельности и воспроизводства основного капитала. Но если раньше основной сложностью предприятий на пути к получению внешнего финансирования была неповоротливость и закостенелость финансового блока. То в условия глобальной нестабильности у российских банков отсутствует показатель достаточности ликвидности для кредитования текущей деятельности предприятий, не говоря уже о воспроизводстве основного капитала. Таким образом, все это может повлечь за собой остановку деятельности предприятий.

В конечном итоге в условиях глобальной нестабильности выживет сильнейший, пока менее расторопные будут подстраиваться под новые правила игры, он будет занимать освобождающиеся ниши.

В. В. РОМАШИН

аспирант 1 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций

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

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА РЕГИОНОВ РФ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Начало 2015 года в России охарактеризовалось значительным ухудшением экономической ситуации в стране, явными признаками которого стали резкое падение цен на энергоресурсы, экспорт которых является основным источником доходов бюджета. Важным отрицательным последствием рассматриваемого кризиса станет и снижение инновационной активности предприятий и регионов.

Основной задачей, стоящей перед региональными органами власти в период экономической нестабильности, является поддержание региональной инновационной среды на высоком уровне, несмотря на сокращение расходов бюджета. Главным принципом осуществления практической реализации инновационного развития региональной экономики должен стать приоритет инноваций. Планирование региональных и федеральных экономических программ на средне и долгосрочную перспективу обязательно должно учитывать потребность в инновационной продукции.

В качестве мер стимулирования инновационной активности крупных и средних промышленных предприятий в регионах и ввиду ограниченности возможностей для оказания прямой финансовой поддержки, государству необходимо предоставлять налоговые льготы предприятиям, осуществляющим инновационную деятельность, производить компенсацию ставок по

кредитам, взятым этими хозяйствующими субъектами на осуществление инновационных мероприятий.

Таким образом, региональным и федеральным властям РФ необходимо продолжать оказывать финансовую и информационную поддержку отечественным предприятиям различного профиля и масштаба деятельности, осуществляющим инновационную деятельность. Развитие инновационных отраслей будет способствовать укреплению финансово-экономического потенциала и повышению инвестиционной привлекательности регионов, что принимает особую актуальность в период существующей экономической нестабильности и финансовых ограничений.

А. С. СОЛОДУХИН

аспирант 1 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций

А. А. КАРПОВ

аспирант 2 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций

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

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Известно, что применение правильной организационной структуры является значимой потребностью предприятия при решении поставленных целей. В рамках исследования мы пришли к выводу, что основными функциями управления выступают:

- исследование рынка и выявление перспективных рыночных потребностей;
- поддержание сбалансированного продуктового портфеля в условиях конкурентной экономики;
- формирование адекватной продуктовой и маркетинговой стратегии предприятия;
- обучение сотрудников компетенциям выявления и отчетности о реализованных инновациях на предприятии.

Указанные функции обуславливаются общими характеристиками, используемыми при формировании любой системы. Поэтому каждый отдельный случай создания необходимой системы предполагает определенную специфику стадий ее реализации. Комплекс реализуемых мероприятий создает технологию управления инновационным развитием предприятия.

Организационная часть механизма управления инновационного развития предприятия включает в себя ряд областей функционирования:

- создание внутренней координационной структуры предприятия, способствующей эффективной разработке и внедрению инноваций;
- создание системы мотивирования кадров с целью стимулирования их инновационной активности;
- распределение возможностей предприятия на комплексы по действующим признакам и анализ эффективности других комплексов для дальнейшей передачи неких функций предприятия внешним подрядчикам и сосредоточения потенциала предприятия на развитии инновационной среды.

Принятие окончательных решений, направленных на разрешение задач, стоящих перед инновационным предприятием, будь то самостоятельные или входящие в объединения, концерны и другие организационные формы высокого уровня, осуществляются в пределах различных организационных структур. Эти решения предполагают существование определенной взаимодействующей группы подразделений или отдельных деятелей функционирующих в пределах внутрипроизводственной деятельности разного вида, обращенной на осуществление конкретных функций и достижение частных и общих целей работы инновационно-активного предприятия.

Д. В. УСАЧЕВА

аспирант 4 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций

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

РЕКОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК НА КОРПОРАТИВНОЙ ОСНОВЕ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА В ПЕРИОД ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Сегодня бизнес-среда по всему миру переживает кардинальные изменения, предприятия проходят испытания на способность поддерживать устойчивый рост и развитие в условиях глобальной нестабильности. Устойчивый рост подразумевает повышение эффективности, высоко результативное использование природных, производственных, финансовых ресурсов и увеличение конкурентоспособности – это те факторы, которые крайне важны для промышленного сектора и экономики нашей страны в целом.

Ключевыми проблемами формирования управления поставками корпоративного промышленного сектора в период глобальной нестабильности являются: недостаточное и (или) ручное управление; рост интенсивности торговли; несоответствие процессов и целей; отсутствие прозрачности и отклика в производственно-сбытовых цепочках; низкая скорость реакции на

требования рынка; высокие и (или) нестабильные цены на сырье; незрелые, неэффективные связи и процессы в каналах, звеньях цепи поставок. Приоритетами корпоративного стратегического управления в промышленном секторе являются оптимизация используемых мощностей с минимальными совокупными затратами, разработка стратегии производства и структуры его размещения, усовершенствование планирования (продажи, запасы, операции) в ответ на изменения условий, создание более устойчивых операций, устойчивое развитие, как соотношение между элементами тройной чистой прибыли финансовой, инвестиционной и основной деятельности на предприятии. Применение корпоративных дорожных карт обеспечивает четкую постановку целей и задач стратегического управления: устойчивость, повышение эффективности, снижение издержек, увеличение гибкости, выявление и нивелирование, видимость и смягчение рисков, поиск возможностей и получение прибыли, повышение предсказуемости во все более беспокойном мире, расширение и улучшение системы управления поставками.

**Секция V. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ
В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

Е. В. ЛУБСКАЯ

аспирант 1 года обучения
кафедры мировой экономики

и международных экономических отношений

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

**ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ:
РИСКИ И ПРЕИМУЩЕСТВА ОТ УЧАСТИЯ СТРАН**

Глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС) стали доминирующим элементом мировой торговли, охватывающим развивающиеся, формирующиеся и развитые экономики. Впервые термин «цепочки добавленной стоимости» (*Value Chains*) был использован М. Портером в книге «Конкурентное преимущество». Цепочка добавленной стоимости – совокупность мероприятий, которую осуществляет компания с целью создания ценности для своих клиентов.⁴⁷

Опыт последних двадцати лет показывает, что рост экономик стран, наращивающих свое участие в глобальных цепочках, ускоряется. Участие в международном производстве напрямую влияет на добавленную стоимость, создаваемую в стране, уровень безработицы и доходы населения. Также подобное сотрудничество может принести повышение производительности через технологическое совершенствование и новые возможности для долгосрочного промышленного обновления.

Однако возможна ситуация, когда страна оказывается заблокированной в низкодоходном сегменте глобальной цепочки. Экономика страны также может столкнуться с негативными эффектами ухудшения экологической обстановки, проблемами трансфертного ценообразования и вывода прибыли из «промежуточных» стран. Компании же достаточно быстро могут перенести производство в страну с более дешевой рабочей силой.

Разделение производства в ГЦДС должно сопровождаться изменением акцента в торговой и инвестиционной политике, который более активно принимает во внимание растущую независимость между политическим положением экспортеров и импортеров своих и принимающих стран.

⁴⁷ М. Портер. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. 2-е изд., пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.

Политика должна содействовать процессу регулирования, в том числе через хорошо продуманные продуктивные меры наращивания потенциала, рынок труда, социальную и конкурентную политику, инвестиции в образование, а также через инфраструктуру и развитие технологий.

Р. Ю. ЛЫЖИН

аспирант 1 года обучения
кафедры мировой экономики

и международных экономических отношений

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Л. А. Балабина

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ КАДРОВ

С развитием глобализационных процессов мировой экономики набирают обороты и процессы миграции кадров. В настоящий момент это движение стало настолько мощным, что демонстрирует рост количества мигрантов в мире более чем в два раза с 1990 года по настоящее время. Примерно 232 млн человек (или около 3,2% населения земного шара) проживают и работают в тех странах, которые не являются их родиной.⁴⁸

Стороны-участницы получают и плюсы, и минусы в этом обмене рабочей силой. Страна-донор (экспортер рабочей силы) приобретает от международной трудовой эмиграции определённые плюсы: решается проблема избытка рабочей силы, мигранты имеют возможность повысить свои образовательные и культурные уровни, государства-доноры получают финансовые поступления от государств-реципиентов кадров, которые в дальнейшем вкладываются в воспроизводство трудовых ресурсов, в образование и социальные проекты. К минусам можно отнести: эмигранты производят ВВП в принявшем их стране, государства покидает лучшая, более конкурентоспособная и предприимчивая часть населения, ослабляя этим экономики своих стран, массовый отъезд молодёжи, вероятно, отрицательно повлияет на демографическую ситуацию в государствах-поставщиках.

Стране-реципиенту международная миграция кадров также приносит отдельные преимущества: иммигранты облегчают структурные, отраслевые и иные трансформации национальной экономики, экономия на расходах на образование, приезжие расширяют емкость внутреннего рынка принимающей страны, создают дополнительный спрос на товары и

⁴⁸ UN International Migration Report 2013, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. United Nations. p. 1.

услуги, стимулируют производство. И минусы: возможна потеря неквалифицированными кадрами работы и, соответственно, части прибыли, увеличиваются проблемы с жильём и транспортом; практически во всех таких странах растет недовольство местного населения; при большой численности общины мигрантов возникают социальные, этнические, экологические и религиозные конфликты.

Е.С. ТЕРЁХИНА
аспирант 3 года обучения
кафедры мировой экономики
и международных экономических отношений
Научный руководитель: д-р экон. наук, доц. С. И. Рекорд

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКО-ФИНСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В УСЛОВИЯХ НАРАСТАНИЯ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ДИСБАЛАНСОВ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

В сложившихся геополитических условиях остро встает вопрос о перспективах дальнейшего развития сотрудничества и разворачивания новых проектов между Россией и Финляндией.

Основные сферы сотрудничества двух стран, в которых с конца 2013 года по начало 2015 года (период введения и видоизменения санкций ЕС и контрсанкций РФ) произошли существенные изменения: пищевая промышленность, энергетика, туризм, транспорт и грузоперевозки, фармацевтика, розничная торговля, приграничное сотрудничество.

В текущей ситуации развитие ряд направлений торгово-экономического взаимодействия находится в состоянии повышенного риска. Тем не менее, как подчеркивают аналитики из Института исследования экономики Финляндии (ETLA), российский рынок по-прежнему остается одним из самых перспективных для финских компаний. Важнейшими драйверами развития России, а опосредованно и финских экспортно-ориентированных компаний, в ближайшей перспективе будут являться цены на сырую нефть и реформы, которые российское руководство может провести.⁴⁹

В настоящее время следует адаптировать бизнес-модели в более пострадавших сферах и продолжать развивать сотрудничество в тех

⁴⁹ GDP Growth in Russia: Different Capital Stock Series and the Terms of Trade. ETLA Working Papers 28. – Хельсинки, 25.02.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.etla.fi/wp-content/uploads/ETLA-Working-Papers-28.pdf> (дата обращения: 09.03.2015).

областях, которые оказались менее затронуты санкциями и кризисными явлениями (горнодобывающая и металлургическая промышленность, строительство, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), судостроение, лесная и деревообрабатывающая промышленность. Так, например, сфера ИКТ обладает существенным потенциалом для совершенствования российской экономики. Санкт-Петербург в данной области обладает определенными конкурентными преимуществами, которые могут способствовать его развитию как региону-флагману в области взаимодействия «нового уровня», основанного на использовании различных моделей межфирменной кооперации.

Н. Н. ТОРОСЯН

аспирант 1 года обучения
кафедры мировой экономики

и международных экономических отношений

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. А. И. Евдокимов

ВСТУПЛЕНИЕ АРМЕНИИ В ЕАЭС: ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Для многих вступление Армении в Евразийский экономический союз (ЕАЭС) было неожиданно, так как в течение многих лет в рамках программы «Восточное партнерство» велись переговоры с ЕС об ассоциативном соглашении. Участие Армении в зоне свободной торговли могло принести ей экономический эффект в виде роста доходов 1,1% ВВП в краткосрочной и 2,3% ВВП в долгосрочной перспективе.⁵⁰ В то же время вступление Армении к ЕАЭС открыл перед ней 170-миллионный рынок. Снятие таможенных и не таможенных барьеров может обеспечить 2% экономического роста ВВП.⁵¹

Вступление к ЕАЭС предполагает ряд реальных и гипотетических выгод. Во-первых, у Армении ограниченные природные ресурсы и все виды нефтепродуктов импортируются, а основным импортером является Россия. Основным производителем электроэнергии в Армении является АЭС «Мецамор» которая нуждается в реконструкции, а с Россией есть определенная договоренность предоставления кредита в размере 300 млн долл. Во-вторых, в условиях частичной блокады Армении особо актуальным

⁵⁰ Trade Sustainability Impact Assessment in support of negotiations of a DCFTA between the EU and the Republic of Armenia Final report, Rotterdam 3 July 2013

⁵¹ Армения и Таможенный союз: оценка экономического эффекта интеграции – ЦИИ ЕАБР, 2013. – С. 6.

является разрешение тупикового транспортного положения страны строительством автомобильного коридора «Север-Юг» через Грузию в Россию. Соглашения об ассоциации с ЕС предусматривало экономически более выгодный путь транзита товаров через Грузию. В-третьих, вступление в ЕАЭС предполагает открытый рынок рабочей силы России для Армении в том случае, что население Армении до сих пор живет в основном на денежные переводы, поступающие из России. В сравнении, Соглашение об ассоциации с ЕС не предусматривало изменений в этом направлении. В-четвертых, вступление в ЕАЭС обеспечит приток российских инвестиций в экспортные сектора экономики.

Почти во всех важных сферах экономики с точки зрения экономической безопасности у Армении серьезные проблемы, так как экономика страны полностью зависит от России. Россия является единственным военным союзником Армении, и этот фактор стал причиной, постепенно растущей политической и экономической зависимости от РФ. Для России же вступление Армении в ЕАЭС важно только с точки зрения контроля над Южным Кавказом сохранением 102-ой военной базы в Гюмри.

Ю. Б. ФИНАГЕНОВА

аспирант 2 года обучения, кафедра

корпоративных финансов и оценки бизнеса

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

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

При рассмотрении вопросов финансирования высшего образования в Российской Федерации в связи с присоединением к Болонскому процессу необходимо учитывать международный опыт.

Международные модели финансирования высших учебных заведений классифицируются следующим образом:⁵²

- Финансирование, ориентированное на потребности государства в определенных категориях специалистов (Англия, Германия, Франция, Швеция). Финансирование осуществляется на основе заказа государственных органов вузам на подготовку определенных категорий специалистов.

⁵² Кулакова М.Н. Международные модели финансирования вузов и их применение для вузов России в период реформирования системы высшего образования // Территория новых возможностей. Вестн. Владивост. гос. ун-та экономики и сервиса. – 2011. – № 1. – С. 51-60. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-modeli-finansirovaniya-vuzov-i-ih-primenenie-dlya-vuzov-rossii-v-perio...> (Дата обращения: 17.07.2015).

- Финансирование образовательных услуг государством для определенных целей (Норвегия). Данная схема финансирования отличается от финансирования ориентированного на потребности государства конкурсным порядком.

- Финансирование, ориентированное на результат (Швеция, Нидерланды, Румыния). Финансирование вузов зависит от ряда факторов, которые качественно и количественно характеризуют учебное заведение (например, количество студентов, сложность преподаваемых дисциплин).

- Финансирование, ориентированное на потребителя (Китай, Великобритания, Финляндия, Австралия). Государственные обязательства в виде купонов (ваучеров) передаются непосредственно потребителям образовательных услуг.

Финансирование высшего образования путем перераспределения бюджетного финансирования посредством ваучеров (купонов) распространено в Финляндии и Чили. Разница между стоимостью обучения и номиналом ваучера оплачивается обучающимся самостоятельно.

Российской Федерации при формировании политики в области финансирования образования необходимо опираться на исторически проверенные методы, прогрессивные инновации и международный опыт.

Секция VI. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

А. В. АРТЕМЬЕВ

аспирант 4 года обучения
кафедры информатики

Научный руководитель: д-р техн. наук, проф. В. Ф. Минаков

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ БАНКОВ ПО КРИТЕРИЯМ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРСОНАЛА

Банковский сектор одним из первых реагирует на изменения экономики. Поэтому исследования по состоянию банков и НКО можно проводить с гораздо меньшим временным лагом, чем аналогичные исследования других участников экономических процессов.

В сложившейся ситуации волатильности курсов иностранных валют, нестабильной политической обстановки и ограничения доступа к иностранному капиталу необходимо понимать, как все эти внешние факторы влияют на состояние участников банковской системы России: кто готов к новым вызовам, а перед кем возникает угроза на отзыв лицензии в случае бездействия. Для анализа текущей ситуации предлагается использовать инструменты интеллектуального анализа данных (Data Mining).

В ходе анализа было выделено пять кластеров. Один кластер характеризуется значительным превышением управленческих расходов и расходов на персонал над доходами. А также преимущественно нулевыми расходами по обязательствам. Таким образом, было сделано предположение, что организации, входящий в данный кластер, являются кандидатами на отзыв лицензии. Самым важным показателем во всех остальных кластерах является показатель расходов на содержание персонала. Под важностью понимается вероятность появления атрибута с конкретным состоянием в кластере. Три кластера, с основной характеристикой «Расходы на персонал до 20%», различаются в основном по расходам по купле-продаже иностранной валюты и отрицательной переоценке ценных бумаг и средств в иностранной валюте. При этом они составляют 90% все кредитных организаций. То есть очень хорошо иллюстрируют, что происходило в банковском секторе в ноябре-декабре 2014 года в связи с ростом валютных курсов.

Таким образом, можно сделать вывод о влиянии расходов на персонал, а, соответственно, роли человеческого капитала в деятельность кредитной организации в России. Текущий интеллектуальный анализ данных с помощью алгоритма кластеризации позволил отместить организации, которые в текущих условиях не способны продолжать конкурентную деятельность на рынке банковских услуг.

Н. В. БАШАаспирант 3 года обучения
кафедры информатики

Научный руководитель: д-р техн. наук, проф. В. Ф. Минаков

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НИИ
КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

Движение к обществу с экономикой, построенной на знаниях, рассматривается как стратегический путь развития России. Главные ресурсы такого перехода – интеллектуальный потенциал нации, фундаментальная наука, технологии и инновации.

К стратегическим организациям относятся предприятия, осуществляющие производство продукции (работ, услуг), имеющей стратегическое значение для обеспечения обороноспособности и безопасности государства, защиты нравственности, здоровья, прав и законных интересов граждан РФ. Большая часть стратегических предприятий – это научные организации.

Существует диспропорция между ростом затрат на научную деятельность и показателями ее результативности. Необходима реструктуризация системы управления в научно-исследовательских организациях.

Применение одноцелевого метода анализа одномерных иерархий для учета интересов, целей и ограничений всех участников процесса научной деятельности является недостаточным. Необходимо построение многомерного пространства научной деятельности, которое позволило бы обеспечить сквозную востребованность создаваемого научно-технологического задела за счет согласованности интересов научных организаций, вузов, промышленного сектора, региональных и федеральных органов, а также создать эффективный механизм международного сотрудничества, направленный на повышение уровня исследований и разработок университетов и научно-исследовательских организаций, развитие новых перспективных направлений, взаимовыгодный информационный и научно-технический обмен между странами-партнерами, укрепление позиций российской науки в мире.

Требуется построение единого информационного пространства научной деятельности с применением алгоритма принятия решений на основе анализа иерархии целей на микро-, мезо-, макро- и мега-уровнях экономики, позволяющее сравнить и выполнить количественную оценку альтернативных вариантов решения с учетом интересов, предпочтений, критериев и ограничений каждого участника научной деятельности, то есть структурировать сложную проблему принятия решений в научной деятельности.

Единое информационное пространство научной деятельности позволит получить конкурентные преимущества в современной экономике, где

добавленная стоимость существенно зависит от объема знаний, используемых в экономической деятельности. Для национальной экономики это означает возможность снижения степени зависимости от экспорта углеводородов и повышение потенциала роста ВВП страны, а также переход к экономике знаний.

С. М. ГАЗУЛЬ

аспирант 3 года обучения
кафедры информатики

Научный руководитель: канд. физ.-мат. наук, проф. В. И. Кияев

КОНТЕЙНЕРНАЯ ВИРТУАЛИЗАЦИЯ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ ГИБРИДНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

В ходе исследований по разработке методики проектирования гибридной информационной системы поддержки образовательного процесса, мы предложили способ перехода от классической корпоративной IT-инфраструктуры к гибридной.

Нами было синтезировано определение гибридной информационной системы: это система, которая в своей структуре имеет ресурсы, расположенные в вычислительных облаках различного типа (публичные, частные), а также в локальной сети предприятия. Для такой системы необходим механизм, обеспечивающий возможность переноса информационных ресурсов в вычислительные облака и локальную инфраструктуру.

В результате анализа зарубежного и отечественного опыта развития корпоративных информационных систем, мы предлагаем использовать технологии виртуализации при построении информационной инфраструктуры.

В ходе натурного эксперимента, проведенного нами на подготовленном демо-стенде, были выявлены результаты, показывающие целесообразность использования контейнерной виртуализации при построении образовательных ресурсов.

Например, время создания контейнера (10 сек.) с готовым к работе веб-приложением оказалось в 90 раз быстрее времени создания виртуальной машины kvm, время запуска такого контейнера (1 сек.) – в 50 раз быстрее. Результаты эксперимента показали отсутствие существенных отличий в производительности тестовых приложений, работающих на хосте, в среде kvm или Docker.

Эксперимент позволил обнаружить бóльшую загрузку CPU при использовании kvm (на 3-4%), в режиме «простоя» системы, а также существенную экономию времени при многократном создании однотипных ресурсов (виртуальные лаборатории).

Приведённые результаты особенно актуальны для гибридных информационных систем, где требуется обеспечение возможности миграции приложений между локальной и облачной инфраструктурой.

С. М. ГАЗУЛЬ

аспирант 3 года обучения
кафедры информатики

А. С. ШКАРБАН

магистрант 1 года обучения
направления «Прикладная информатика»

Научный руководитель: канд. физ.-мат. наук, проф. В. И. Кияев

СИСТЕМА АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ МЕТОДАМИ ВИЗУАЛЬНОЙ АНАЛИТИКИ

Рыночная нестабильность и высокая степень неопределенности при принятии финансовых решений требуют применения новейших и всё более точных методов оценки текущего состояния рынка и прогнозов его будущего развития. Особенно остро ощущается потребность в методах и средствах, которые можно применять для прогнозирования событий, далеко выходящих за пределы доверительного интервала составляемых прогнозов. Это, например, региональные и глобальные кризисы, а также вероятные крупные банкротства.

Существующие методы анализа деятельности банков, ограниченные методиками оценки Центрального Банка РФ (опираются на предоставленную банками отчетность и проведение стресс-тестирований) и оценками рейтинговых агентств, по мнению авторов, не отвечают указанным выше требованиям. Это подтверждается степенью опасности, которую сегодня имеют перечисленные события, и спросом на новые методики и системы прогнозной аналитики.

Мы предлагаем проект системы, способной собирать, обрабатывать и анализировать информацию из открытых источников: подборки новостей, открытые публикации отчетов аналитиков, собственные новостные сводки кредитных организаций, цитаты ключевых лиц (в том числе в социальных сетях). Применяя передовые методы анализа данных, система сможет строить прогнозы и находить «проблемные области». Такая система, по мнению авторов, поможет с приемлемой точностью предсказывать кризисные явления в поле банковской деятельности. Также, система сможет использовать достоинства текущего поколения методик оценки (не отказываясь от анализа показателей публикуемых в открытых источниках), в то же

время, обеспечит возможность применения передовых методик в области анализа данных и визуальной аналитики.

По мнению авторов, предлагаемый подход позволит повысить точность результатов, генерируемых с применением проектируемой системы.

П. П. ТОМША

аспирант 4 года обучения
кафедры информатики

Научный руководитель: д-р техн. н., проф. В. Ф. Минаков

ОЦЕНКА СТЕПЕНИ ВОВЛЕЧЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ В РЕГУЛИРОВАНИЕ СФЕРЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Нормативно-правовое регулирование области информационной безопасности в Российской Федерации осуществляется международными договорами и внутригосударственными нормативно-правовыми актами, основой для которых служит Доктрина информационной безопасности Российской Федерации.

Регионы имеют возможность самостоятельно регулировать сферу информационной безопасности в рамках федерального законодательства с помощью региональных законодательных органов. В данной работе представлена оценка степени вовлеченности региональных законодательных органов в процесс регулирования сферы информационной безопасности.

Для расчета оценки для каждого из регионов России был произведен подсчет числа действующих региональных законов, в которых используется термин «информационная безопасность». В качестве оценки мы приняли долю таких законов от общего количества действующих региональных законов, принятых законодательным органом в данном регионе.

Такая оценка отличается скоростью подсчета и предельной простотой и понятностью. Поэтому она может использоваться как индикатор для определения региональных особенностей в сфере регулирования информационной безопасности.

Термин «информационная безопасность» упоминается в 1,67% всех действующих региональных законов. По отдельным регионам этот показатель принимает значения от 0,46% до 5,18%.

Корреляция между общим числом законов в регионе и числом законов, связанных с информационной безопасностью, составляет 0,57, что не даёт нам права говорить о существовании линейной связи между данными показателями.

Больше всего внимания сфере информационной безопасности уделяется в Астраханской области, в которой доля региональных законов с упоминанием информационной безопасности составляет 5,18%.

Также значительное внимание регулированию сферы информационной безопасности уделяют Республика Крым и город Севастополь (доля региональных законов с упоминанием информационной безопасности – 4,56%), Карачаево-Черкесская Республика (4,39%), Новгородская область (3,57%), Курская область (3,5%), Республика Северная Осетия (3,49%), Московская область (3,22%) и Брянская область (3,04%).

Меньше всего внимания регулированию сферы информационной безопасности уделяется в Чукотском автономном округе, доля упоминающих информационную безопасность законов в которой составляет около 0,46% от общего числа региональных законов.

Значительно меньше среднего регулируют сферу информационной безопасности также Саратовская область (0,54%), Тюменская область (0,83%), Самарская область (0,84%), Республика Алтай (0,86%), Орловская область (0,87%), Челябинская область (0,88%), Томская область (0,88%), Ненецкий автономный округ (0,90%), Магаданская область (0,93%), Костромская область (0,94%), Амурская область (0,95%) и Республика Карелия (0,96%).

В остальных регионах доля региональных законов, упоминающих информационную безопасность, составляет от 1% до 3%.

Рассмотренная оценка помогает выявить регионы, имеющие обширный опыт регулирования сферы информационной безопасности посредством региональных законов.

В качестве рекомендации мы предлагаем регионам с высоким значением рассмотренной в данной работе оценки измерить эффективность регулирования сферы информационной безопасности на базе региональных законов и подготовить предложения по внедрению позитивного опыта в регионы с низким значением оценки.

В. А. ЩУГОРЕВА

аспирант 2 года обучения
кафедры информатики

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

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ РИСК-КУЛЬТУРЫ СОТРУДНИКОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ВЕРОЯТНОСТЬ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫХ УБЫТКОВ БАНКА

В 2015 году Россия переживает глубокий экономический кризис. Ограничительные меры, введённые в формате санкций странами США и ЕС, сильное снижение экспортной стоимости нефти, валютные колебания

существенно повлияли на экономический и инвестиционный климат многих отраслей экономики нашей страны. Такое влияние в первую очередь сказалось на банковском секторе. Не осталось незамеченным это и в крупнейшем банке страны – Сбербанке. Так, за 2014 год чистая прибыль банка снизилась на 70 млрд руб., что вынудило банк искать стабильность в показателях не только за счет увеличения прибыли, но и за счет снижения издержек, в первую очередь минимизируя реализованные рискованные события, которые повлияли на структуру ущерба для банка.

Новые вызовы требуют новых и современных методов работы с рисками. В первую очередь, немаловажную роль играет человеческий фактор и непосредственная мотивация сотрудников, напрямую влияющих на предупреждение риска, что послужило основой нового инструмента как измерение и дальнейшее улучшение уровня риск-культуры.

Ключевой задачей является разработка подходов по актуальному и объективному определению зависимости риск-культуры от различных факторов деятельности. Исследования, проведенные в 2014-2015 годы, показали, что при прямом влиянии на изменение уровня риск-культуры существует корреляция с ущербом, реализованном в каждом бизнес-блоке. Так, произведенные расчеты уровня риск-культуры позволили выдвинуть гипотезу о том, что *вероятность (P) возникновения операционного ущерба в сумме S за период линейно зависима от уровня изменения риск-культуры, произошедшей за этот период.*

Проведенные исследования на примере крупного бизнес-блока показали коэффициент корреляции равный 0,76 (корреляция выше среднего). Данная гипотеза позволяет сделать вывод о том, что предложенный инструмент параметризации уровня риск-культуры на первоначальном этапе позволяет в высокой доле корреляции найти зависимость с возникающим ущербом для банка, что дает возможности к более тонкой настройке мероприятий, влияющих на банковский риск-результат.

**Секция VII. УЧЕТ И АУДИТ:
ПРАКТИКА И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ**

К. В. АВДИЕНКО

аспирант 4 года обучения

кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Г. В. Клушанцева

**КВАЛИФИЦИРУЮЩИЕ ИНФОРМАЦИЮ ПРИЗНАКИ
В УЧЕТНОЙ СИСТЕМЕ ХОЛДИНГА**

Дано понятие квалифицирующего информацию признака – это характеристика объекта учета и (или) объекта бюджетирования, позволяющая систематизировать объекты в необходимом для целей управления виде. Например, место возникновения объекта учета или бюджетирования, временные, территориальные признаки, признаки, характеризующие соотношение с бюджетом (бюджетные статьи), а также другие характеристики, выбираемые в зависимости от информационных потребностей, существующих в холдинге.

Учетная система холдинга является важнейшим элементом системы управленческого контроля. Создание эффективной учетной системы достигается посредством организации системы квалифицирующих информацию признаков, обеспечивающей взаимосвязь учетных данных.

При применении квалифицирующих информацию признаков, информация, используемая в управленческом учете, включает в себя: данные, подготовленные на основе бухгалтерского учета, однако, содержащие дополнительные квалифицирующие признаки, а также дополнительную информацию, не отраженную непосредственно в бухгалтерском учёте, но необходимую для целей управления холдингом – данные о договорах, заказах, бюджетные данные и т. д.

Использование квалифицирующих информацию признаков позволяет автоматизировать бухгалтерские записи. Автоматизация бухгалтерских проводок, на основе квалифицирующих информацию признаков позволит, например, осуществлять бухгалтерскую запись по отражению выручки холдинга в соответствии с переходом права собственности и рисков утраты товара, а также получать отчеты по реализации различной степени детализации, необходимые для нужд управления холдингом.

Таким образом, предлагается создать систему квалифицирующих информацию признаков, повышающих качество учетной информации и ее пригодность для целей управленческого контроля. Это позволит обеспечить потребности пользователей разных служб и уровней в информации и использовать по сути одну и ту же информацию в разных разрезах.

А. Н. РАДАЕВ

аспирант 4 года обучения

кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. О. Л. Островская

ВОПРОСЫ НАДЕЖНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРИМЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОМ

Ключевыми характеристиками системы внутреннего контроля организации являются надежность и эффективность.

Эффективность является сложным понятием и может рассматриваться как результат взаимного влияния различных факторов, например:

- соотношение результатов и ресурсов, израсходованных на их достижение;
- соотношение потребностей и результатов.
- достижение поставленных целей и результатов;
- выбор подхода к оценке эффективности приводит к различным результатам.

Например, если во главу угла при оценке эффективности ставится достижение результатов с минимальными издержками, то речь идет о частном случае эффективности, а именно, экономической эффективности. Если при оценке эффективности приоритет отдается соответствию поставленным целям и достигнутым результатам, то в данном случае эффективность тождественна надежности.

Надежность, определена в бухгалтерском словаре как: «надежность – в управлении это свойство систем выполнять возложенные на них функции в течение заданного промежутка времени при определенных условиях эксплуатации».⁵³

Следует отметить, что зависимость между надежностью и эффективностью не является прямой. Повышение надежности не обязательно влечет за собой увеличение эффективности или же снижение надежности будет являться причиной снижения эффективности.

Более того, возможна ситуация, когда снижение надежности вызовет увеличение эффективности. Данный случай объясняется тем, что на обеспечение надежности тратились значительные ресурсы, и снижение надежности обеспечило оптимальное соотношение расходов и полученных результатов.

⁵³ Солодкая М.С. Надежность, эффективность, качество систем управления // Теоретический журнал «Credo». – Оренбург, 1999. – № 5(17).

В практической деятельности при оценке системы внутреннего контроля очень часто имеет место подмена понятия «эффективность» понятием «надежность».

Особенно это характерно для систем внутреннего контроля основанных на концепции тотального контроля. Система тотального контроля может привести к созданию избыточных уровней внутреннего контроля, разработке процедур проверки участков работы, которые не являются источниками серьезных рисков, и как следствие, требующих значительных трудовых затрат, очень часто неоправданных с точки зрения экономической целесообразности. Вследствие чего увеличивается нагрузка на работника (что может сказаться на качестве его работы) или же происходит «раздувание» штатов, тем самым нанося реальный и значительный ущерб организации.

При оценке эффективности внутреннего контроля проверяющим органам целесообразно оценивать эффективность не только с точки зрения надежности, но и учитывая расходы, связанные с осуществлением внутреннего контроля, соотношение затрат и результатов.

Эффективная система внутреннего контроля, это не та система, которая максимально надежна, а та, в которой присутствует оптимальный баланс между экономической эффективностью и надежностью с учетом среды, в которой функционирует организация.

Е. А. ФЕНЕВА

аспирант 1 года обучения

кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Л. Ж. Бдайчиева

АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА» В НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТАХ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

В нормативных документах и экономической литературе можно встретить разные определения понятия «учетная политика».

В соответствии с ПБУ 1/2008 учетная политика организации представляет собой совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной жизни.

Большинство отечественных экономистов в своих работах придерживаются определения учетной политики, указанного в ПБУ 1/2008. Это определение можно встретить у В. П. Астахова, Л. Ж. Бдайчевой,

Н. П. Кондракова, Н. А. Лытневой, Л. И. Малявкиной, Т. В. Федоровой⁵⁴

О. И. Григорьева-Дорофеева в своей работе осветила проблематику трактовки понятия «учетная политика» в различных изданиях по бухгалтерскому учету. На основании ПБУ 1/2008, МСФО, Совета по принципам бухгалтерского учета (Accounting Principles Board Opinions №22 «Disclosure of Accounting Policies»), «Положения о стандартной бухгалтерской практике» (Statements of Standard Accounting Practice 2), а также мнений отечественных и зарубежных ученых-экономистов выработан следующий перечень интерпретаций понятия «учетная политика»:

- совокупность способов ведения учета;
- принципы бухгалтерского учета;
- практика бухгалтерского учета;
- правила бухгалтерского учета;
- формы и методы ведения учета;
- совокупность критериев учетного отражения активов;
- система составления бухгалтерской отчетности;
- реализация метода бухгалтерского учета;
- направленность на обеспечение полного и достоверного представления отчетности организации;
- организация учета;
- ориентируется на финансовую отчетность;
- признается финансовым инструментом.⁵⁵

Т. И. Копылова и А. А. Туровец указывают, что понятие «учетная политика» может трактоваться в широком смысле, выступая в данном случае в роли системы ведения учета в конкретной организации. В узком смысле учетная политика представляет собой документ системы ведения бухгалтерского учета, в котором отражены специфические способы ведения бухгалтерского учета, применяемые организацией малого бизнеса.⁵⁶

На наш взгляд, все указанные трактовки дефиниции «учетная политика» дополняют друг друга. Тем не менее, мы считаем, что определение понятия «учетная политика», содержащееся в ПБУ 1/2008 является полным и исчерпывающим.

⁵⁴ Бдайдиева Л. Ж. Бухгалтерский учет: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям /Л.Ж. Бдайдиева; С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. – Москва: Юрайт, 2011. – 735 с.

⁵⁵ Григорьева-Дорофеева О. И. Формирование учетной политики коммерческих организаций в соответствии с МСФО: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.12 / Казан. (Приволж.) федер. ун-т. – Казань, 2011. – 22 с.

⁵⁶ Копылова Т. И. Формирование учетной и отчетной информации на малых предприятиях: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.12 / Байкал. гос. ун-т экономики и права. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2002. – 25 с.

ЧЖУ ПЭЙ

аспирант 4 года обучения

кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. О. Л. Островская

**ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА –
ОБЩЕСТВЕННО ЗНАЧИМЫЙ АКТИВ
(на примере России и Китая)**

В соответствии с современной международной концепцией развития бухгалтерского учета в её основе лежит концепция отчитывающейся организации, которая определяет цель предоставления бухгалтерской отчетности общего назначения, как: «предоставление финансовой информации об отчитывающейся организации, которая является полезной для существующих и потенциальных инвесторов, заимодавцев и прочих кредиторов при принятии ими решений о предоставлении данной организации ресурсов».⁵⁷

По нашему мнению, данное определение не оправдано ограничивается нормой об использовании информации только для случая принятия решений о предоставлении ресурсов. Информация отчетности общего назначения имеет существенное значение и для принятия решений на государственном и межгосударственном уровне, поскольку именно она является основой статистического обобщения экономических показателей. Следовательно, ее использование позволяет получать экономические выгоды на уровне общественных интересов, что соответствует определению экономического актива в принципе. Являясь общественно значимой, информация бухгалтерского учета является общественной собственностью. Поэтому, исследование возможностей совершенствования бухгалтерского учета, как информационного актива, являющегося общественной собственностью актуально, с позиций повышения эффективности управления устойчивым развитием.

Исследование показало, что влияющими факторами выступают:

1. Общий фактор – проводимая государством экономическая политика, формируемая правящим классом.
2. Частные факторы:
 - система государственного регулирования бухгалтерского учета (правовые основы ведения бухгалтерского учета и подготовки бухгалтерской отчетности);
 - система профессионального регулирования бухгалтерского учета.

⁵⁷ Концептуальные основы финансовой отчетности [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/kons_msfo/.

Пути развития бухгалтерского учета в России и Китае имеют много схожих черт, что позволяет сделать вывод о благоприятных исходных условиях использования метода бухгалтерского учета для устойчивого развития:

- обе страны имеют систему национальных стандартов;
- обе страны открыты к международному сотрудничеству в условиях глобализации и находятся в стадии перехода на МСФО, частично признав международные стандарты финансовой отчетности для формирования публичной информации.

Вместе с тем, в ходе дальнейшего развития учетных систем следует учитывать уже имеющиеся результаты использования МСФО.

С одной стороны экономическая интеграция в глобальный процесс экономического развития требует использования единых правил учета, каковыми являются МСФО.

С другой стороны применение МСФО требует более вдумчивого отношения к последствиям их применения, влиянию на информационное экономическое пространство, возможности управления и влияния на информационный актив.

СОДЕРЖАНИЕ

Победители конференции

Секция I. Актуальные вопросы экономической теории на современном этапе развития общества и глобализации

<i>Макрушина Е.А.</i> Транспортные коридоры как фактор устойчивого развития экономики Северо-Западного федерального округа.....	3
---	---

Секция II. Современная финансовая система: мировые и страновые аспекты развития в условиях глобализации

<i>Евдокимова А.А.</i> Финансовое и организационное обеспечение решения ключевых проблем радиоэлектронной промышленности России.....	6
<i>Магазинер Я.А.</i> Анализ кредитования банками с государственным участием субъектов малого бизнеса.....	8
<i>Ткаченко А.В.</i> Развитие международного обмена налоговой информацией	12

Секция III. Современные предприятия: отраслевые, региональные и инновационные аспекты развития в условиях ресурсных ограничений

<i>Буянов С. Д.</i> Маркетинговая деятельность фармацевтического предприятия в условиях экономической нестабильности и ресурсных ограничений.....	15
<i>Ильин Е.Д.</i> Описание архитектуры бизнес-процессов как инструмент инновационного управления производственным предприятием.....	17
<i>Козимьянец К.В.</i> Оценка качества труда посредством интерпретации показателей функционирования организации	20
<i>Мошкова М.А.</i> К вопросу обоснования стратегии продвижения товаров и услуг в социальных сетях.....	22
<i>Серкова К.Я.</i> Международный опыт программно-целевого управления.....	25

Секция IV. Производственный менеджмент: отраслевые аспекты

<i>Богданова А.М.</i> Формирование краудсорсинга на предприятиях.....	29
<i>Силлюк Л.В.</i> Специфические риски инновационной деятельности промышленных предприятий в период глобальной нестабильности.....	31

<i>Тюрина К.А.</i> Логистические решения по консолидации «малых» закупок для обеспечения нужд дошкольных образовательных учреждений	34
---	----

**Секция V. Мировая экономика
и международные экономические отношения
в условиях геополитической нестабильности**

<i>Александров А.Р.</i> Вызовы современной экономики в контексте развития международного электронного бизнеса в рамках Евразийского экономического союза	38
<i>Русинова З.В.</i> Политика количественного смягчения как инструмент стимулирования экономического роста стран мира в условиях нестабильности	40
<i>Селиверстова А.А.</i> Перспективы экономического сотрудничества ЕАЭС с третьими странами	43

Секция VII. Учет и аудит: практика и стратегия развития

<i>Аль-Ссади Нассер Д.Н.</i> Стратегия развития национальной системы бухгалтерского учета в условиях глобализации на примере Республики Ирак	47
--	----

Участники конференции

**Секция I. Актуальные вопросы экономической теории
на современном этапе развития общества и глобализации**

<i>Бубыкин Д.С.</i> Роль устойчивости национальной экономической системы в обеспечении национальной безопасности	49
<i>Харитонович Е.В.</i> Управленческое консультирование в кризисной деловой среде	50

**Секция II. Современная финансовая система:
мировые и страновые аспекты развития в условиях глобализации**

<i>Баркар А.А.</i> Финансовая устойчивость предприятий, управляющих коммерческой недвижимостью в текущих экономических условиях	52
<i>Голобородько А.К.</i> Дивиденды и стоимость компании	53
<i>Денисова А.М.</i> Бюджетные расходы на социальные услуги государства: эффективность и результативность	53

<i>Дорофеева К.А.</i> Стратегия управления финансами энергомашиностроительного сектора экономики РФ.....	54
<i>Зайко Н.В.</i> Влияние нетрадиционной денежно-кредитной политики США на экономику развивающихся стран.....	55
<i>Зборовская Е.В.</i> Эволюция финансового регулирования в пост-советский период.....	56
<i>Килина М.В.</i> Финансовые аспекты инвестиционной привлекательности непубличных компаний	58
<i>Ключарева А.Г.</i> Особенности формирования отчета о движении денежных средств на предприятии энергетического машиностроения.....	59
<i>Меньшиков А.А.</i> Обзор и перспективы антикризисных налоговых мер в области поддержки малого бизнеса в Российской Федерации.....	60
<i>Романовская Е.А.</i> Роль стресс-тестирования в антикризисной политике банка	61
<i>Сайфутдинова Э.Н.</i> Исторический аспект формирования и развития корпоративного налогового менеджмента в Российской Федерации.....	62
<i>Семенюк Е.В.</i> Современные проблемы управления стоимостью компаний в РФ.....	64
<i>Ульянова О.В.</i> Современные государственные подходы к воздействию на теневую экономику	65
<i>Финагенова О.Б.</i> Функции и роль государства в финансировании социально-культурных программ.....	66
<i>Фомин И.С.</i> Мегарегулирование финансовых рынков Российской Федерации.....	67
<i>Цивилев А.Ю.</i> Преимущества и недостатки метода венчурного капитала при оценке стоимости бизнеса малой инновационной компании	68
<i>Шалагинова Е.В.</i> Имплементация системы обложения прибыли контролируемых иностранных компаний.....	69

**Секция III. Современные предприятия:
отраслевые, региональные и инновационные аспекты развития
в условиях ресурсных ограничений**

<i>Бондарев Я.И.</i> Проблема списания сопутствующих расходов, связанных с использованием прав на интеллектуальную собственность.....	71
<i>Галкин В.Ю.</i> Совершенствование мер государственной поддержки малого предпринимательства в условиях становления контрактной системы закупок.....	72
<i>Голубкова Н.А.</i> Корпоративная социальная ответственность как один из факторов формирования конкурентоспособности компании.....	73
<i>Гордей Г.К.</i> Информационная поддержка процессов в складской логистике	75

<i>Гуляева Г.Г.</i> Анализ развития нефтегазового комплекса Республики Саха (Якутия).....	77
<i>Коленицына Е.В.</i> Критерии качества услуги как инструмент удержания потребителей	78
<i>Костыря И.А.</i> Особенности управления человеческими ресурсами в инновационных компаниях	80
<i>Локтионова Е.В.</i> Инвестиционная составляющая логистики девелопмента жилой недвижимости	82
<i>Лукина О.А., Любаева В.А.</i> Совершенствование методов квалиметрической оценки деятельности бизнес-систем с использованием методов многокритериальной оценки и математического моделирования	83
<i>Миროнова Л.А.</i> Комплекс маркетинга в деятельности спортивной федерации	84
<i>Тимофеев В.А.</i> Интегрированная отчетность как средство совершенствования стратегии российских малых предприятий	85
<i>Тюлягин С.И.</i> Особенности формирования бренда в социальных медиа	86
<i>Щербинин М.Н.</i> Факторы конкурентоспособности предприятия.....	87

Секция IV. Производственный менеджмент: отраслевые аспекты

<i>Варванская А.С.</i> Роль государства в социально-экономическом развитии общества	89
<i>Вилкова Е.С.</i> Тенденции развития производственной инфраструктуры машиностроительного предприятия (ПИМП) в современных экономических условиях	90
<i>Волков К.В.</i> Правовые аспекты развития предприятий в сфере туризма ...	91
<i>Голуб В.Е.</i> Актуальные проблемы менеджмента и экономики спортивных сооружений.....	92
<i>Зарецкий А.Б.</i> О направлениях повышения эффективности деятельности российских субъектов экономических отношений	93
<i>Лавская К.К.</i> Формы государственного регулирования субъектов рынка воздушных перевозок.....	94
<i>Лигай Н.М.</i> Методы организации инновационного воспроизводства основного капитала на промышленном предприятии	95
<i>Ромашин В.В.</i> Инновационная среда регионов РФ в период экономической нестабильности.....	96
<i>Солодухин А.С., Карнов А.А.</i> Методы формирования инновационной стратегии развития на предприятии	97
<i>Усачева Д.В.</i> Реконцептуализация организационно-экономического механизма формирования цепей поставок на корпоративной основе промышленного сектора в период глобальной нестабильности	98

Секция V. Мировая экономика и международные экономические отношения в условиях геополитической нестабильности

<i>Лубская Е.В.</i> Глобальные цепочки добавленной стоимости: риски и преимущества от участия стран.....	100
<i>Лыжин Р.Ю.</i> Социально-экономические последствия между-народной миграции кадров.....	101
<i>Терёхина Е.С.</i> Особенности российско-финского экономического сотрудничества в условиях нарастания геополитических дисбалансов: новые вызовы и возможности.....	102
<i>Торосян Н.Н.</i> Вступление Армении в ЕАЭС: геополитические причины и возможные экономические последствия	103
<i>Финагенова Ю.Б.</i> Характеристика международного опыта финансирования высшего образования.....	104

Секция VI. Информационные технологии и математические методы в экономике

<i>Артемьев А.В.</i> Кластеризация банков по критериям эффективности персонала	106
<i>Башиа Н.Б.</i> Повышение эффективности научной деятельности НИИ как фактор обеспечения экономической безопасности	107
<i>Газуль С.М.</i> Контейнерная виртуализация для построения гибридных информационных систем.....	108
<i>Газуль С. М., Шкарбан А.С.</i> Система анализа деятельности кредитных организаций методами визуальной аналитики.....	109
<i>Томша П.П.</i> Оценка степени вовлеченности региональных законодательных органов в регулирование сферы информационной безопасности.....	110
<i>Щугорева А.А.</i> Влияние уровня риск-культуры сотрудников коммерческого банка на вероятность возникновения операционных убытков банка.....	111

Секция VII. Учет и аудит: практика и стратегия развития

<i>Авдиенко К.В.</i> Квалифицирующие информацию признаки в учетной системе холдинга	113
<i>Радаев А.Н.</i> Вопросы надежности и эффективности внутреннего контроля в системе бухгалтерского учета на примере управления банком	114
<i>Фанева Е.А.</i> Анализ понятия «Учетная политика» в нормативных документах и экономической литературе.....	115
<i>Чжу Пэй.</i> Информационная база бухгалтерского учета – общественно значимый актив (на примере России и Китая).....	117

Научное издание

**РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА
В ПЕРИОД ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

*Материалы научной конференции
аспирантов СПбГЭУ – 2015*

10 апреля 2015 года

Подписано в печать 29.03.16. Формат 60×84 1/16.
Усл. печ. л. 7,75. Тираж 300 экз. Заказ 427.

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

Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ