СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ: «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ»..... 20

Андреева Татьяна Дмитриевна
Повышение конкурентоспособности нефтегазовых компаний в условиях нестабильности сырьевой базы 20

Башлай Ксения Викторовна, Шакирова Гузель Газинуровна
Крупное международное мероприятие как объект научного исследования 21

Бурнашева Татьяна Гаврильевна
Тестирование модели Тибу: школьное образование и цены на жилье 22

Бычкова Евгения Петровна
Инновационное предпринимательство в современной России: проблемы формирования институциональной среды 24

Кляйн Яна Юрьевна
Экономическое прогнозирование в современной России: взгляд через призму вступления в ВТО 25

Козенко Алексей Сергеевич
Новая индустриализация российской экономики в контексте длинноволновой динамики .. 26

Копылова Юлия Геннадиевна
Основные причины теневого предпринимательства в Российской Федерации 27

Краснов Григорий Леонидович
Экономическое и морально-этическое стимулирование: эффект вытеснения..... 28

Мусаева Тамара Мобилевна
Проблема рационального поведения с точки зрения теории игр 30

Согомонян Хачик Татулович
Уроки глобального кризиса для монетарной политики государств..... 31

Соткин Иван Сергеевич
Воздействие процесса глобализации на трансформацию функций государства..... 32

Шаповалов Сергей Николаевич
Этническое предпринимательство: сущность и функции..... 33

Шурпиков Владислав Андреевич
Регулирование банковской деятельности: австрийская теория и наследие закона Гласса-Стиголла..... 35

СЕКЦИЯ: «СТРАХОВАНИЕ»..... 37

Береза Ирина Валентиновна

Особенности формирования резервов премий по международным стандартам финансовой отчетности 37

Гуринович Эдуард Владимирович
Инвестиционная деятельность страховщика 38

Емельянова Ксения
Целесообразность применения LEAN-технологий в страховых компаниях 38

Кротова Анна Михайловна, Черняева Мария Андреевна
Программа «12+12» как направление добровольного пенсионного страхования 39

Кудяшева Юлия Германовна
Выявление особенностей банкострахования посредством композитного рэнкинга 41

Кузнецова Ирина Владимировна
Характерные черты слияний и поглощений страховых компаний в России 42

Мельников Евгений Сергеевич
Актуальные проблемы развития посреднической деятельности в страховании 43

Мельникова Александра Викторовна
Риск ликвидности как индикатор банкротства страховой организации 44

Некрасова Анна Евгеньевна
Обязательное страхование ответственности застройщика при продаже квартир по договору долевого участия 45

Пироговская Инга Николаевна
Принципиальные отличия составления финансовой отчетности страховых организаций по российским и международным стандартам 47

Рубановская Мария Анатольевна
Влияние ценности человеческой жизни на уровень развития страхования жизни в разных странах 47

Садчикова Анна Кирилловна
Актуальные проблемы развития российского страхового рынка в условиях вступления РФ в ВТО 49

СЕКЦИЯ: «СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ И РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА» 51

Аветисян Айк Оганнесович
Внешняя торговля Армении после вступления в ВТО 51

Богатырева Карина Александровна
Влияние предпринимательской ориентации на результаты деятельности фирмы в контексте развивающегося рынка 52

Борисова Дарья Александровна
Экономическое взаимодействие КНР со странами Африки 53

Бурцев Максим Игоревич

Перспективы создания оффшорной зоны на территории Российской Федерации 55

Дмитриева Дарья Михайловна
Межфирменное сотрудничество как фактор инновационного развития международных компаний 56

Евсюков Яков Вадимович
Approaches to the studying of WTO-related effects on Azerbaijani economy 57

Ерещенко Виктрория Юрьевна
Mode 4 of the General Agreement on Trade in Services as the institutional framework of steering international labor migration in the context of the WTO 58

Зарожная Екатерина Сергеевна
Особенности ведения бизнеса в переходной экономике Республики Беларусь 60

Кашаев Тимур Равшанович
Инвестиционная привлекательность Санкт-Петербурга и Ленинградской области 61

Козлова Наталья Николаевна
Страны мира в международной торговой системе в контексте нормативно-правового регулирования 62

Козюкова Ольга Александровна
Торговое сотрудничество Российской Федерации и Республики Корея: состояние и перспективы 63

Комош Виктория Игоревна
Анализ уровня развития банковских систем стран-членов ВТО 65

Корчак Марина Владимировна
Достигнутый прогресс и нерешенные проблемы в развитии Таможенного союза (Россия, Белоруссия, Казахстан) в рамках вступления России в ВТО 66

Курзина Марина Александровна, Пальчук Полина Андреевна
Современный мировой рынок услуг 68

Куценко Ольга Семеновна, Романова Ксения Юрьевна
Сравнение особенностей ведения бизнеса в США и Японии 69

Лабутина Виталия Вадимовна
Внедрение международных стандартов GMP на фармацевтических предприятиях России .. 71

Лихачев Николай Федорович, Рымин Егор Андреевич
Утечка мозгов как внешняя угроза экономической безопасности России 72

Макенов Мурат Маратович
Украина: Евросоюз или Таможенный союз 72

Малиновская Алиса Васильевна
Международный трансферт технологий: перспективы для российских компаний 74

Матюхина Алина Николаевна, Абраменко Мария Владимировна
Тенденции и перспективы использования биотоплива в мировой экономике 75

Минеева Анна Сергеевна
Анализ мировой практики формирования государственных инвестиционных фондов 76

Морозов Виктор Сергеевич
Вектор развития современной австралийской газовой промышленности как основа формирования российских СПГ-проектов 78

Мокринская Надежда Анатольевна, Назаренкова Алиса Дмитриевна
Фармацевтическая отрасль после присоединения России к ВТО: упущенные преимущества и скрытые возможности 79

Попова Антонина Александровна
Гармонизация торговой политики внутри Таможенного Союза России, Белоруссии и Казахстана: основные направления 81

Рзаева Марина Шахиновна
Международный маркетинг как фактор успеха компании в конкурентной борьбе (на примере Virgin Atlantic Airways) 82

Роот Мария Петровна
Экономическое сотрудничество России и Германии на примере совместных проектов в Северо-Западном Федеральном округе 84

Солдатенко Дарья Михайловна
Роль международной торговли интеллектуальной собственностью в становлении мирохозяйственных связей в современных условиях глобализации 85

Терлеева Антонина Витальевна
Развитие органического земледелия как фактора повышения конкурентоспособности Российской Федерации на мировом рынке продовольствия 86

Тищенко Ксении Петровны
Важность вопроса упрощения процедур международной торговли для Дохийского раунда 87

Чечушкина Дарья Петровна
International intellectual property rights regulation problems in the digital environment and harmonization of national IPR regimes. 89

Шкурина Мария Александровна
Trade remedy investigations in the context of the Eurasian Economic Commission (EurAsEC): case of anti-dumping measures on antifriction bearings imported from China to the territory of Customs Union 91

Щербаткина Любовь Сергеевна
Маркетинг немецкой молочной продукции в России: проблемы и пути решения 92

СЕКЦИЯ: «РОССИЯ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ЭКОНОМИКА И ОБЩЕСТВО» 94

Акобиров Сардор Одилович
Барьеры на пути становления государственно-частного партнерство как эффективного механизма модернизации инфраструктуры 94

Бенсон Изабель Назиховна

Причины негативного влияния ресурсного богатства на экономическое развитие стран 95

Бугаев Максим Андреевич
Оптимизация рынка труда Санкт-Петербурга и Ленинградской области 95

Бушенева Юлия Константиновна
Перспективы и особенности введения международного банковского стандарта Базель III в России 96

Грачев Григорий Владимирович
Механизмы модернизации институциональных основ процентной политики Банка России. 97

Дарьина Юлия Алексеевна
Стратегия социально-экономического развития России в условиях глобализации 98

Жулега Ирина Анатольевна
Социально-экономические институты в национальной экономике 100

Ипатова Анастасия Анатольевна
Жилищная политика России и развитых стран в эпоху глобализации 101

Кирсанова Екатерина Дмитриевна
Инфляция в переходной экономике 102

Колобова Людмила Леонидовна
Оценка и пути развития внешнеэкономического потенциала приграничного региона (на примере Тюменской области) 103

Лодыгина Алина Андреевна
Конкурентные преимущества и недостатки российской экономики 104

Менько Ксения Евгеньевна
Экономическая безопасность института семьи как основа развития человеческого капитала в России 106

Мурникова А.
Конкурентоспособность и темпы роста российской экономики: исследование взаимосвязи 107

Подзолова Тамара Александровна
Институциональные проблемы экономического развития в условиях ресурсной зависимости 108

Сомова Александра Викторовна
Конкурентоспособность российской экономики: проблемы и пути совершенствования 109

Хлюстова Ксения Андреевна
Конкурентоспособность российской экономики 110

Цейковец Никита Валерьевич
Типы стратегий национальной экономической безопасности в условиях глобализации 111

Daniel Buc
Historical Simulation as a Part of VaR 112

Veronika Frnková
The Estimation of Volatility **113**

Katarína Kočišová, Daniel Žilovec
Discriminatory analysisas a tool for prediction of bankruptcy **114**

Katarína Kramárová
Real Option Valuation – Theory and Practice **116**

Jana Majerová
Advertising in Contemporary Society **117**

Gabriela Masárová
B2B Branding Strategy **118**

Marek Rebeťák
Performance management as a tool for improving individual and team **119**

Erika Spuchľáková
Hedging using currency futures **120**

Ing. Katarína Valášková
Trends in consumer behaviour **121**

Katarína Zvaríková
Macro stress testing of banks **122**

СЕКЦИЯ «ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА» **124**

Алексашина Анастасия Анатольевна
Кредиторская задолженность как источник финансирования российских предприятий во время финансового кризиса **124**

Алексеев Дмитрий Олегович 125
Использование конструкции ELN с нулевым купоном для участия в изменении стоимости активов различных типов **125**

Бахарева Валерия Дмитриевна
Создание мегарегулятора в России: влияние на небанковских финансовых посредников и российский фондовый рынок **126**

Беренда Анастасия Александровна
Налогообложение банковских вкладов физических лиц **128**

Борисова Юлия Юрьевна
О некоторых вопросах выявления особо рисковых моментов на финансовых рынках **129**

Булдакова Анна Вячеславовна
Создание международного финансового центра: проблемы и перспективы **130**

Варкуева Виолетта Андреевна
Инновационные финансовые инструменты и технологии. Венчурные инвестиции **131**

Ващук Ангелина Эдуардовна

Финансирование сферы жилищно-коммунального хозяйства на современном этапе..... 133

Величковский Андрей Владимирович
Проблемы оценки немонетарных активов в бухгалтерском учете..... 134

Глинский Андрей Владимирович
Мировая практика венчурного финансирования: эволюция и современное состояние..... 135

Дарьина Юлия Алексеевна
Роль поступлений из бюджета Российской Федерации в областные бюджеты 137

Драчева Татьяна Александровна
Формирование региональной бизнес-модели устойчивого банкинга 138

Еремеева Виктория Андреевна
Проблемы и перспективы введения инфляционного таргетирования в России..... 139

Жигалова Марина Сергеевна
Особенности налогообложения сделок хеджирования 140

Заметельская Наталья Михайловна
Управление муниципальным долгом: проблемы и перспективы 141

Капустина Екатерина Петровна
Глобализация финансовых рынков и её последствия для мировой экономики 143

Карась Светлана Павловна
Долговая политика Российской Федерации..... 144

Кирсанов Иван Андреевич
Формирование общей системы биржевой торговли в едином экономическом пространстве (ЕЭП)..... 145

Кисель Татьяна
Анализ ресурсов банковского инвестиционного кредитования в отделении ОАО «Белагропромбанка» в г. Столине 146

Лаврова Мария Эдуардовна
Преимущества проектного финансирования перед иными моделями финансирования инвестиционных проектов 148

Ладята Евгения Игоревна
Внедрение новых стандартов капитала и рисков в банковскую систему Республики Беларусь 149

Лесникова Наталья Степановна
Проблемы формирования международных финансовых центров в России..... 151

Лупырь Алексей Александрович
Оценка денежных потоков по переводным ипотечным ценным бумагам 152

Маркевич Евгений Михайлович
Реформирование пенсионной системы РФ: проблемы и перспективы 154

Мамилова Танзила Эдиковна
Проблемы регулирования государственного долга 155

Маташина Анастасия Владимировна
Анализ рынка лизинга в России 156

Мещерская Александра Александровна
Базель-3: новые стандарты управления ликвидностью 157

Надиров Эмин Вякиль оглы
Инновационные инструменты и технологии на финансовом рынке Азербайджана 159

Немгирова Гиляна Васильевна
Финансовая устойчивость банков в условиях нестабильности финансовой системы 160

Панков Александр Юрьевич
Новые инструменты рынка опционов 161

Петросян Карен Ашотович
Первоначальное размещение акций как способ привлечения собственного капитала 162

Попова Светлана Борисовна
Управление внешним долгом России 164

Пугачев Андрей Александрович
Возможности управления налоговым потенциалом региона 165

Пустовалов Андрей Александрович
Налогообложение на финансовых рынках 166

Путренков Сергей Иванович
Государственное финансирование как источник развития инновационного бизнеса 167

Семенова Марина Сергеевна
Приоритетные направления финансовой оценки неплатежеспособного предприятия 169

Сергеева Светлана Михайловна
Оценка кредитного риска коммерческого банка с использованием VaR-модели 170

Сизова Татьяна Михайловна
Современные принципы управления государственным долгом 171

Синица Евгения Алексеевна
История возникновения факторинга как инструмента финансирования международной торговли 172

Сыч Андрей Васильевич
К вопросу о сравнении объемов рынков базовых активов и деривативов 174

Сюй Чэнь
Состояние банковского сектора Китая после экономического кризиса 2008 175

Таранникова Татьяна Викторовна
Факторы и ограничения долговой политики субъектов РФ 176

Тахтаева Римма Шаймардановна
Применение финансовых инноваций в АО «СБЕРБАНК России» в Казахстане 177

Тимофеев Александр Анатольевич
Разработка рекомендаций по формированию инвестиционных портфелей доверительного управления на рынке ФОРЕКС. ... 178

Титов Виктор Олегович
Определение модели проектного финансирования и ее стейкхолдеры ... 180

Тихенькая Ольга Вячеславовна
Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Россия в системе международных финансов. ... 181

Турапова Анна Михайловна
Проблемы и перспективы развития механизма бюджетирования ... 182

Федосов Егор Михайлович
Роль спонсоров в финансировании футбольных клубов на примере клубов РФПЛ ... 183

Фалькова Алина Андреевна
Корреляционный анализ в банковской деятельности ... 184

Федосеева Татьяна
Система риск-менеджмента в коммерческом банке ... 185

Харионовский Сергей Александрович
Проблемы становления института кредитного брокериджа, как элемента инфраструктуры кредитного рынка ... 186

Чиригба Астанда
Роль институтов (банков) развития в укреплении интеграционных связей на постсоветском пространстве ... 188

Шабаловская Вероника
Дистанционное банковское обслуживание физических лиц в оао «бпс-сбербанк» ... 189

Швецова Ирина Алексеевна
Биржевой рынок РФ ... 190

Шубина Анна Викторовна
Модели финансового анализа предприятия ... 191

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА» ... 193

Вяткин Кирилл Олегович
Эффективность проведения Олимпийских игр ... 193

Газизова Галия Маратовна
Анализ ликвидности и финансовой устойчивости фирм, осуществляющих жилищное строительство (на примере ряда застройщиков Санкт-Петербурга и Москвы) ... 194

Константинова Евгения Валерьевна
Управление жизненным циклом организации ... 195

Крохин Алексей Владимирович
Особенности финансирования в России сделок слияний и поглощений в отрасли связи 196

Кузнецов Виктор Олегович
Оценка характеристик бренда в программной среде MATLABFuzzyLogicToolbox 198

Кузнецова Елена Владимировна
Особенности формирования организационной культуры российских организаций 199

Распопова Инна Артуровна
Комплексная оценка эффективности функционирования предприятия 200

Самоленков Сергей Викторович
Разработка концепции управления компанией на основе стратегии, культуры и структуры в нефтегазовой отрасли 201

Сиденко Александр Сергеевич
Эволюционная теория мотивации персонала 203

Старых Янина Игоревна
Оценка эффективности применения патентной системы налогообложения 204

Толкачева Дарья Георгиевна
Управление портфелем проектов как составляющая модели исследований и разработок на примере фармацевтической отрасли 205

Толмачева Екатерина Александровна, Середкина Евгения Александровна
Оптимизация документооборота компании 207

СЕКЦИЯ: «ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ» 209

Антонова Анастасия Михайловна
Особенности деятельности венчурных фондов в России 209

Бирюков Кирилл Константинович
Модель Совершенства EFQM как инструмент антикризисного управления в инновационной фирме 210

Борисова Полина Павловна
Утечка научных исследований из России. Причины и последствия 211

Бурова Евгения Сергеевна
Разработка стратегии получения оптимальной цены в зависимости от объемов производства 213

Буряков Никита Сергеевич
Основные аспекты и значение логистической поддержки инновационного развития предприятий промышленности 213

Васильева Мария Александровна, Цветова Ирина Александровна
Трудности оценки экономической эффективности инвестиционных проектов нефтегазовых компаний 215

Глазырина Светлана Игоревна
Формирование стратегии выхода из венчурных инвестиций 216

Евсюков Виктор Германович
Модернизация промышленного предприятия (на примере металлургии) 218

Елизарова Екатерина Владимировна
Интрапренерство как инструмент для выявления и реализации внутри компании инновационных идей..... 219

Зубарева Александра Алексеевна
К вопросу оценки социальной эффективности инновационных проектов, реализуемых с финансовой поддержкой государства..... 220

Калашникова Людмила Анатольевна
Краудсорсинг – новый вид инновационной стратегии в деятельности компаний 221

Камалиева Диана Дамировна, Тетерева Елена Валерьевна
Актуальность привлечения иностранных инвестиций..... 222

Ковалёва Анна Сергеевна
Проблемы перехода на инновационный путь развития экономики 224

Королева Анна Владимировна
Инновационное развитие региона на основе кластера 225

Корчагина Алена Сергеевна, Ремезова Ольга Анатольевна
Особые технико-внедренческие зоны в реализации программ инновационного развития 226

Лавриненко Наталия Юрьевна
Особенности оценки эффективности IT-проектов..... 228

Ларионов Даниил Дмитриевич
Методы ценообразования опционов в оценке инновационного бизнеса 228

Лобас Анастасия Сергеевна, Гальдикайте Кристина Витаутовна
Оценка экономической эффективности инновационной системы промышленного предприятия..... 230

Машталер Виолетта Александровна, Слепинина Александра Константиновна
Методологические проблемы при планировании оценки венчурного проекта..... 231

Молчанов Алексей Николаевич
Анализ федерального законодательства в области оценки результатов интеллектуальной деятельности, как вкладов в уставный капитал малых фирм..... 232

Палазник Елена Сергеевна
Проблемы финансирования инновационной деятельности Республики Беларусь..... 233

Прокопенко Анастасия Сергеевна, Рудых Елизавета Викторовна
Ограничения использования метода CAPM для выставления адекватной ставки дисконтирования при оценке эффективности инновационных проектов 234

Романов Ярослав Евгеньевич
Инвестиционная политика нефтяных компаний..... 235

Рудьман Янина Владимировна, Ковалева Екатерина Дмитриевна
Анализ инвестиционной деятельности в Республике Беларусь 236

Саззи Александр Михайлович
Управление рыночной стоимостью компании на основе реализации инновационных проектов 237

Саморядов Кирилл Алексеевич
Оценка объема рынка инновационной продукции на основе поправочного коэффициента 238

Самылов Иван Олегович
Создание стоимости инновационной компании при осуществлении сделок M&A 239

Смирнова Юлия Игоревна
Финансовый менеджмент IT-проектов с открытой моделью продюсирования на примере мобильных игр 241

Соколова Виктория Валерьевна
Роль университетов в развитии национальной инновационной системы 242

Стрелец Ксения Максимовна
Оценка уровня инновационного развития предприятия на примере анализа обеспеченности Ижорского трубного завода основными фондами 243

Сылкина Ксения Сергеевна
Анализ взаимодействия участников инновационного процесса при заключении долевого соглашения проекта 244

Тихонович Марина Михайловна
Инновации в регионах Республики Беларусь 245

Часовских Наталья Геннадьевна
Инновации как основной фактор повышения конкурентоспособности предприятий 246

Щелков Николай Сергеевич
К постановке проблемы практической интеграции проектного подхода в процесс планирования финансово-хозяйственной деятельности ВУЗа 248

СЕКЦИЯ: «ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ОСНОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И СТАТИСТИКИ» 249

Акимова Алина Александровна
Моделирование как метод бухгалтерского учета в трудах профессора Я.В. Соколова 249

Величковский Андрей Владимирович
Проблемы оценки немонетарных активов в бухгалтерском учете 250

Воробьёва Анна Владимировна
Совершенствование механизма социальных отчислений в России 251

Гильфанова Регина Махтумяновна
Трансформация бухгалтерской финансовой отчетности в формат МСФО 252

Гниломёдова Елена Валерьевна
Оценки в российской системе бухгалтерского учёта 253

Грибанова Анастасия Сергеевна, Цветова Ирина Александровна
Проблема доверия в аудите ..... Ошибка! Закладка не определена.

Демидова Марина Александровна
Трактовка прибыли в трудах Луки Пачоли 254

Дугина Екатерина Игоревна
Проблемы учета факторинговых операций 256

Еремеева Виктория Андреевна
Стратегия развития системы учета и отчетности в секторе государственного управления РФ. Адаптация Международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора при реализации реформы бухгалтерского учета и отчетности субъектов сектора государственного управления в среднесрочной перспективе 257

Кротова Дарья Константиновна
Подходы к определению термина «бюджет» 258

Леонченко Карина Александровна
Обесценение активов как одна из проблем адаптации МСФО в России 258

Лыкова Екатерина Евгеньевна
Экологизация учетной системы как новое направление реформирования бухгалтерского учета в России 259

Мамедова Гюнель Кошкар-кзы
Оценка денежных потоков в системе анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта 261

Наквас Ксения Михайловна
Профессиональное суждение бухгалтера: сущность и интерпретации 262

Непомнящая Марина Сергеевна
Анализ затрат и государственное регулирование цен в РФ 262

Плиско Дарья Игоревна
Совместный подход к аудиту и его влияние на принцип независимости 263

Попова Екатерина Юрьевна
Влияние национального аспекта на формирование профессионального суждения в рамках МСФО 265

Решетникова Татьяна Константиновна
Система сбалансированных показателей: стейкхолдерский подход 266

Рудченко Максим Константинович
МСФО как инструмент развития национальной экономики 267

Русакова Екатерина Владимировна
Основные тенденции в распределении налоговой нагрузки по секторам экономики в РФ . 268

Седенко Софья Сергеевна
Управление налогообложением организации 269

Сенькина Анна Сергеевна
Критика «приоритета содержания над формой» 270

Соловей Татьяна Николаевна
Формирование финансовой отчетности на основе данных социального учета 271

Ступина Мария Васильевна
Качество аудита: основные трудности и пути решения 272

Чахлов Дмитрий Алексеевич
Политика бюджетирования на предприятии 273

Чернова Надежда Геннадьевна
Проблемы оптимизации налогообложения в строительстве с учетом экспортных операций 275

Шестакова Анастасия Юрьевна
Изменение роли бухгалтера в современной российской практике 276

Шурмухина Вероника Валерьевна
Калькулирование по стадиям жизненного цикла как инструмент стратегической политики 277

Яковлева Валентина Сергеевна
Студенческая инициатива: проблемы учета и налогообложения, сдерживающие ее развитие 278

СЕКЦИЯ: «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА» 280

Алферова Дарья Вадимовна
Event-менеджмент в индустрии спорта 280

Артемова Оксана Игоревна
Структура социального капитала 281

Баранова Анна Павловна, Васильева Мария Александровна
Управление рисками на предприятии 282

Бичина Анна Алексеевна, Маклеонова Ксения Михайловна
Основные направления реализации принципа социальной ответственности (на примере ОАО «РусГидро») 284

Ветрова Мария Александровна
Модель интеллектуальной организации в рамках теории стратегического менеджмента .. 285

Власенков Александр Юрьевич, Генаева Анна Евгеньевна
Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов местных бюджетов 287

Власов Станислав Андреевич
Типология сетевых форм межорганизационных взаимодействий 287

Голядкина Ольга Вячеславовна
Проблемы управления талантами в формирующейся экономике знаний 289

Мешкова Ясмина Романовна
Особенности менеджмента в Германии. Jahr der Deutschland in Russland: вместе строят будущее!..... 290

Мисюрова Юлия Игоревна
Проблемы социальной ответственности менеджмента: причины принятия менеджерами неэтичных управленческих решений..... 290

Михайлов Василий Михайлович
Социально-экономическая дифференциация сельского хозяйства в регионах РФ как основа управления сельскохозяйственным производством 292

Монастырская Анастасия Алексеевна
Место и роль стратегического менеджмента в управлении туристской фирмой 293

Нагишева Людмила Николаевна
Использование менеджмента знаний в совершенствовании научно-исследовательской работы студентов в вузе 294

Паненкова Евгения Александровна
Проблемы планирования персональной карьеры 295

Ромали Юлия Георгиевна
Sensemaking как метод антикризисного управления на уровне организации 296

Романенко Виктория Николаевна
Основные проблемы развития въездного и выездного туризма в РФ 297

Сергеева Анастасия Вячеславовна
Обмен знаниями в организации: содержание и границы понятия 298

Соколов Александр Юрьевич
Выявление проблем экологического туризма в Ленинградской области и разработка мер для их решения 299

Суючбакиева Диана Романовна
Проблемы внедрения бережливого производства на российских предприятиях..... 300

Ушакова Марина Анатольевна
Стратегическое управление организационной культурой в сфере услуг..... 302

Худышкин Евгений Павлович
Мотивационный механизм в системе повышения эффективности государственного и муниципального управления 303

Чжан Яожэнь
Особенности стратегического менеджмента в Китае 304

Шамсутдинов Фархад Асхатович
Современное состояние и тенденции развития российского рынка консалтинга 305

Юрьева Наталья Ивановна
Преодоление проблем менеджмента и разработка конкурентоспособной стратегии туристской фирмы в современных условиях российского рынка 306

СЕКЦИЯ «МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ»..... 307

Аржаник Екатерина Петровна
Теория кооперативных игр в моделировании проектовгосударственно-частного партнерства 307

Беленкова Анна Александровна, Шульман Кирилл Яковлевич
Риск-менеджмент как неотъемлемая часть функционирования предприятия 308

Бубенко Екатерина Александровна
Бивалютная корзина как «якорь» для российского рубля 309

Воробьева Наталия Александровна, Гусниева Айла Арслановна
Обоснование оптимальных программ инвестирования в акцииОшибка! Закладка не определена.

Дебердеев Павел Олегович
Монополия и инновации на рынке товаров длительного пользования..... 310

Довженко Сергей Евгеньевич
Применение метода Random Forest в прогнозировании банкротства предприятий 311

Картавова Инга Сергеевна
Применение экономико-математических методов при построении оптимального транспортного маршрута 312

Кунц Вадим Вадимович
Моделирование кредитного портфеля банка на примере ОАО «ВТБ Северо-Запад»..... 313

Мацюк Юлия Геннадиевна
Изучение конкуренции на рынке браузеров с помощью аппарата теории игр 314

Миронова Елена Алексеевна
Методы обоснования необходимости дифференциации полисов в сфере автострахования 315

Настыч Мария Александровна
Горизонтальная интеграция и ее последствия: эмпирическое исследование 317

Плотников Никита Николаевич
Особенности формирования портфеля акций высокотехнологичных компаний в NASDAQ с учетом различных предпочтений инвестора..... 317

Светлов Кирилл Владимирович
Об одном подходе к оценке стоимости «радужных» опционов 319

Семенова Юлия Александровна
Регрессионный анализ в маркетинговых исследованиях..... 320

Скубиева Светлана Андреевна

Эконометрическое исследование факторов современной инфляции 321

Смирнова Алина Николаевна
Формирование инвестиционного портфеля с минимальными рисками 322

Соловьев Антон Дмитриевич
Модель реформ в ресурсозависимой стране: коалиции и баланс сил 324

Фадеев Евгений Сергеевич
Политическая экономика ресурсного проклятия 325

СЕКЦИЯ: «ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ» 326

Алексеева Анна Сергеевна
Типовая модель управления организацией учебного процесса вуза 326

Артеева Елена Дмитриевна
Формирование модели бизнес-процессов для компании медиаиндустрии 326

Банников Никита Игоревич
Перспективы внедрения компонентов ИТ-инфраструктуры в российских компаниях с использованием модели облачных вычислений. 327

Ивакина Анастасия Александровна
Алгоритмическое управление портфелем ценных бумаг на основе тринарной инвестиционной стратегии 328

Карпенко Дарья Андреевна
Моделирование системы управления ИТ в компании 329

Кичев Александр Андреевич
Интегрированная модель бизнес-процессов, ориентированная на риск-менеджмент. 330

Мелешкин Михаил Игоревич
Оценка научной деятельности высших учебных заведений в рамках программ развития и «5 в 100». 331

Орлова Ирина Александровна
Построение метрики качества информационного поиска на основе предсказания смены поисковой системы 332

Тимофеева Дарья Алексеевна
Возможности применения систем бизнес-аналитики для проведения внутреннего аудита.334

Шумская Екатерина Игоревна
Пути повышения эффективности функционирования предприятия за счет внедрения IT-технологий на примере компании «ЕвроХим» 334

Юрков Дмитрий Александрович
Проблемы определения реальной цены информационной системы в социальной сфере.. 336

СЕКЦИЯ: «ЭКОНОМИКА И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ» 337

Акберова Татьяна Нуртдиновна
Социальная ответственность малого бизнеса: понятие и уровни 337

Белоусов Константин Юрьевич
Исследование взаимосвязи концепции устойчивого развития компании с концепциями корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития 338

Ван дер Мей Надежда Юрьевна
Формирование логистической системы региона как фактор устойчивого развития региона 340

Волынец Светлана Евгеньевна
Государственно-частное партнерство в сфере производства общественных благ 341

Долгодворова Карина Львовна
Качество образования как один из факторов формирования интеллектуальных ресурсов . 342

Дубок Владимир Сергеевич
Социально-психологические особенности профессиональной деятельности служащих таможенных органов ..... Ошибка! Закладка не определена.

Журавлева Злата Сергеевна
Создание «Центров творческого досуга» как направление социальной работы ..... Ошибка! Закладка не определена.

Иванова Ольга Владиславовна
Передача человеческого капитала в компании 344

Какорина Екатерина Сергеевна
Последствия повышения акцизов на табачную продукцию в России 345

Кудрина Анастасия Олеговна
Энергоэффективность как решение социально-экологических проблем 346

Махновская Елена Витальевна
Социальный капитал компании: проблемы измерения и оценки 347

Мышинская Анастасия Сергеевна
Роль социальных предприятий в региональной системе социальной защиты населения ... 349

Новикова Марина Васильевна
Корпоративная социальная ответственность в России 350

Новицкая Наталья Александровна
Особенности корпоративной социальной ответственности в России 351

Стрельцова Анастасия Леонидовна
Вступление в ВТО как вызов устойчивому развитию России 352

Схведиани Анги Ерастиевич
Корпоративная социальная ответственность и трансформация цепочки ценностей на примере компании «АвтоВАЗ» 353

Тарасова Светлана Дмитриевна

Третий сектор экономики: некоммерческие организации как субъект социального партнерства 354

Хабибуллин Рифат Илгизович
Социальная защищенность работников российских народных предприятий 355

Секция: «Экономическая теория и история экономической мысли»

Повышение конкурентоспособности нефтегазовых компаний в условиях нестабильности сырьевой базы

Андреева Татьяна Дмитриевна
Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», студент
Научный руководитель: доктор технических наук, проф. Скобелина Валентина Петровна

Современные подходы к методологическому решению проблемы повышения конкурентоспособности нефтегазового комплекса России нацелены на активацию проектов добычи углеводородного сырья (УС) в шельфовых зонах. Вместе с тем, сегодня реализуется и другое направление повышения конкурентоспособности нефтегазовых компаний за счет рационального использования попутных продуктов нефтедобычи и, прежде всего, попутного нефтяного газа (ПНГ). В последнее десятилетие существенно повысился интерес к проблеме рационального использования ПНГ. С одной стороны, сжигание ПНГ в факелах дает около 1-2% всех мировых выбросов парникового углекислого газа, с другой-объем мирового сжигания природного газа за последние 12 лет остается на уровне 140 млрд. $м^3$ в год, более 20% которого приходится на Россию. В РФ по неофициальным данным ежегодно добывается более 70 млрд. $м^3$ ПНГ и сжигается на факельных установках от 17 до 25 млрд. $м^3$ газа в год, что составляет порядка 5,5% потребления природного газа в странах Евросоюза. Сжигание ПНГ является одним из серьезных источников загрязнения окружающей среды: при сжигании ПНГ в России загрязняющие выбросы в атмосферу составляют 400 тыс. тонн в год или 12% от объема всех выбросов вредных веществ. Кроме того, за счет огромного потребления кислорода и теплового излучения сжигание ПНГ способствует усилению парникового эффекта. По расчетам Минприроды, из-за сжигания ПНГ Россия ежегодно теряет около 129,2 млрд. рублей, при этом эффект от переработки ПНГ мог бы составить 362 млрд. рублей в год! Рациональное использование ПНГ является относится к разряду эколого-экономических народнохозяйственных проблем. В настоящее время развиваются новые регионы добычи нефти и газа: Ванкорское месторождение (Красноярский край), Березовская газоносная область (Волго-Уральская нефтегазоносная провинция); растет доля Арктических проектов. Подобные «новые» регионы по добыче газа и нефти в настоящий момент являются лидерами по уровню сжигания ПНГ. Так в 2011 году уровень сжигания в Красноярском крае составил 98,5%. Крупной компанией в сфере разработки нефтегазовых месторождения является компания «Роснефть», которая сегодня является лидером по показателям сжигания ПНГ. Но за 2010-2012 годы, компания ухудшила показатели использования ПНГ с 56% до 48%.

Одним из крупнейших проектов компании «Роснефть» является разработка Ванкорского месторождения. Ванкор создал «уникальную» по своим масштабам экологическую проблему – сжигание ПНГ. Если в 2006-2009 гг. объемы сжигания ПНГ у «Роснефти» колебались в пределах 3,5-4,0 млрд. $м^3$в год, то в 2010 году они выросли до 6 млрд. $м^3$ в год, в а 2011 году достигли уже 7 млрд. $м^3$, и из них больше половины дает Ванкор. Другим крупным

добытчиком нефти и газа является компания «Газпром». Именно «Газпром» выступает за газохимию вместо рискованных Арктических проектов, на которые идет «Роснефть». Примером этому может служить сравнение двух проектов компании: освоение Приразломного месторождения в Печорском море, которое может дать до 6 млн. твг нефти, но грозит при этом колоссальными убытками; и законченный в 2012 году совместный проект компаний СИБУР и «Газпром нефть» по реконструкции Вынгапуровского газоперерабатывающего завода и прокладке газопроводов в Ямало-Ненецком Автономном Округе. Данный проект совместных инвестиций в 8 млрд. рублей позволил увеличить объем переработки ПНГ на заводе на 1 млрд. $м^3$ и повысить выход широкой фракции углеводородов (ШФЛУ) примерно на 400 тыс. тонн. Расчетная окупаемость – 3-5 лет. Переработка 20 млрд. $м^3$ ПНГ потребует порядка 150-200 млрд. рублей инвестиций и даст прирост такого ценного для нефтехимии продукта, как ШФЛУ в размере 8 млн. твг. В настоящее время только «Роснефть» и группа «Газпром» могут быть операторами работ на шельфе Арктики. Однако, именно у этих компаний одни из самых низких показателей по использованию ПНГ: в 2011 году у компании «Роснефть» - 53,6%, у «Газпром нефти» - 60,4%. Риски при отработке запасов УВ на шельфах северных морей до конца не изучены, особенно для сложных схем транспортировки с первичной сепарацией непосредственно на шельфе. Нефтедобыча на суше с переработкой ПНГ, по расчетам Минприроды, могла бы обеспечить суммарный экономический эффект более 13 млрд. долл. Только от газонефтехимической переработки сухого отбензиненного газа доходы могли бы составить более 7 млрд. долл. Ежегодные экономические потери от сжигания ПНГ составляют более 4 млрд. долл. Переработка ПНГ, инвестиции в расширение газохимии, прекращение бездумного сжигания ПНГ в факелах не только решит проблему катастрофического загрязнения окружающей среды и угрозу потери экосистем Арктики, но и позволит прибыль, полученную от переработки ПНГ использовать для разработки новых месторождений углеводородов и иных полезных ископаемых, для восстановления окружающей среды, и пополнения бюджета страны и финансирования ряда социальных программ.

Крупное международное мероприятие как объект научного исследования

Башлай Ксения Викторовна, Шакирова Гузель Газинуровна
Казанский государственный энергетический университет, студенты
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Бурганов Раис Абрарович

Современный уровень глобализации мировой экономики содействует расширению количества стран-участниц, и соответственно растёт финансовая основа проводимых мероприятий. Можно перечислить большое количество международных проектов, представляющих различные области экономической, социальной, научной и спортивной деятельности. Но возникают вопросы типа «Можно ли на основе анализа одного мероприятия, например олимпийских игр, выявить определённые закономерности в общественном развитии?»; «Могут ли крупные международные мероприятия стать объектом научных исследований?». Целью работы является определение возможностей использования опыта проведения мероприятия планетарного уровня в научных целях. Основной метод исследования – обобщение статистических данных и собственных наблюдений за проведением XXVII

Всемирных летних студенческих игр – Универсиады 2013 в Казани. На уровне прикладных научных исследований Универсиада 2013 может служить для анализа микропроцессов, например взаимодействие различных предприятий, организаций, общественных организаций. В результате их взаимодействий развивается туристический, гостиничный, ресторанный бизнес и многое другое. На сегодняшний день в Казани 95 гостиниц, включая мотели и хостелы на 4700 номеров. То есть, по сравнению с 2008 годом номерной фонд вырос в 1,8 раза. В сфере анализа инвестиций можно проследить эффективность государственных и частных вложений. Проблема вложения глобальных инвестиций как никогда важна для российской экономики и мира в целом. Проведение Универсиады способствовало привлечению огромных для республики инвестиций (только за 2012 год 185 млрд. рублей было вложено в развитие Казани). Важным фактом стало то, что Универсиада способствовала привлечению инвестиций в человеческий капитал. В целом, на уровне прикладной экономики есть интерес со стороны региональной экономики, теории фирм, теории межотраслевого сотрудничества. Весь мир увидел Казань как четко организованную систему со своими традициями, тысячелетней культурой, развитой инфраструктурой. Оставалось только догадываться, как из скромного города России вырос мировой туристический и культурный центр. На уровне фундаментальной экономической науки изучение опыта только одного крупного мероприятия недостаточно. Необходимо выявить определённые закономерности в развитии экономики. В частности, это касается чередования международных мероприятий. В сфере профессионального спорта летние и зимние Олимпийские игры проводятся через каждые 4 года. Деловой цикл тоже имеет свое чередование. Соответственно можно анализировать наличие корреляционной связи между этими процессами. А также возможно выявить изменение институциональной среды в годы проведения мероприятий глобального характера. Общественные институты за последнее время стали мощнейшим инструментом управления мировой экономикой. При подготовке к Играм в Казани организаторы совместно с властью и при поддержке народа как слаженный институциональный механизм исправляли одну за другой ошибки предыдущих стран в проведении аналогичных мероприятий. К примеру, это касается языкового барьера. Крупное международное мероприятие должно стать объектом научных исследований, но для выявления закономерностей и тенденций необходимо изучить данные последовательных мероприятий.

Тестирование модели Тибу: школьное образование и цены на жилье

Бурнашева Татьяна Гавриьевна
Санкт-Петербургский экономический университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Винокуров Степан Степанович

Гипотеза Ч. Тибу [3] состоит в том, что индивиды выбирают свое место жительства, исходя из предпочтений относительно локальных общественных благ. В таком случае бюджетная децентрализация может способствовать Парето-улучшениям. С другой стороны, меры, затрагивающие производство локальных общественных благ, изменяя привлекательность того или иного района, могут приводить к внешним эффектам в отношении собственников жилья. Выполнение гипотезы Тибу зависит от наличия ряда условий, таких как совершенная мобильность индивидов, большое количество муниципальных

образований и т.д. Автором был проведен эмпирический анализ, цель которого – подтвердить или опровергнуть применимость данной гипотезы по отношению к российским муниципалитетам. Для достижения этой цели была поставлена задача проверить наличие связи между уровнем образования, предоставляемого районными школами, и стоимостью жилья.

Были собраны данные по районам Санкт-Петербурга [1; 2]. Показателем качества образования был взят средний балл по ЕГЭ, показателем цены жилья – средняя стоимость метра жилья. Для большей наглядности каждому району были даны рейтинговые оценки от 1 до 18, по количеству районов, по этим двум показателям. На основе этих значений была составлена табл. 1, из данных которой видно, что районы с дорогим жильем чаще всего имеют школы с высоким качеством образования.

Табл. 1. **Средняя стоимость жилой недвижимости и средний балл по ЕГЭ по районам Санкт-Петербурга.**

Район	Доли районов по отношению к самому крупному	Цена (руб./кв.м)	ЕГЭ, взвешенный балл	Оценки по ценам за жилье	Рейтинг ЕГЭ
Адмиралтейский	0,077436248	92019.7	59,95	13	5
Василеостровский	-	105746.0	63,21	16	13
Выборгский	21,95%	92643.3	63,6	14	14
Калининский	24,75%	90193.1	66,31	11	18
Кировский	16,42%	88152.3	61,71	8	10
Колпинский	8,70%	71228.7	58,53	1	4
Красногвардейский	16,53%	90824.4	61,38	12	9
Красносельский	16,21%	84229.2	60	5	6
Кронштадтский	2,11%	76070.9	50,88	2	1
Курортный	3,46%	80782.5	57,16	4	2
Московский	14,16%	102703.6	63,91	15	16
Невский	22,85%	85247.0	60,36	6	7
Петроградский	6,40%	112867.4	62,35	18	12
Петродворцовый	6,29%	77094.7	62,31	3	11
Приморский	24,88%	90189.0	63,76	10	15
Пушкинский	6,67%	85973.0	58,05	7	3
Фрунзенский	19,70%	89895.2	60,93	9	8
Центральный	10,53%	107236.9	65,61	17	17

Составлено по данным [1; 2]

Автором был построен ряд регрессий, как для рейтинговых оценок, так и непосредственно для средних баллов ЕГЭ и цены квадратного метра. Все они подтвердили значимое влияние качества предоставляемого школьного образования на стоимость жилья. В частности, наиболее удовлетворительная (с точки зрения качества регрессии) спецификация дала следующий результат:

$$\begin{matrix} y = & 1476,94x & R^2 = 0,99 \\ & (34,48) & \end{matrix},$$

где x – средний балл ЕГЭ по району, y – средняя стоимость квадратного метра в районе.

Можно сделать вывод, что гипотеза Тибу, несмотря на жесткость предпосылок, имеет эмпирическое подтверждение. На практике подробное изучение данной закономерности позволило бы оптимизировать механизмы

взаимоотношений между муниципалитетом (государством) и общественностью, представленной жителями данного муниципалитета, по поводу распределения общественных благ. В частности, это могло бы внести вклад в обсуждение проблем выбора населением школ для их детей, налогообложения жилья и т.д.

Список литературы и источников:

1. Динамика цен на квартиры по районам Санкт-Петербурга на 20.08.2012. Стоимость квартир в Санкт-Петербурге / URL: http://www.becar.ru/district_stat2.php
2. Рейтинг школ по районам Санкт-Петербурга за 2012 год / URL: http://www.shkola-spb.ru/ege/best_schools_by_district/2012
3. Tiebout C. A Pure Theory of Local Expenditures // The Journal of Political Economy. 1965. Vol. 64 (5). P. 416 – 424.

Инновационное предпринимательство в современной России: проблемы формирования институциональной среды

Бычкова Евгения Петровна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Шевелев Александр Алексеевич

Основными факторами, определяющими развитие инновационного предпринимательства в России являются: переход от социалистической к капиталистической системе хозяйства, возникновение конкурентных рынков, возможность привлечения заемного капитала, технологическое отставание от ведущих стран Запада, неконкурентоспособность большей части товаров российских производителей. Согласно теории Й. Шумпетера именно предприниматель является движущей силой экономического развития, а инновационный процесс в решающей степени определяет темпы прогресса экономической системы [1]. Процесс формирования и развития инновационного предпринимательства не может происходить без одновременного создания и развития системы соответствующих институтов. Национальная инновационная система России, которая представляет собой, с одной стороны, совокупность взаимосвязанных структур, связанных с производством и реализацией научных знаний, а с другой, комплекс институтов правового, финансового и социального характера, страдает существенной неполнотой и не обеспечивает необходимой результативности инновационного процесса. По мнению Я. Корнаи, странам с переходной экономикой пришлось пережить два крупных кризиса. Первый он называет «трансформационной рецессией», которая нанесла ущерб всем постсоциалистическим государствам, привела к огромному количеству банкротств и первой волне массовой безработицы после десятилетий гарантированной занятости. Сегодня эти страны переживают вторую волну рецессии, но можно утверждать, оптимистично глядя в ближайшее будущее, что она не приведет к столь мощному падению производства, как первая. Помимо разрушительного влияния, переходная рецессия имела и положительные стороны. Она привела к радикальному изменению структуры внутреннего и внешнего рынков, создала условия для роста инновационности и производительности [2].

Однако по данным Росстата удельный вес российских организаций, осуществлявших технологические, организационные и маркетинговые инновации, в 2010 году составлял 9,5%, в 2011 – 10,4 %, а в 2012 году составил 10,3%, в то время как в передовых странах этот показатель превышает 40%. В процессе реализации «Стратегии развития науки и инноваций в Российской

Федерации до 2015 года» средний уровень достижения запланированных показателей составляет около 40%, а большинство показателей не достигают даже уровня, предусмотренного инерционным сценарием (по ряду показателей сохраняется негативная динамика). Поспешная реформа РАН, в которой сосредоточен весомый инновационный потенциал, недостаточное финансирование фундаментальных исследований также не способствуют развитию инновационного предпринимательства в России.

Ограничением для быстрой реализации инновационных проектов в России является сложность привлечения инвестиций на ранней стадии инновационного процесса. Становление инновационного предпринимательства тесно сопряжено с развитием практики венчурного финансирования. Через свои венчурные фонды корпорации осуществляют рисковое финансирование малых фирм, выступающее формой интеграции их с крупными структурами. Однако на государственном уровне гарантии венчурного финансирования практически отсутствуют. Создание системы правовой охраны интеллектуальной собственности в России пока не завершено. До сих пор не созданы организационно-правовые механизмы стимулирования использования передовых технологий на базе изобретений в бизнесе, в том числе в сфере малого предпринимательства, налицо фактически полное отсутствие государственной политики поощрения изобретательства и развития творческой активности граждан России в направлении воспроизводства интеллектуального капитала. В результате инновационное предпринимательство в целом по России не занимает лидирующих позиций, оно концентрируется лишь в некоторых, наиболее развитых, субъектах страны. Неподготовленное вступление России в ВТО лишь ухудшило конкурентные позиции многих отраслей промышленности. В российском обществе существует негативное отношение к предпринимательской деятельности. Во многом на это повлияла односторонняя подача информации российскими СМИ. Должно быть осознано, как обществом, так и властью, что стремление любого предпринимателя к законному обогащению – это неотъемлемая составляющая предпринимательской деятельности, а не «мошенничество» по умолчанию.

Список литературы и источников:

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Директ-Медиа, 2007. 400 с.
2. Корнаи Я. Инновации и динамизм: взаимосвязь систем и технического прогресса // Вопросы экономики. 2012. №4. С. 4-31.
3. Предпринимательство как феномен развития инновационной экономики / Э. В. Сукманов, А. В. Чемыхин // Экономический анализ: теория и практика. 2010. №8. С. 60-64
4. Саблин К.С. Роль институциональной среды в формировании институтов развития // Журнал институциональных исследований. 2012. Том 4, №2. С. 32-41.
5. Росстат / URL: http://www.gks.ru.

Экономическое прогнозирование в современной России: взгляд через призму вступления в ВТО

Кляйн Яна Юрьевна

Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Дроздов Олег Александрович

Экономическое прогнозирование, должно опираться на на экономическую систему весьма широкого спектра внешних и внутренних факторов. К числу ключевых таковых факторов целесообразно отнести вступление России в ВТО. Показательным в этом отношении, по нашему мнению, является Прогноз долгосрочного социально–экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года [1]. В указанном Прогнозе

представлено три варианта долгосрочного развития России. Первый возможный вариант – консервативный сценарий развития, в основе которого будет лежать сырьевой сектор экономики. Второй вариант – инновационный, ядром которого будет создание транспортной инфраструктуры, увеличение конкурентоспособности высокотехнологичных производств, модернизация топливно-энергетического комплекса, а также развитие и накопление человеческого капитала. Третий вариант предполагает форсированный сценарий развития, в основе которого будет лежать стратегия экономического рывка. Последний вариант будет сопровождаться снижением доли потребления при увеличении нормы накопления капитала. Форсированный сценарий также предполагает увеличение доли обрабатывающей промышленности и сектора услуг в общем экспорте страны. Однако непредвзятый анализ показывает, что рассматриваемый Прогноз содержит слабую аналитическую оценку рисков и вообще последствий присоединения нашей страны к ВТО. Именно поэтому, как мы полагаем, для разработчиков Прогноза характерен излишний оптимизм: последствия вступления России в ВТО рассматриваются, преимущественно, в положительном ключе. В частности, согласно Прогнозу, благодаря вступлению России в ВТО «возрастет конкуренция на рынке медицинских услуг и, как следствие, повысится качество предоставляемой медицинской помощи» [1, с. 104], это вступление «позволит снять имеющиеся ограничения доступа российских химических компаний на ряде зарубежных рынков» [1, с. 233], в целом положительно скажется на лесопромышленном комплексе [1, с. 245], наконец, «факт присоединения России к ВТО мало скажется на динамике импорта в целом, так как основным регулятором объемов импорта является уровень потребительской способности населения» [1, с. 254]. В противоположность разработчикам Прогноза, часто доказывается превращение большинства базовых химических производств в неконкурентоспособные и полное вытеснения с рынка национальной хлорной промышленности, прогнозируются полное исчезновение тяжелого машиностроения и агромашиностроения, тяжелейшие потери для ВПК, пищевой промышленности и сельского хозяйства и пр. [2]. В докладе обосновывается, что Прогноз долгосрочного социально–экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года оказывается мало реалистичным, и что в целом экономическое прогнозирование в России нуждается в существенном совершенствовании.

Список литературы и источников:

1. Прогноз долгосрочного социально–экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года / URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06.

2. Условия и риски присоединения России к Всемирной торговой организации (ВТО): Аналитический доклад Международного общественног фонда «Экспериментальный творческий центр» (Центр Кургиняна) / URL: http://topwar.ru/16551-sergey-kurginyan-smysl-igry-doklad-o-vto.html.

Новая индустриализация российской экономики в контексте длинноволновой динамики

Козенко Алексей Сергеевич

Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант

Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Румянцев Михаил Алексеевич

Одним из важнейших параметров национальной экономики является уровень ее технологического развития: от него критически зависит вся

структура экономических отношений в обществе, спектр возможностей экономических агентов в области производства, распределения, обмена и потребления продуктов и услуг различного уровня сложности, технологичности. На сегодняшний день российская экономика имеет сравнительно невысокий технологический уровень, что актуализирует вопрос о способах его повышения, качественного и масштабного промышленного развития национального хозяйства — новой индустриализации. В рамках системного подхода, при исследовании возможностей развития такого сложного процесса как индустриализация, приходится иметь в виду как множество внутренних характеристик национальной экономики, так и большое число объективных общемировых тенденций, прямо влияющих на экономическое развитие хозяйствующих субъектов. Одним из таких трендов является циклическая длинноволновая динамика экономического развития: явление, впервые описанное и обоснованное великим русским экономистом Н.Д. Кондратьевым еще в первой четверти XX века. Теория длинных волн Н.Д. Кондратьева играет важнейшую когнитивную роль при определении методов проведения важных процессов развития экономики (например, индустриализации) на разных стадиях длинных волн. Для фазы роста и для фазы спада характерны различные эффективные инструменты государственного участия в экономике. Это убедительно подтверждается историей экономического развития различных государств. Важный вопрос заключается в том, чтобы правильно идентифицировать текущее положение мировой экономики в длинноволновой динамике развития, предсказать ее дальнейший ход. Это отнюдь не тривиальная задача, ибо сегодня сам ход длинноволновой динамики может оказаться нарушенным в результате развития ряда процессов, его замедляющих (прежде всего, сюда относится автономизация мирового финансового рынка и быстрый рост развивающихся экономик в рамках текущих технологических укладов) или же, напротив, ускоряющих (развитие институтов инновационного развития, рост затрат на НИОКР со стороны государств и частных предприятий, развитие глобального информационного пространства и т.д.). Множество подобных факторов делает затруднительным предсказание дальнейшего хода большого конъюнктурного цикла. Богатый эмпирический материал позволяет определить источники технологического развития и экономического роста, как в условиях зарождения фазы роста длинной волны, так и в условиях продолжения ее спада. Решающую роль здесь оказывает способность государства вести гибкую политику, уметь быстро реагировать на сигналы изменения трендов длинноволнового развития и переключаться с одних инструментов на другие.

Основные причины теневого предпринимательства в Российской Федерации

Копылова Юлия Геннадиевна
Волгоградский государственный университет, соискатель
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Русскова Елена Геннадиевна

Исследование теневой экономики в рамках современной экономической науки становится все более актуальным в силу необходимости сокращения ее доли в ВВП страны, о чем говорит как возросшее число научных публикаций по данной тематике, так и принятие ряда законодательных актов, регламентирующих некоторые экономические отношения с целью ограничения теневой экономики в России. Однако, по данным Росстат, рост теневой

экономики составляет 16% ВВП (около 7 трлн. рублей в год) [1], на основании чего можно сделать вывод о наличии условий и причин, способствующих теневому предпринимательству в России. Целью данного исследования является выявление основных причин формирования теневого предпринимательства в Российской Федерации. Одним из основных составляющих элементов в структуре теневой экономики является полное или частичное сокрытие результатов предпринимательской деятельности от контролирующих органов, получившее в научной среде название «теневое предпринимательство», или «теневой бизнес». Желание скрыть часть доходов или полностью перевести бизнес в теневую сферу возникает у предпринимателя в том случае, когда трансформационные издержки такого перехода ниже транзакционных издержек в официальном секторе экономики.

Низкие трансформационные издержки выражаются при прочих равных условиях в отсутствии или недостаточной разработанности законодательной базы. Несмотря на наличие некоторых государственных законов, ограничивающих уровень теневой экономики (например, [2], [3] и [4]), на данный момент в Российской Федерации отсутствует какой-либо законодательный акт, регламентирующий правила осуществления экономической политики государства по противодействию теневому предпринимательству. Пробелы в существующем законодательстве позволяют предпринимателям практически беспрепятственно переводить результаты своего бизнеса в теневую сферу. По мнению некоторых российских экспертов в области теневой экономики, «существуют достаточно веские основания полагать, что сложившиеся практики противодействия коррупции и теневой экономике сами репродуцируют значительную часть коррупции и теневой экономики» [5]. Основной экономической причиной теневого предпринимательства выступает высокий уровень налогообложения. Главной правовой причиной при этом являются завышенные регламенты экономики, особенно характерные для государственной регистрации и ведения бизнеса в Российской Федерации.

Список литературы и источников:

1. Росстат / URL: http//www.gks.ru
2. Федеральный закон от 25.12.2008 г. №273-ФЗ «О противодействии коррупции» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] / URL: http://base.garant.ru/12164203.
3. Федеральный закон от 28.07.2013 г. №134-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям» [Электронный ресурс] / URL: http://www.garant.ru/hotlaw/federal/481491.
4. Федеральный закон №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [Электронный ресурс] / URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148429.
5. Сулакшин С.С., Максимов С.В., Ахметзянова И.Р. и др. Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России. В 2-х томах. Т. 1 // Под ред. С.С. Сулакшина. - М.: Научный эксперт, 2008. 464 с.

Экономическое и морально-этическое стимулирование: эффект вытеснения

Краснов Григорий Леонидович

Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Расков Данила Евгеньевич

Несовершенство информации и ограниченная рациональность составляют ядро теории неполных контрактов и теории агентских отношений.

В условиях неполных контрактов для координации целей сторон ключевое значение имеют мотивация и контроль (их соотношение, оптимальный уровень, механизмы и пр.), которые, равно как и сами контракты, могут носить как формальный, так и неформальный характер. В данной работе рассматриваются некоторые аспекты проблемы построения системы мотивации, когда субъектом мотивирования выступает государство. Мотивация может быть как формально-экономической, так и иметь морально-этический характер. В первом случае мотивирующий субъект (государство) напрямую создает соотношение издержек и выгод от определенного вида деятельности, вводя штрафы, санкции, оперируя ставками налогов и налоговой базой, выдавая субсидии и т.д. На практике этот тип реализуется через административный, гражданский, уголовный и налоговый кодексы, различные программы поддержки и субсидирования и пр. Второй тип представляет собой внутреннюю систему нравственных ценностей индивида, детерминирующих его поведение в социуме, которые также могут влиять на экономические результаты. Эта система формируется культурой, образованием, семьей, обществом в целом и порождает такие мотивы, которые заставляют людей помогать другим в большей степени, чем это сделал бы рационально максимизирующий субъект [1, с. 26]. Как и в случае с институтами в целом, построение (укоренение) в обществе эффективных с точки зрения общественного благосостояния норм – процесс более сложный и продолжительный во времени, чем, например, изменение размеров штрафов или принятие программы поддержки чего-либо. При этом оба типа мотивации взаимодействуют между собой, и это взаимодействие отнюдь не сводится к простому суммированию, как показали в своей работе Боулз и Поланья-Рейес [1-2]. Экономическая мотивация, обращаясь к рациональному эгоизму агента, может подменять собой морально-этическую, и этот процесс может проходить достаточно быстро. При рассмотрении экспериментальных данных применительно к исследуемому вопросу важно подчеркнуть существование ряда проблем, связанных с практической значимостью результатов экономических экспериментов [2, с. 80]. И все же ряд наблюдений заслуживает особого внимания. Во многих случаях использовался низкий уровень стимулирования, не соответствовавший издержкам или выгодам агентов, действовавших «не правильно». В результате, после введения стимулов ситуация ухудшалась, что свидетельствует о неаддитивности экономической и нравственной мотивации. Кроме того, уже по прошествии небольшого периода времени, внутренние моральные стимулы в значительной степени вытеснялись [1, с. 38; 3, p. 1605, 1606-1607]. Применительно к государственному стимулированию, опасность непродуманной политики экономического стимулирования заключается не только в том, что заявленные цели могут не быть достигнуты, значительные общественные ресурсы потрачены зря, а стратегически благоприятный момент упущен. Неадекватное стимулирование может привести к размытию моральных ценностей в обществе. При построении экономических мотивационных систем необходимо, если это возможно, учитывать их влияние на нормы, а выбор масштабов стимулирования должен основываться на экономическом анализе.

Список литературы:

1. Боулз С., Поланья-Рейес С. Экономические стимулы и общественно ориентированные предпочтения: субституты или комплементы? Часть 1 // Вопросы экономики. 2013. №4. С. 24-48.

2. Боулз С., Поланья-Рейес С. Экономические стимулы и общественно ориентированные предпочтения: субституты или комплементы? Часть 2 // Вопросы экономики. 2013. №5. С. 73-108.
3. Bowles. S. Policies Designed for Self-Interested Citizens May Undermine “The Moral Sentiments” // Science. 2008. Vol 320. P. 1605-1609.

Проблема рационального поведения с точки зрения теории игр

Мусаева Тамара Мобилевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Лукичева Татьяна Алексеевна

Задачей неоклассики стала формулировка закономерности развития «чистой экономики» - совершенной системы, функционирующей независимо от общества, и выявление условий ее равновесия. В центре ее внимания находится некая абстрактная модель человеческого поведения. При этом экономический человек остается самым распространенным объектом исследования. Это связано с тем, что индивидуальное нескоординированное поведение влияет на всю систему взаимодействий. «Всякий расточитель - враг общества, всякий бережливый человек - благодетель», - говорил Адам Смит [1] . Однако эта теория была создана в XVIII веке, насколько она актуальна сегодня, когда, с одной стороны, экономика характеризуется совсем другим уровнем развития, с другой, - общей и тогда, и сейчас, остается проблема, как найти решения, устраивающие всех. Этот вопрос получил название «классической конституционной загадки» [2]. Решая эту задачу, ученые пришли к выводу, что «экономический человек» - понятие более широкое, что его поведение - это предпочтения, а не рациональность. Хотя, что такое рациональность, когда население планеты более 7 миллиардов человек. Подход к «классической конституционной загадке» только с экономической стороны уже не актуален.

Поведенческая экономика как современное направление экономической мысли предлагает изучать возможность оценки хозяйственной жизни, рационального распределения и поведения потребителя, а также выявлять возможность принятия решений в конституционной дилемме на основе теории игр. Так на свет появились статистические игры с полной информацией и игры с использованием равновесия Нэша – самые простейшие модели, ставшие широко известными в экономической теории [3]. Более внимательное изучение теории игр применительно к проблеме рационального распределения показало, что в этом подходе есть недостатки: сложно отразить в функции теории игр предпочтения индивида, внешние факторы и многое другое, так как зависимость переменных не может быть слишком длинной: существует возможность, что решение просто будет не найдено. Пока такая интеграции экономики и математики не способна предложить способ, позволяющий учесть все аспекты жизни людей, предприятий и т.д. Еще одним недостатком служит то, что в применении теории игр предполагается полная разумность противников. При реальном прогнозировании, мы чаще выискиваем слабости оппонента, чтобы выиграть за счет них. Также во время использования игровой функции мы должны обладать полным перечнем информации, то есть всеми стратегиями, к которым может прибегнуть оппонент во время рассматриваемой ситуации. При проецировании на реальную жизнь мы отмечаем, что узнать все ходы противника невозможно, так как много опять же зависит от случая и действий косвенных участников. К тому же нередко в жизни, при анализе известных нам стратегий, мы способны

найти компромисс, устраивающий обе стороны. Но, несмотря на это, данная интеграция несет в себе огромный потенциал. Об этом свидетельствует разнообразие современных областей применения теории игр, например: проведение ценовой политики, кооперация и создание совместных предприятий, определение лидеров в инновационных областях и т.д. [4]

Список литературы и источников:

1. URL: http://www.epwr.ru/quotauthor/209/txt1.php.
2. Боулз С. Микроэкономика. Поведение и институты. М.: Наука, 2010. 576 с.
3. Фон Нейман Дж,. Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1974. 704 с.
4. Меньшиков И.С. Лекции по теории игр и экономическому моделированию М.: Пресс, 2006. 208 с.

Уроки глобального кризиса для монетарной политики государств

Согомонян Хачик Татулович

Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант

Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Алтунян Армен Грантович

Кризис вынудил центральные банки государств применять массу традиционных и нетрадиционных инструментов монетарной политики. Многие центральные банки снизили ставку рефинансирования до уровня близкого к нулю, а некоторые из них предоставляли явные указания на ожидаемый дальнейший путь изменения индикаторов монетарной политики. Некоторые центральные банки придерживались количественной стратегии эмиссии денег, в то время как другие приняли меры, направленные на улучшение условий на частных кредитных рынках. Наконец, с появлением признаков экономического восстановления, центральные банки совершенствовали свои стратегии выхода («exitstrategies») из режима чрезвычайных мер политики. В обсуждении причин кризиса аналитики выделяют различные факторы. Из этих факторов особняком стоит экспансионистская денежная политика докризисного периода, в частности в Соединенных Штатах. Сегодня широко обсуждаются уроки кризиса и в академических, и в политических кругах. Можно выделить следующие уроки: В течение докризисного периода доминирующее мнение о том, что одна цель и один инструмент - лучшие основы монетарной политики, оказалось под вопросом во время кризиса. Опыт развивающихся рынков предполагает, что несколько показателей наряду с несколькими инструментами могут хорошо работать не только в обычное время, но и во время кризиса. В то время как процентная ставка может остаться доминирующим инструментов реализации монетарной политики, дополнение его другими количественными инструментами даже в обычное время не только повысит гибкость монетарной политики для достижения нескольких целей, но также может устранить риск столкновения с проблемой достижения нулевого порога процентных ставок. Например, благодаря хорошо фиксированным инфляционным ожиданиям, ЦБ ЕС смог избежать дефляционных спиралей и снижения реальных процентных ставок в тандеме с номинальными [1, p. 3]. Если инфляционные ожидания хорошо закреплены и не реагируют на временные инфляционные шоки, то нет необходимости манипулировать основными параметрами монетарной политики. Монетарная политика должна быть ориентирована на среднесрочную перспективу. Попытка точной регулировки денежной политики на основе отдельных показателей, таких как разрывы в объемах производства и уровнях базовой инфляции, может, и часто вызывает недальновидность и

серьезные риски. Опыт докризисного периода выявил риски проектирования политики на основе отношений показателей и переменных, которые не являются достаточно надежными. Уровни базовой инфляции могут дать дезориентирующие сигналы в случае непрерывных изменений в относительных ценах. Это не столько урок, который можно извлечь из кризиса, сколько явление, который выявил сам кризис. Монетарные и финансовые переменные должны быть ключевыми в оценке средне-и долгосрочных рисков для достижения стабильности цен, особенно в периоды финансовых кризисов. Включая монетарный анализ в стратегии монетарной политики, центральные банки могут гарантировать учет важной информации, вытекающий из особенностей функционирования современной денежно-кредитной сферы, обычно запущенный в обычных циклических моделях прогнозирования экономики и часто в разработке монетарной политики. Стабильность цен и финансовая стабильность являются взаимодополняющими, поскольку обеспечение стабильности цен не является достаточным для достижения финансовой стабильности. После кризиса постепенно складывается консенсус: финансовая стабильность должна быть одной из ключевых целей центральных банков, но остаются споры относительно того, в какой степени она может рассматриваться как дополнительная цель монетарной политики. Независимость центральных банков сохраняет важное значение для обеспечения стабильности цен, особенно во время кризисов, поскольку она является обязательным условием эффективной монетарной политики. Важность валютного курса для малой открытой экономики. Обменный курс является одним из наиболее важных макроэкономических переменных в малой открытой экономике. Однако нет легкого выбора в регулировании обменным курсом. По мнению проф. С. Фишера, лучше проводить политику гибкого обменного курса и более свободного движения капитала.

Последние события показывают, что обычные рамки монетарной политики не всегда могут быть достаточными для борьбы с кризисом. Центральные банки должны быть достаточно гибкими и инновационными в своих подходах для быстрого реагирования на наращивание секторальных дисбалансов. Тем не менее, вопрос о том, смогут ли монетарные власти, извлекая пользу из этих уроков, обойтись без серьезных проблем при смягчении последствий следующего кризиса, остается без ответа.

Список литературы:

1. Bini Smaghi L. Lessons for Monetary Policy From the Recent Crisis // Speech by Mr Lorenzo Bini Smaghi, Member of the Executive Board of the European Central Bank, at the roundtable “L’euro e la crisi internazionale”, Milan, 19 January 2011.

Воздействие процесса глобализации на трансформацию функций государства

Соткин Иван Сергеевич
Ивановский государственный университет, аспирант

Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Николаева Елена Евгеньевна

Феномен глобализации был сформирован совсем недавно, и его генезис лежит в основе становления финансовой глобализации и глобального рынка в 80-е годы, интеграции рынков товаров, услуг, капиталов. Как и трактовка самого термина, понятие связано с созданием глобального рынка[1]. Благодаря трансформации классических функций, государство в свою очередь приобретает новые роли и значения в национальной экономике. А с другой

стороны происходит усиление роли и значения крупных частных объединений и ТНК. Вызовы глобализации за последние десятилетия повлияли на изменение присутствия государства в национальной экономике: с одной стороны это нашло проявление в создании государственных монополий, так называемых госкорпораций и госкомпаний, а с другой стороны – в ослаблении одних и усилении других функций государства. Исходя из актуальности исследования трансформации функций государства в условиях глобализации, встает целый ряд новых задач: обобщение уже известных нам и изученных функций государства, предписанных ему до начала глобализационных процессов и последующее соотнесение их с приобретаемыми новыми ролями и задачами государства в современных условиях; обобщение опыта уже известной нам литературы по теории трансформаций и ее влияния на изменение классических функций государства в исторической ретроспективе; выявление факторов и последствий изменения классических функций и определение влияния на национальную экономику и на мирохозяйственные взаимоотношения. Основная цель исследования – определение форм и методов устойчивого развития национальной экономики в современных условиях глобализации. К функциям государства относятся: Стабилизационная функция; Распределительная функция; Аллокационная функция; Формирование конкурентной среды и обеспечение ее правовой базы; Регулирующая функция; Внешнеэкономическая функция. [2]. Классический подход по А. Смиту говорит, что государство должно создавать институты, которые будут наделены достаточной властью для того, чтобы помогать функционированию национальной экономики. Это в первую очередь предполагает содействие в разрешении определенных споров, конфликтов и т.д., которые они не вправе сами разрешить. Присутствие государства является лишь косвенным – в качестве институционального игрока, который наблюдает за остальными действующими лицами – домохозяйствами и фирмами. В кейнсианской модели государство уже призвано способствовать стимулированию совокупного спроса, влияя на повышение уровня занятости, расширение государственных закупок, снижение цены кредита. Роль государства и его основные функции меняются по сравнению с классической трактовкой. Неоклассики полагают, что государственное вмешательство в экономике должно носить постоянный характер, однако к функциям государства добавилось расширение инвестиционных вложений. Специфика российской действительности такова, что государство усиливает свою роль различными средствами, которые в условиях глобализационных процессов только усиливают свою роль. Изучение трансформации функций государства в ответ на вызовы глобализации поможет понять роль и место государства в развивающейся национальной экономике.

Список литературы:

1. Глобализация и развитие инфраструктуры / Под ред. Ф.Ф. Рыбакова, А.Н. Лякина, Ш. Циско. – СПб.: Нестор-История, 2011. 248 с.
2. Макроэкономика. Теория и российская практика / Под ред. А. Г. Грязновой и Н. Н. Думной. М., 2005.

Этническое предпринимательство: сущность и функции

Шаповалов Сергей Николаевич
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Дроздов Олег Александрович

Активизация миграционных процессов на рубеже XX – XXI вв. инициировала бурное развитие этнического предпринимательства, в том числе

и в России. При этом, если в западной научной литературе проблемы этнического предпринимательства получили определенное освещение, то российские ученые лишь только приступают к исследованию указанного феномена. Разработкой феномена этнического предпринимательства особенно пристально занимаются исследователи из США и стран ЕС, рассматривая данную проблему в реалиях западного общества со всеми вытекающими из этого результатами исследований. По мнению Т.В. Визер, за рубежом сформировалась теория этнической экономики, объединяющая следующие «смежные концептуальные направления» [1]: 1. Этноэкономические собственники [ethnic ownership economy]; 2. Этноэкономические анклавы; 3. Организации (части) экономики, контролируемые этническими группами (этническое разделение труда).Особенно активно вопросы этнического предпринимательства разрабатываются в западной социологии. Не случайно Н.П. Рыжова отмечает, что «…этническое предпринимательство и формирование этнических анклавов – темы для западной социологии традиционные и разработанные» [2, с. 4]. Общего мнения о сущности, функциях, особенностях этнического предпринимательства в зарубежной экономической литературе не обнаруживается. У одних авторов этническое предпринимательство - это характер занятости иммигрантов в принимающем обществе, их самостоятельное решение проблемы обеспечения себя средствами к существованию. Другие рассматривают этническое предпринимательство как постепенное вытеснение местных предпринимателей из-за недоступной для последних групповой мобилизации или действия жесткой конкуренции. Третьи, напротив, утверждают, что этнический бизнес – это занятие мигрантами «пустующих рыночных ниш». Этническое предпринимательство очень часто предстает и как один из каналов адаптации мигранта в стране пребывания. В отечественной литературе обнаруживается несколько подходов к этническому предпринимательству. В одном из наиболее радикальных подходов акцент делается на экономической активности этнических диаспор, которая имеет неформальный характер. В докладе автор анализирует ключевые подходы, к сущности этнического предпринимательства, формулирует и аргументирует собственное представление об этническом бизнесе.

Этническое предпринимательство не только способствует росту числа самозанятых, но и одновременно создает новые рабочие места для членов общины. Учитывая то, что значительная часть трудовых мигрантов сталкивается с множеством проблем в процессе поиска работы и дальнейшей трудовой деятельности и жизни в принимающей стране (совокупность социальных, политических и экономических барьеров «перекрывают» мигрантам возможность работать в тех сферах, в которых они бы хотели работать), этнический бизнес является решающим инструментом социальной инклюзии мигрантов. При этом автор раскрывает как положительные, так и негативные последствия этнического бизнеса.

Список литературы и источников:

1. Визер Т.В. Экономика. Этнос. Культура // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. [Электронный ресурс]. 2008. № 3 (15). URL: http://region.mcnip.ru./modules.php?name=News&file=article&sid=160.
2. Рыжова Н.П. Феномен этнического предпринимательства: западная традиция и российское прочтение // Новые российские гуманитарные исследования. 2008. № 3.

Регулирование банковской деятельности: австрийская теория и наследие закона Гласса-Стиголла

Шурпиков Владислав Андреевич
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Протасов Александр Юрьевич

В поисках причин крупнейших кризисов последнего столетия, из числа тех, что не были порождены очевидными экстернальными шоками, специалисты по макроэкономике всех основных направлений теоретической мысли стали обращать всё более пристальное внимание на финансовый сектор экономики. В целом спектре идей, мнений и гипотез о причинах внутреннего сбоя экономической системы всё весомее становятся упоминания о так называемых «биржевых крахах», непосредственно предшествующим разрушительным рецессионным волнам. Речь идёт главным образом о небезызвестных событиях 1929 и 2007 годов.

Целью данной работы является выявление особенностей внедрения различных механизмов, направленных на стабилизацию внутренне неустойчивого банковского сектора, в зависимости от общеэкономической конъюнктуры, и, как следствие, формирование такой картины мира, которая позволит давать на соответствующие «вызовам» оптимальные «ответы» в виде рекомендаций по направлениям проведения экономической политики. Объектом исследования является абстрактный сегмент банковской деятельности, а предметом исследования – два известных способа его стабилизации, предложенные властями США и австрийскими экономистами соответственно. Методика исследования включает в себя анализ объекта исследования и внешней для него среды, основанный как на системном, так и на ситуативном подходах, отдельные элементы индуктивных рассуждений, а также сравнение различных исходов. В ответ на Великую Депрессию, власти США приняли известный «Банковский закон 1933 года», называемый также законом Гласса-Стиголла [1], по фамилиям его инициаторов. Этот акт стал существенным шагом в выходе из затяжного спада. Оборотной стороной стало существенное ограничение свободы банкиров, вследствие чего следующие 60 лет они лоббировали его ослабление и отмену. Наконец, в 1999 году закон был отменён — за 9 лет до того, что сейчас называется мировым финансовым кризисом. Эксперимент по отмене оказался неудачным, и сейчас, в 2012-2013 годах, в парламенте США идут дискуссии о восстановлении положений оригинального закона. Сущность акта состоит в запрете одновременного осуществления классической и инвестиционной банковской деятельности в рамках одной компании, то есть, де-факто, в разделении коммерческих и инвестиционных банков. Стабилизация финансовых рынков достигается за счёт того, что банки лишаются возможности спекулировать при помощи денежных средств тех клиентов, которые не давали согласия на принятие спекулятивных рисков. Само снижение масштабов подобной деятельности снижает волатильность биржевых параметров. Однако у такого решения есть свои минусы, которые раскрывает появившаяся позже австрийская теория цикличности. Главный минус состоит в том, что кредитная экспансия (в той её части, которая порождается частичным резервированием вкладов до востребования) не устраняется законом, а лишь локализуется на рынке коммерческих банков. Это смягчает биржевые торги, но (при определённых пропорциях в системе) может усиливать банковский мультипликатор, что лишь сильнее бьёт по реальному сектору инфляцией и нарушением структуры

«производство-потребление». Альтернативой, предложенной австрийцами [2], является полное резервирование вкладов до востребования. Останавливая кредитную экспансию, данная мера, однако, оставляет за коммерческими банками право играть на бирже. Это может быть опасно, потому что в случае обвала котировок при схлопывании пузыря иной природы всё ещё существует вероятность банкротства таких банков, что может дестабилизировать экономику. Любой финансовый центр, который реализует хоть одну из мер, сразу же потеряет существенную часть своего конкурентного преимущества: частные интересы препятствуют установлению общественного порядка. Подводя итог вышесказанному, можно резюмировать, что без решения обозначенной проблемы нельзя ожидать устойчивого развития мировой экономической системы. Неочевидные фикции, порождённые неконтролируемой системой фидуциарных денег, способны искажать рыночные сигналы там, где возможно ими манипулировать. Внедрение всеобъемлющей регламентации прав в мировом масштабе — регламентации, соответствующей сути и смыслу мировой системы права — является на сегодняшний день одной из задач глобальной экономической безопасности. Такие действия необходимы повсеместно уже на данном этапе развития мировой экономики, хотя и не для всех стран они актуальны одинаково. Их цель — предотвращение кредитных бумов, то есть надувания финансовых пузырей — главным образом, в мировых финансовых центрах.

Список литературы и источников:

1. URL: http://en.wikisource.org/wiki/Banking_Act_of_1933
2. Rothbard Murray N. The Mystery of Banking. Ludwig von Mises Institute, 2008. 298 p. / URL: http://www.mises.org/Books/mysteryofbanking.pdf

Секция: «Страхование»

Особенности формирования резервов премий по международным стандартам финансовой отчетности

Береза Ирина Валентиновна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук Калайда Светлана Александровна

В современных экономических условиях целью страховой организации является получение прибыли при обязательном условии выполнения принятых обязательств. Основным обеспечением этого условия являются правильно и адекватно сформированные резервы, покрытые «безопасными» активами, соответствующими требованиям диверсификации, возвратности, доходности и ликвидности. Неадекватное формирование страховых резервов ведет к недостоверности финансовой отчетности страховой организации, к ухудшению платежеспособности и финансовой устойчивости, и в итоге, к отрицательному финансовому результату. Это не позволяет собственникам и заинтересованным пользователям бухгалтерской отчетности реально оценить ее активы и обязательства, затруднит принятие ими правильных управленческих решений и, в конечном счете, не будет способствовать успешному ведению бизнеса. Также интерес к формированию страховых резервов проявляют налоговые органы. Это связано с тем, что величина резервов существенно уменьшает размер налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Самый крупный резерв страховой организации – это резерв незаработанной премии (РНП), он относится к там называемым резервам премий. Цель его формирования и использования – обеспечение будущих обязательств по возможным страховым выплатам будущих периодов [1]. Состав и порядок формирования РНП по российским стандартам определяются Правилами формирования страховых резервов по страхованию иному, чем страхование жизни, утвержденными приказом Минфина России от 11.06.02 г. № 51н. В соответствии с п. 23 Правил основным методом расчета величины РНП является метод "pro rata temporis". Основой расчета резерва является базовая премия, скорректированная на долю неистекшего срока действия договора страхования. Базовая премия рассчитывается путем вычитания из брутто-премии обязательных отчислений, отчислений в резерв предупредительных мероприятий и комиссионного вознаграждения. С 2012 года одновременно с представлением отчетности по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ), страховая организация должна составлять отчетность по международным стандартам (МСФО), в которых отсутствуют детально формализованные правила, а характерно установление общих принципов и их применение на основе профессионального суждения. Например, МСФО № 4 «Договоры страхования» не предписывает какой-либо конкретный метод резервирования, однако требует проводить анализ адекватности созданных резервов.

Исследование показало, что по МСФО в состав резервов премий относятся 2 резерва: РНП и резерв неистекшего риска (РНР). Основным показателем расчета РНП по МСФО является брутто-премия, также скорректированная на долю неистекшего срока действия договора страхования. При формировании по МСФО сумма РНП будет выше, страховщик должен будет сохранять не только средства, отвечающие неисполненным

обязательствам перед страхователями, но и средства, отвечающие неисполненным обязательствам перед страховыми агентами и брокерами. Возникает проблемный вопрос об источниках формирования РНР. Будет логично его формировать за счет высвобождающейся части РНП, для увеличения «надежности» страховщика и сохранению большей суммы резервов для инвестирования в «качественные» и, следовательно, более надежные активы.

Список литературы:
1. Страхование: экономика, организация, управление: Учебник; в 2т./ СПбГУ, экон. факультет; /Под ред. Г.В. Черновой. - М.:ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. С-335-345.

Инвестиционная деятельность страховщика

Гуринович Эдуард Владимирович
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Кузнецова Наталья Петровна

Экономическая сущность страхования заключается в формировании страховой компанией страховых фондов за счет средств страхователей, предназначенных для страховых выплат при реализации рисков, переданных на страхование. Страховые организации являются крупными институциональными инвесторами, аккумулируя денежные средства. Инвестиционная деятельность является вторичной по отношению к страховой, что отражается на структуре инвестиционного портфеля и на инвестиционном менталитете страховщиков. Современная российская практика государственного регулирования имеет склонность к либерализации, что весьма существенно может отразиться на доле и значимости инвестиционных доходов в общей структуре доходов страховых организаций. Существуют также и иные рыночные факторы, способствующие росту доли инвестиционных доходов: страховое поле покрывается и конкуренция все возрастает, что заставляет искать новые точки роста в инвестиционной сфере. Оптимизация инвестиционного портфеля тесно связана с точным прогнозированием основных финансово-хозяйственных показателей страховщика, что не всегда возможно в современной российской действительности. Под воздействием рыночного механизма отечественные страховщики будут вынуждены перейти на западную модель работы, при которой львиную долю прибыли им обеспечит именно качественное управление инвестиционным портфелем

Целесообразность применения LEAN-технологий в страховых компаниях

Емельянова Ксения
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Чернова Галина Васильевна

В современных условиях на российском страховом рынке “выжить” могут только эффективные страховые компании. Одним из направлений снижения издержек, отвечающих повышению эффективности деятельности страховой компании на основе использования кадрового потенциала, является внедрение новой технологии LEAN. Эта технология была разработана в 1950-ые годы в Японии и активно использовалась в производственной системе Toyota. Один из создателей LEAN - Тайити Оно – выделил семь видов потерь, или издержек, которые несет компания в ходе производства своего товара:

потери из-за перепроизводства; потери времени из-за ожидания; потери при ненужной транспортировке; потери из-за лишних этапов обработки; потери из-за лишних запасов; потери из-за ненужных перемещений; потери из-за выпуска дефектной продукции. В последнее время технология LEAN начинает внедряться в непроизводственную сферу: сферу услуг, торговлю, здравоохранение и т.п. Для страхового бизнеса внедрение данной системы может быть крайне удачным, так как все обозначенные выше издержки часто имеют место на уровне отдельной страховой компании и мешают нормальному развитию компании: потери из-за перепроизводства – зачастую сотрудники страховых компаний тратят очень много рабочего времени на ведение документооборота, иногда выполняют функции курьера; потери времени из-за ожидания – современный бизнес строится на активном общении через Сеть. Однако при виртуальном общении существует временной лаг – задержка. Это приводит к тому, что согласование и принятие решений зависят от качества Интернет-соединения и временных ошибок; потери при ненужной транспортировке – на практике работники страховых компаний часто сталкиваются с тем, что заказанный товар не всегда соответствует ожиданиям – это опять приводит к временным задержкам и увеличивает время реализации услуги; потери из-за лишних этапов обработки – во всех страховых компаниях существует множество программ учета БСО, заключенных договоров, убытков и т.п. Не всегда электронные базы работают корректно, что задерживают работу не только одного человека, но и всего отдела; потери из-за лишних запасов – производство страховой услуги – энергоемкий процесс, требующий большого количества ресурсов. Но эти ресурсы обходятся компании крайне дорого. Например, страховая компания печатает бланки строгой отчетности для страхования имущества. Руководители и агенты заинтересованы, чтобы таких бланков всегда было в достатке, а иначе можно потерять клиента только потому, что невозможно технически заключить договор. Потери из-за ненужных перемещений – многие страховые компании работают по принципу филиальной сети. Но полис необходимо подписать – а это обязанность руководителя подразделения, который обычно находится в головном офисе. Потери из-за выпуска дефектной продукции – этот показатель является в страховании весьма сложным для интерпретации. Страховая компания всегда обязана предлагать качественную услугу, иначе это приведет к потере клиентов и снижению деловой репутации. Страхование – это особая сфера производства, т.к. «товар», предлагаемый страховщиками не является товаром в полном смысле этого слова. В производстве страховой услуги возникают сложности и издержки, невнимание к которым может привести к значительному снижению финансовых показателей. Применение технологии LEAN для борьбы с издержками в сфере страхования вполне оправдано. Опираясь на опыт многих производственных компаний, руководству страховых организаций следует обратить внимание на этот метод.

Программа «12+12» как направление добровольного пенсионного страхования

Кротова Анна Михайловна, Черняева Мария Андреевна
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, студентки
Научный руководитель: ст. преподаватель Бойко Галина Ахметовна

В последнее время государство значительное внимание уделяет социальным вопросам. Об этом свидетельствует принятие ряда законов,

направленных на улучшение материального положения граждан. К этой категории законов можно отнести федеральный Закон "О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений" №56-ФЗ от 30.04.08. Согласно этому Закону с 1 октября 2008 года в России начала претворяться в жизнь Программа государственного софинансирования пенсионных накоплений. Изначально планировалось, что вступить в Программу государственного софинансирования пенсий (Программу «12+12») можно было до 1 октября 2013 года, однако незадолго до планируемого окончания Программы вице-премьер Ольга Голодец заявила, что программа продолжит свое действие до 1 января 2015 года. Перечислить на свой пенсионный расчетный счет можно сумму в диапазоне от 2 до 12 тысяч рублей. Поучаствовать в программе могут и предприятия. Расширить социальный пакет для своих сотрудников работодатель может без дополнительных финансовых затрат. Он освобождается от уплаты страховых взносов в размере уплаченного им взноса, но не более 12 000 руб. в год на одного работника. Кроме того, перечисленная сумма вычитается из суммы прибыли при налогообложении. По данным Пенсионного Фонда РФ, за все время функционирования Программы к ней присоединились более 14 000 000 граждан. Прогнозируется, что число россиян, вступающих в Программу будет стремительно расти, поскольку по новой реформе пенсионной системы все пенсионные накопления россиян за 2014 год будут направлены в распределительную систему, причем переведенные средства будут учитываться на индивидуальных страховых счетах граждан. Когда государство сокращает накопительную часть пенсии, гражданам необходимо задуматься о накоплении пенсии своими силами, в чем им и помогает Программа софинансирования пенсий. Она имеет ряд неоспоримых преимуществ. Несмотря на достоинства и широкомасштабную рекламу этой Программы, эффективность ее внедрения слишком мала. За внешним привлекательным видом данной программы кроется сложный финансовый механизм. Размер будущей надбавки к пенсии гражданина равен сумме накоплений, поделенной на так называемое «время дожития» или «ожидаемый период выплаты пенсий» (228 месяцев), при этом средства накопительной части пенсии принадлежат гражданину лишь формально. До момента выхода на пенсию эти средства - собственность государства, и досрочно из Программы софинансирования не могут быть изъяты. В настоящее время трудно спрогнозировать, как долго государство будет в состоянии софинансировать данную программу, а также количество граждан, которые примут в ней участие. Нельзя однозначно утверждать об эффективности данной Программы. Ее результативному внедрению препятствуют некоторые объективные причины: законом №56-ФЗ четко не определено, в каком объеме государство обязуется софинансировать добровольные взносы граждан; существуют альтернативные способы накопления денежных средств к пенсии; в последнее время все больше граждан переводят накопительную часть в негосударственные пенсионные фонды или обращаются в страховую компанию. Софинансирование как направление добровольного пенсионного страхования является уникальным российским проектом. Но у россиян другой менталитет: они привыкли, что пенсию им назначает государство и ее размер от них почти не зависит, поэтому, возможно, реформа не принесет глобальных и масштабных результатов, так как российские граждане не имеют необходимого опыта в финансовых вопросах.

Выявление особенностей страхования банков посредством композитного рэнкинга

Кудяшева Юлия Германовна
НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Тарасова Юлия Александровна

В связи с ростом розничного рынка кредитования происходит бурное развитие банкострахования. При оценке структуры премий в РФ нетрудно заметить, что благодаря совместной деятельности банков и страховых компаний за 2006-2009 года страховщики собрали более 50% взносов за счет розничного страхования. Банки, в свою очередь, занимают значительное место в экономике страны, что дает толчок для развития страховых компаний [1]. В настоящий момент заметно увеличивающееся количество объединений как материальных, так и кадровых ресурсов банков и страховых компаний дает возможность предоставления наибольшего спектра финансовых услуг, способствует эффективности работы агентской сети, повышению конкурентоспособности и др.[2] Но проблема в том, что данное развитие банкострахования в России происходит не так быстро как в Европе. Целью исследования стало сравнение особенностей банкострахования за рубежом и в России, а также анализ его развития с помощью композитного рэнкинга в РФ. В представленной работе рассмотрены теоретические аспекты банкострахования, его формы и продукты, композитный рэнкинг, как метод, с помощью которого достигается поставленная цель, освещены особенности банкострахования за рубежом и в России и проанализировано развитие банкострахования по состоянию на 2011 год. При сравнении особенностей банкострахования в Европе и в России было выявлено следующее: банковское страхование в европейских странах отличается от страхования в РФ. Прежде всего, значительна разница в объемах и доле рынка, а также в продуктах (за рубежом акцент делается на страхование жизни и медицинское страхование, в России на автокаско). В Европе комиссии ниже, чем в России. Но и там, и там банки пытаются найти новые ниши для бизнеса и вхождения на страховой рынок.Композитный рэнкинг отвечает за надежность страховых компаний. Был подсчитан данный показатель с целью выявления надежности страховщиков на рынке банкострахования. Первое место в композитном рэнкинге заняла компания ЗАО САО «Гефест», которая является универсальной страховой компанией. Следует отметить, что компания ЗАО САО «Гефест» заняла первое место еще в двух рэнкингах: рэнкинг достаточности резервов, рэнкинг финансового потенциала. В рэнкинге эффективности использования активов ЗАО САО «Гефест» заняла последнее место, а значит, данная компания имеет наименьшую способность генерировать свой денежный поток, чем остальные компании, участвовавшие в рэнкинге. Это неслучайно, взаимосвязь данных показателей очевидна. Среднее место в рэнкингах коэффициента убыточности, показывающего насколько страховая компания «хочет» заплатить по возмещению страховых ущербов; финансовой автономии; коэффициента перестрахования рисков. Данные показатели говорят об этой компании, как о компании, которая довольно устойчива в финансовом плане, может и перестраховывает свои риски. Основными перспективами развития банкострахования в России являются: рост розничного страхования, как следствие этого - рост кэптивных компаний [3], незначительный рост страхования жизни. Если банки будут увеличивать продажи продуктов, связанных со страхованием жизни, то они будут вынуждены больше

взаимодействовать не только с кэптивами, но и с универсальными страховыми компаниями из-за того, что настолько рисковые продукты не доверяются кэптивам. Соответственно, им будет необходимо пользоваться услугами более надежных страховщиков, что и отражает композитный рэнкинг. При таком раскладе банкострахование может развиваться гораздо быстрее.

Список литературы и источников:

1. Григорьева Е.М., Тарасова, Ю.А. Финансовые предпринимательские структуры: трансформация под влиянием рыночной конъюктуры: монография. СПб.: ИД «Петрополис», 2010. 368с.

2. Тарасова Ю.А. Особенности банкострахования на российском финансовом рынке// Пути развития теории и практики современного страхования. 28 октября 2011 г., Санкт-Петербург. Сборник тезисов международной научно-практической конференции, посвященной 10-летнему юбилею кафедры управления рисками и страхования / СПБГУ. СПб. 2012.

3. Самиев, П.А. Банкострахование-2012 [сайт]. URL: http://raexpert.ru/project/bankstrah/2012/speach/bankstrah_2012_samiev.

Характерные черты слияний и поглощений страховых компаний в России

Кузнецова Ирина Владимировна

НИУ ВШЭ - Санкт-Петербург, бакалавр

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Тарасова Юлия Александровна

На российском рынке страховых услуг наблюдается уменьшение совокупного количества компаний с одновременной заменой на новые крупные компании и увеличением финансовой мощи у действующих крупных игроков [1]. Одной из причин является проведение слияний и поглощений. Сущность таких сделок состоит в интеграции экономического потенциала с целью получения эффекта синергии. Синергетический эффект страховых компаний проявляется в увеличении объема страховых премий, сбалансированном страховом портфеле, сокращении расходов на ведение бизнеса. Цель исследования заключалась в том, чтобы выявить характерные черты данного процесса на отечественном страховом рынке, исходя из мотивов, стратегии и тактики развития страхового сектора. Были рассмотрены и исследованы 4 сделки по слиянию и поглощению, проведенные на российском страховом рынке. Это сделки между страховыми компаниями «РЕСО-Гарантия» и «ВСК», Группы «АльфаСтрахование» и МСК «АсСтра», объединение страховых компаний «Альянс», «Прогресс-Гарант» и «РОСНО», приобретение группой «Ренессанс Страхование» организации «Прогресс Нева». Основное препятствие, которое возникло при проведении исследования, это то, что компании дают числовое сопровождение сделок в очень малом размере или оно вообще отсутствует. Поэтому удалось провести лишь качественный анализ данных сделок. В результате проведенного исследования можно выделить ряд особенностей данного процесса в российском страховом секторе: Во-первых, информационная закрытость большинства сделок. Сюда относится неразглашение суммы сделок и непубликуемая финансовая отчетность по проведенной сделки. Все рассматриваемые сделки оцениваются экспертами косвенными методами. Во-вторых, первопричиной сделок по поглощению, в первую очередь, было законодательное увеличение минимального размера уставного капитала. Так, уставный капитал медицинской страховой компании «АсСтра» был меньше установленного размера в 60 миллионов рублей, чтобы продолжить функционирование на рынке, компания стала частью группы

«АльфаСтрахование» [2,3].Одной из важнейших целей сделок является расширение региональной сети. Как, например, сделка между страховыми компаниями «РЕСО-Гарантия» и «ВСК» [4].Также необходимо отметить, стремление российских компаний с помощью интеграции укрепить свои позиции в области медицинского страхования. Одним из намерений финансово-страхового концерна Allianz, объединившего свои российские активы, как раз и являлось увеличение доли по медицинскому страхованию на рынке [5]. Тот факт, что при проведении большинства сделок в России компании приобретают контрольный пакет акции, говорит о том, что для российской действительности больше характерны поглощения, чем слияния.

Последний выявленный аспект касается ребрендинга. Ребрендинг компаний после сделок не совершается. Ни в одной из четырех рассматриваемых сделок компании-мишени не потеряли владение своим брендом.

Список литературы и источников:

1. Голышева Е.Ю. Мировой рынок страхования в процессе глобализации экономики// Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2012. - № 1. - С. 113-117.

2. Альфастрахование» купила «АсСтру» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.insur-info.ru/press/62178/ (дата обращения: 26.02.13)

3. «АльфаСтрахование» приобрела крупнейшего ростовского страховщика МСК «АсСтра» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.alfastrah.ru/news/index.php?ELEMENT_ID=5859 (дата обращения: 26.02.13)

4. РЕСО-Гарантия создает совместную с ВСК страховую группу [Электронный ресурс]. – URL: http://www.reso.ru/News/news190911.html (дата обращения: 26.02.13)

[5] Президент РОСНО Хокан Даниелссон о том, почему группа Allianz решила объединить свои активы в России [Электронный ресурс]. – URL: http://www.insur-info.ru/press/70581/ (дата обращения: 26.02.13)

Актуальные проблемы развития посреднической деятельности в страховании

Мельников Евгений Сергеевич

Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант

Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Чернова Галина Васильевна

Институт страховых посредников является жизненно важной составляющей страхового рынка. Для страхователей они идентифицируют риски клиентов; исчерпывающе информируют клиентов обо всех факторах рисков, помогают принимать обоснованные решения о рисках, которые они хотят застраховать; проектируют новые, инновационные решения; сокращают расходы клиентов на поиск страхового продукта; помогают своим клиентам в обслуживании полиса, урегулировании убытков и т.д. Для страховщиков способствуют выходу на рынок новых страховых компаний, так как последние могут выйти на широкую клиентскую базу без необходимости нести затраты на создание собственной распределительной сети; посредники помогают страховщикам в процессах обслуживания договоров страхования и, в том числе, в вопросах урегулирования претензий. Согласно отечественной теории страхования, к страховым посредникам принято относить две категории: страховых агентов и страховых брокеров. В ряду признаков, отличающих данные категории, принято выделять в качестве ключевого тот факт, что страховой агент представляет интересы страховщика, действует от его имени и по его поручению, а страховой брокер действует от собственного имени в интересах страхователя или страховщика. Такой подход, закрепленный в Гражданском кодексе РФ, ранее был характерен и для стран-участниц

Европейского союза с той лишь разницей, что в ЕС принято выделять институт «независимых финансовых советников» - непредвзятых юридических консультантов по вопросам инвестиций, пенсионного накопления и т.д. Однако, в Директиве по страховому посредничеству (IMD) 2002/92/EC, принятой Европейским парламентом в 2002 г., более не содержатся традиционные отличия указанных категорий – роль страхового посредника не предопределена его организационной формой и в сделке определяется условиями конкретного контракта. Унифицированное понятие страхового посредника не было единогласно принято всеми государствами из состава ЕС, до сих пор законодательства отдельных стран содержат широкий спектр определений терминов «страховой агент» и «страховой брокер». Понимание роли страховых посредников в процессе развития страхового рынка, унифицированная терминология и общий подход к вопросам регулирования деятельности страховых посредников позволяют формулировать единые проблемы в развитии посреднической деятельности в РФ: необходимость создания специального законодательства, закрепляющего и регулирующего посредническую деятельность в страховании; необходимость формирования требований к знаниям и квалификации страховых посредников, разработки порядка лицензирования посреднической деятельности, формирование СРО и т.д. – создания комплексной системы регулирования посреднической деятельности (государством и бизнесом) с введением форм ответственности страховых посредников за их деятельность; жесткое регулирование структуры страхового тарифа, и в первую очередь – размера и доли комиссионного вознаграждения – достижение прозрачности тарифа, уход от «игры ценой и комиссией» в сторону конкуренции сервиса и качества; требуется создание системы стимулирования посреднической деятельности, ключевым фактором в которой является порядок налогообложения данного вида бизнеса – изменение порядка применения НДС, налога на прибыль и т.д.; внедрение практики и норм по страхованию ответственности страховых посредников и т.д.

Характерной особенностью данного этапа развития рынка страхования в России является наличие большого числа аффилированных посредников – ЮЛ и ИП, созданных компаниями, работающими в определенной сфере, для обслуживания собственных нужд по операциям страхования. Такие «собственные агенты» нередко обслуживают автодилеров, лизинговые и кредитные организации, туристические фирмы и т.д.

Риск ликвидности как индикатор банкротства страховой организации

Мельникова Александра Викторовна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Чернова Галина Васильевна

Федеральным Законом «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-фз от 26.10.2002 установлены следующие основания для применения мер по предупреждению банкротства страховой организации: неоднократный отказ в течение месяца в удовлетворении требований кредиторов по денежным обязательствам. Под отказом понимается неисполнение или ненадлежащее исполнение требований кредиторов по денежным обязательствам в течение десяти рабочих дней со дня возникновения обязанности удовлетворения таких требований, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом; неисполнение обязанности по уплате обязательных платежей в срок свыше

десяти рабочих дней со дня наступления даты ее исполнения; недостаточность денежных средств для своевременного исполнения денежных обязательств и (или) обязанности по уплате обязательных платежей, если срок исполнения таких обязательств и (или) обязанности наступил.Определение коэффициентов ликвидности страховщика, позволяющих оценить способность страховщика исполнять страховые и иные обязательства и платежи, является одним из важных этапов формирования системы индикаторов предупреждения банкротства страховых организаций, осуществляющих страхование иное, чем страхование жизни. Из всего многообразия критериев оценки ликвидности страховых организаций, встречающихся в теории страхования, наиболее показательными и оперативными представляются коэффициент мгновенной ликвидности и коэффициент текущей ликвидности. Показатель мгновенной ликвидности характеризует способность страховщика немедленно исполнить наиболее срочные обязательства за счет наиболее ликвидных активов. К срочным обязательствам относятся страховые выплаты, которые для расчета данного показателя ликвидности принимаются равными резерву заявленных, но неурегулированных убытков (брутто), обязательства по уплате налогов в бюджет, во внебюджетные фонды и по выплате заработной платы работникам. К наиболее срочным активам следует отнести денежные средства и банковские вклады. Показатель текущей ликвидности характеризует способность страховщика оперативно погасить краткосрочные обязательства за счет высоколиквидных и быстрореализуемых активов. К таким обязательствам, помимо учитываемых при расчете показателя мгновенной ликвидности, следует отнести привлеченные краткосрочные займы и кредиты, кредиторскую задолженность по страхованию, перестрахованию и перед «прочими кредиторами», задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов, резервы предстоящих расходов, а также выданные обеспечения обязательств и платежей. К высоколиквидным и быстрореализуемым активам, помимо учитываемых при расчете показателя мгновенной ликвидности, следует относить долю перестраховщиков в резерве заявленных, но неурегулированных убытков и краткосрочную дебиторскую задолженность.

Обязательное страхование ответственности застройщика при продаже квартир по договору долевого участия

Некрасова Анна Евгеньевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук Калайда Светлана Александровна

Современная ситуация на первичном рынке недвижимости в России довольно противоречива. С одной стороны, стало возможным приобретение недвижимости по более низкой цене, нежели в построенном доме; появилась гибкая система оплаты жилья, приобретаемого по договору долевого участия (ипотека, рассрочка платежа, материнский капитал); гарантируется обеспечение интересов дольщиков согласно 214-ФЗ [2]. Однако имеется и ряд серьёзных проблем строящегося жилого фонда, главными из которых являются недобросовестность застройщиков, недостаточный контроль со стороны государственного сектора, высокие цены квадратного метра жилищной площади и т.д. На сегодняшний день в России насчитывается свыше 200 тыс. строительных организаций (более 95% из которых частные), ежегодно сдаются в эксплуатацию около 60 млн. кв.м. жилья [3] (2011 г. – 62,3; 2012 г. – 65,7). Спрос на квадратные метры в новостройках остаётся стабильно высоким и

превышает предложение, поэтому покупатель вынужден подписывать договор, который предлагает ему застройщик, даже если какие-то условия являются неоднозначными [4]. Число незавершённых строительством жилых домов за период 2000 – 2012 гг. существенно уменьшилось с 41,1 тыс. до 10,2 тыс. (с 45,2 млн.кв.м. до 29,5 млн. кв.м.) [3]. Огромное количество обманутых дольщиков (по официальным данным более 100 тыс.) и бесконечные судебные разбирательства в данной сфере привели к утверждению законопроекта об обязательном страховании ответственности застройщиков с 1 января 2014 года. Вступление в силу указанного закона должно предоставить защиту прав участников долевого строительства, которые будут являться выгодоприобретателями по договору страхования [1]. Ещё до начала действия закона ведутся споры относительно улучшений в связи с предстоящими изменениями. Гипотезой исследования выступает тезис о положительной роли внесённых изменений, гарантирующих правовую защиту интересов дольщиков. Целью исследования является раскрытие особенностей законопроекта и выявление специфики будущих отношений застройщиков с дольщиками. Среди основных методов исследования можно выделить системный подход, анализ и синтез, обобщение и классификации, статистический метод исследования и методы сравнения. В ходе исследования были систематизированы качественно новые особенности деятельности строительных компаний, работающих по 214-ФЗ, которые связаны с обязательным обеспечением обязательств перед дольщиками путём поручительства банка, страхования ответственности в коммерческой страховой организации или вступления в общество взаимного страхования (ОВС) [2]. По мнению экспертов,банки и страховые компании не будут готовы поддержать такой вид страхования из-за высокой степени риска и больших убытков**,** а основную роль придётся возложить на ОВС [5].

Согласно 249-ФЗ застройщик за свой счёт осуществляет страхование гражданской ответственности «за неисполнение или ненадлежащее исполнение им обязательств по передаче жилого помещения по договору» [1]. Однако перечисленные способы страхования ответственности отрицательно скажутся на стоимости будущего жилья. Прогнозные значения роста стоимости квадратного метра колеблются в пределах от 4 до 15% [4]. В ходе исследования была рассмотрена деятельность нескольких строительных компаний Санкт-Петербурга. Результаты показали, что совсем немногие из них представляют на официальном сайте информацию о каких-либо изменениях с января 2014 года. Можно подтвердить гипотезу о положительной роли нововведений для дольщиков, за которые, однако, им придётся существенно переплатить, так как строительные компании, скорее всего, будут закладывать стоимость страхования в цену самой квартиры.

Список литературы и источников:

1. Федеральный закон от 23 июля 2013 г. № 249-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О товарных биржах и биржевой торговле» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».
3.http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/index.html#
4. Газета «Бюллетень недвижимости» http://www.bn.ru/articles/2013/01/15/99713.html
5. Журнал о недвижимости «MetrInfo.Ru» http://www.stroypuls.ru/detail.php?ID=60324

Принципиальные отличия составления финансовой отчетности страховых организаций по российским и международным стандартам

Пироговская Инга Николаевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук Калайда Светлана Александровна

Переход российских страховщиков на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), безусловно, является новой ступенью развития страхования в России. Наряду с целым рядом открывающихся перспектив – повышение инвестиционной привлекательности страховщиков, прозрачности финансовой отчетности, можно выделить и целый ряд проблем, связанных с предоставлением финансовой отчетности по международным стандартам. Во-первых, трактовка ключевых понятий в европейской практике отличается от российской. Например, с точки зрения МСФО деятельность страховых медицинских организаций расценивается как целевое финансирование программ здравоохранения и не несет в себе страхового риска. Во-вторых, несмотря на то, что бухгалтерская отчетность страховщика за последний год существенно видоизменилась, финансовые результаты по российским стандартам значительно отличаются от финансовых результатов, полученных в соответствии с международными стандартами. Это объясняется многими причинами, основными из которых являются особенности учета по МСФО: выделение страховой и депозитной составляющей из величины страховой премии, исключение из величины страховых резервов суммы возвращенных премий, формирование отложенных аквизиционных страховых затрат и т.д.

Влияние ценности человеческой жизни на уровень развития страхования жизни в разных странах

Рубановская Мария Анатольевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Писаренко Жанна Викторовна

Страхование жизни является одним из важных инструментов, посредством которых могут быть реализованы экономические и социальные потребности общества: финансовая защита от неблагоприятных событий, поддержка обычного уровня жизни после выхода на пенсию, накоплений на получение образования и т.д. В России существует ряд факторов, которые препятствуют развитию данного вида страхования по сравнению со странами западной Европы: политические, экономические и социальные. Одним из таких факторов является ценность человеческой жизни. В нашей работе мы попытаемся проанализировать влияние ценности человеческой жизни на уровень развития личного страхования в России и Германии, поскольку страховой рынок Германии является одним из самых развитых в мире за счет влияния различных факторов, одним из которых является стоимость самой человеческой жизни. Под «стоимостью» человеческой жизни мы понимаем размер денежного возмещения семье погибшего, который общество считает справедливым. Оно должно в достаточной степени компенсировать материальный ущерб, нанесенный семье, например, гибелью члена семьи на производстве. Материальная компонента человеческой личности в частности и нации в целом, в общественно-экономическом аспекте, в свою очередь, может быть представлена уровнем благосостояния, физическим здоровьем и

независимостью. Наиболее обобщающим показателем благосостояния является ВВП на душу населения, средней уровень заработной платы работников, среднедушевой совокупный доход населения и их потребительские расходы, индекс потребительской цены, уровень доступности для населения потребительских благ и т.д. Анализ современных методических подходов при оценке стоимости жизни показал, что на сегодняшний день, как в РФ, так и за рубежом наблюдается существенное многообразие применения оценок стоимости жизни. Это говорит о многофакторности и множественности критериев оценки человеческой жизни. Среди прочих можно выделить следующие концепции оценки человеческой жизни: Теория человеческого капитала (“human capitalapproach”); Косвенная оценка человеческой жизни с учетом немонетарных общественных затрат; Оценка готовности физических лиц платить за уменьшен ие риска преждевременной смерти; Оценка на основе расчета страховых премий и компенсаций по суду; Оценка инвестиций общества, направленных на снижение риска преждевременной смерти отдельного индивидуума; Оценивание человеческой жизни через призму оценки национального богатства; Оценка с позиций гендерного фактора.

По результатам исследований, проведенных Центром стратегических исследований компании РОСГОССТРАХ в феврале-марте 2013 года стоимость человеческой жизни в России составила 3,6 млн рублей. Стоимость полной потери трудоспособности – 3,4 млн рублей. Исследование охватило 36 крупных и средних российских городов, общее число респондентов составило 3 тыс. 900 человек. Медианное значение «стоимости» человеческой жизни составило 1,3 млн. рублей. Стоимость человеческой жизни в России в первой половине 2012 года снизилась по сравнению с 2011 годом. В январе-апреле 2012г. средняя «стоимость» человеческой жизни в России составляло 3,5 млн. рублей. При этом медианное значение «стоимости» человеческой жизни составляло, как и в 2013 году составляло 1,3 млн. рублей. Значение «стоимости» жизни упало в кризис, однако в 2011 году оно начало расти, и превысило докризисные показатели. А за период с 2011 г. по лето 2012г. «стоимость» человеческой жизни сократилась на 0,8 млн. рублей или на 18,6%. То же самое касается и медианного значения «стоимости» жизни. Это позволяет сделать вывод о том, что у населения России снизились требования к качеству жизни, что можно считать закономерной реакцией на ожидание экономического кризиса. По прогнозам экспертов, стоимость жизни в России будет расти год от года, но приблизиться к европейским показателям в ближайшие годы не сможет. Стоимость человеческой жизни в большой степени определяется полом, возрастом, образованием и профессиональным статусом человека. Самые высокие оценки в России характерны для мужчин (4,3 млн руб.), группы в возрасте 40-50 лет (4,2 млн руб.), студентов (3,9 млн руб.), а также среднего класса - тех, кто может позволить себе новый автомобиль (4,1 млн руб.). Среди городов, где проводилось исследование, наивысшие показатели отмечены в Красноярске (5,5 млн руб.), Волгограде (4,3 млн руб.) и Ярославле (4,1 млн руб.).В Европейских странах выплаты по страхованию жизни на порядок выше российских и составляют в среднем 1,5 млн евро. Дороже всех оценивают человеческую жизнь в Германии - примерно 2,3 млн евро, в Италии в 2,1, а во Франции в 1,95.Всё это позволяет нам говорить о том, что низкая стоимость человеческой жизни в России является одним из факторов, влияющий на уровень развития личного страхования. В нашей работе мы постараемся подробно рассмотреть значение, которое

определение стоимости жизни имеет для маркетингового планирования деятельности страховых компаний, на разработку страховых продуктов, на предоставление полноценной страховой защиты по страхованию жизни.

Список литературы:

1. Дрошнев В. В. Косьмин И.Ф. Теория и методология определения стоимости жизни человека / Журнал экономической теории. – 2012. - №4. – С. 28-38.
2. Кликунов Н.Д. Оценки стоимости человеческой жизни // Общество и экономика. – 2009.- №3. - с.49.
3. Мирсаидов А.Б. Стоимость жизни: содержание и структура / Вестник таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. – 2012. - №1. – с. 22-34.
4. Мужиливский В.В. Применение оценки стоимости жизни человека в обязательном личном страховании / Бизнес информ. – 2012. - № 9. – С. 205-208.
5. Нифантова Р.В., Шипицына С.Е. Современные методические подходы в оценке стоимости человеческой жизни / Экономика региона. – 2012. - №3. – С. 289-294.
6. Трунов И. Л., Трунова Л. К., Востросаблин А. А. Экономическая оценка человеческой жизни // Вестник РАЕН. – 2004. – №4 .

Актуальные проблемы развития российского страхового рынка в условиях вступления РФ в ВТО

Садчикова Анна Кирилловна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Белозёров Сергей Анатольевич

Российский страховой рынок обладает огромным потенциалом для своего развития. Об этом свидетельствует тот факт, что отношение объема страховых премий к ВВП в РФ много лет остается практически на одном уровне - 2,3%, что ниже аналогичного показателя по многим развитым странам (Великобритания – около 16%, США – 9%). Ситуация осложняется тем, что летом 2012 года Россия стала 156 членом Всемирной торговой организации (ВТО). В связи с этим Россия приняла на себя часть обязательств по допуску иностранных компаний на внутренние рынки, в частности на страховой рынок. Это и объясняет актуальность выбранной темы исследования. Необходимо заметить, что изначально Россия настаивала на жестких ограничениях для иностранных компаний, желающих выйти на российский страховой рынок. Однако в итоговых соглашениях барьеры по входу были снижены. Кратко обязательства, которые приняла на себя Россия в сфере страховых услуг, можно описать следующим образом. Через 8 лет разрешается коммерческое присутствие в форме филиалов иностранных страховщиков. При этом Россия имеет право запретить иностранным лицам осуществлять коммерческую деятельность через представительства и некоммерческие организации. Более того верхняя граница доли иностранного капитала в уставных капиталах (УК) страховых компаний должна быть увеличена с 25% до 50%. Но любые операции с УК российских страховых компаний, в которых имеют долю иностранные инвесторы, будут продолжать контролироваться органами страхового надзора. Либерализация отрасли будет проходить на протяжении девять лет, но у России есть право снять любые ограничения для иностранных лиц ранее установленного срока (2021 год). Можно выделить ряд направлений развития российского страхового рынка. Во-первых, это появление на национальном рынке новых участников (приход на российский страховой рынок иностранных страховщиков, которые ранее не функционировали на территории РФ). Во-вторых, это расширение круга потребителей страховых продуктов (появление иностранных компаний реального и финансового сектора, которые до 2012 года не вели свою деятельность в РФ, и возможность

выхода российских компаний на зарубежные рынки страхования). И наконец, это появление на рынке новых и развитие уже имеющихся страховых услуг. В данной публикации подробнее будет рассмотрено первое направление.

Можно ли ожидать прихода иностранных компаний на российский страховой рынок? Будет ли это массовым явлением? На эти вопросы можно ответить, посмотрев на структуру рынка. Необходимо отметить, что иностранные компании уже давно существуют на российском рынке. По данным Росстата сейчас в России функционирует 436 страховых компаний (включая микропредприятия), из них порядка 20 компаний (4,5%) принадлежат иностранным юридическим лицам. При этом они занимают около 7,5% от сальдированного финансового результата рынка. Можно также заметить, что в двадцатку крупнейших страховщиков России (по страховым взносам), в акционерном капитале которых присутствуют иностранные инвесторы в настоящее время входят такие крупные компании как Ингосстрах, Альянс, Ренессанс-Страхование, Альфа-Страхование, РЕСО-Гарантия, ЭРГО РУСЬ и другие. Из этого можно сделать вывод, что не следует ждать массового прихода иностранных страховщиков на российский рынок. С либерализацией страховой отрасли свои филиалы скорее всего откроют только японские и американские компании, которые в данный момент не широко представлены в России. Но при этом с большой вероятностью можно прогнозировать увеличение доли иностранных инвесторов в уставном капитале национальных компаний, что приведет к большему контролю над ними.

Как это может повлиять на потребление услуг? На наш взгляд, потребление услуг российскими потребителями не должно кардинально измениться. Возможно, произойдет перераспределение страховых премий от условно национальных компаний к новым иностранным. Это связано с практикой ведения бизнеса иностранными страховщиками, в которых традиционно коэффициент выплат сильно превышает аналогичный показатель по российским компаниям. Еще одной причиной развития данной тенденции можно назвать недоверие к финансовому сектору экономики со стороны физических и юридических лиц, которые предпочтут передавать свои риски более надежному, опытному иностранному страховщику. Что же касается иностранных компаний (не страховщиков), которые смогут выйти на российский рынок, то они будут активно сотрудничать с иностранными страховщиками. В сложившей ситуации российским страховым компаниям хочется порекомендовать повышать лояльность уже имеющихся клиентов и ориентироваться на потенциальных клиентов (иностранных компаниях), подбирать подходящие им продукты, предоставлять высококачественный сервис и повышать процент выплат.

Секция: «Современная система мирохозяйственных связей и развитие международного бизнеса»

Внешняя торговля Армении после вступления в ВТО

Аветисян Айк Оганнесович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Шеров-Игнатьев Владимир Генрихович

Цель работы состояла в определении последствий вступления Армении в ВТО. Исследование показало, что в экономическом развитии страны, наряду с положительными изменениями, появилось немало проблем. Опережающий рост импорта товаров привёл к ухудшению торгового баланса. Впрочем, это было компенсировано притоком инвестиций из-за рубежа, поэтому платёжный баланс не ухудшился. Вступление в ВТО повлияло на географию внешней торговли Армении. До вступления в ВТО основная часть экспорта Армении направлялась в страны СНГ, а в 2012 г. только 23,5%. Увеличился объём торговли со странами ЕС (в 2012 г. он составил 39,2%, с другими странами – 37,3%). Наибольшее количество товаров из Армении закупают такие страны ЕС, как Германия (10,7%), Болгария (9,1%), Бельгия (8,9%), Нидерланды (5,6%). Ведущие импортёры армянских товаров среди других стран: Иран – 6,8%, США – 6,1%, Канада – 5,9%, Грузия – 5,7%. Среди стран СНГ основными покупателями являются: Россия (19,6%), Украина (1,0%). Россия, которая выступает надёжным и давним партнёром Армении, вступила в ВТО в 2012 г. Уже очевидна вероятность некоторых отрицательных последствий этого шага в торговых отношениях с Арменией. Особенно пострадает экспорт некоторых товаров из Армении в Россию, занимающих значительную долю в общем объёме экспорта страны. Возможно, снизятся объёмы экспорта армянского коньяка в Россию. Это связано с тем, что Франция строго определила, регламентировала и запатентовала географические границы местности, в которой допускается производство коньяка, технология производства и само название «Коньяк». Первый завод, основанный в Армении, стал использовать аналогичную технологию и назвал свой напиток также «Коньяк». Проблема нарушения авторских прав существовала ещё во времена СССР, но, несмотря на это, в советских республиках напиток завоевал популярность под названием «Армянский коньяк». Теперь, после присоединения России к ВТО, французские компании могут потребовать изменить название напитка. Смена названия угрожает объёмам экспорта коньяка из Армении в Россию. По данным Министерства экономики Армении Россия импортирует из Армении 23% объёма коньяка. Это составляет 80% общего объёма экспорта коньяка из Армении, что, в свою очередь, составляет 9,4% в общем объёме экспорта Армении. Заметим, что Армения экспортирует 2,8% объёма мирового коньяка. Наряду с этим, проблемы могут возникнуть с импортом минеральной воды «Джермук» и остальных минеральных вод в РФ, так как США остановила импорт Джермука из Армении, заявив, что содержание мышьяка в нём не соответствует допустимым нормам. В подобных случаях такая информация предоставляется всем членам ВТО, и это может закрыть дорогу указанным товарам, как в Россию, так и в те страны, куда они ранее не поставлялись. Доля экспорта минеральных вод в общем объёме экспорта Армении составляет 2,1%, а 72% из этого экспортируется в Россию. Сложности могут появиться и в экспорте сельскохозяйственной продукции. 16

июня 2008 г. в г. Матеро (Италия) состоялся 14 международный симпозиум по культивированию абрикоса. По вкусовым качествам армянский абрикос занял первое место, но по внешнему виду не подходил под стандарты, принятые в странах ЕС. В этом же году Армения обратилась к Центру национальных исследований Австрии для внедрения новых технологий обработки абрикоса согласно стандартам, принятым в странах Евросоюза. Для выхода на международные рынки производители были вынуждены привести свой продукт к принятым стандартам из-за жёстких требований к внешнему виду. Но это может нанести ущерб вкусовым качествам. Доля экспорта абрикосов, персиков, вишни, кизила, черешни в общем объёме экспорта Армении составляет 6,3% и 85% из этого поставляется в Россию. Если прекратить экспорт коньяка, минеральных вод, фруктов из Армении в Россию, то отрицательное сальдо торгового баланса с Россией увеличится на 20%, а торгового баланса в целом – на 3%. Если остановить экспорт и в другие страны-члены ВТО, то отрицательное сальдо торгового баланса увеличится на 3,8% (см. табл. 1).

Таблица 1. **Торговый баланс Армении в 2011 г. (млн долл)**

	Экспорт	**Импорт**	**Торговый баланс**
Общий	1334	4145	- 2811
Россия	222	890	- 668

Источник: данные Национальной статистической службы Армении

Вступив в ВТО, Армения приобрела ёмкие рынки для экспорта товаров, услуг, сырья, полуфабрикатов; появились благоприятные условия для увеличения иностранных инвестиций, ускорился процесс интеграции в мировую экономику. С другой стороны, после вступления в ВТО дефицит торгового баланса Армении растёт. Это означает, что Армения ещё не имеет достаточного потенциала экспорта, чтобы извлекать пользу от либерализации торговли. Несмотря на увеличение экспорта, импорт повысился во много раз. Отрицательный баланс внешней торговли ещё больше увеличится, если не использовать все ресурсы для стимулирования экспорта.

Влияние предпринимательской ориентации на результаты деятельности фирмы в контексте развивающегося рынка

Богатырева Карина Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, Высшая Школа Менеджмента, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Широкова Галина Викторовна

Одной из самых обсуждаемых концепций в исследованиях предпринимательства является предпринимательская ориентация (ПО). Фирма, обладающая ПО, будет активно осуществлять инновации, участвовать в рисковых проектах, а также будет первой во внедрении проактивных инноваций, оттесняя, таким образом, конкурентов. Большинство эмпирических исследований в данной сфере приводят нас к выводу о том, что ПО положительно влияет на результаты фирмы. Однако нельзя утверждать, что мнения авторов по данному вопросу однозначно сходятся. В частности, существует мнение, что влияние ПО во многом зависит от условий внешней среды, в которой работает фирма. Таким образом, вопрос о том, насколько универсальным является утверждение о том, что ПО способна повысить результаты деятельности фирмы, остается открытым. Существует ряд исследований в области предпринимательства, проведенных в контексте

развивающихся рынков, которые были сосредоточены на отличиях поведения предпринимательских фирм от поведения аналогичных фирм в рамках развитых экономик. Различие в поведении часто связывают с нестабильной, а иногда и враждебной бизнес-средой, существующей в странах с развивающейся экономикой. Предпринимательские фирмы, работающие на развивающихся рынках, имеют сходства с аналогичными фирмами, работающими на развитых рынках, с точки зрения ориентации на поиск рыночных возможностей, однако они часто отличаются от фирм из развитых стран с точки зрения размера, а также ресурсов, которыми они обладают.

Основная цель исследования заключается в выявлении влияния ПО и ее составляющих на результаты деятельности фирм в контексте развивающейся экономики, на примере России. Исследование базируется на данных по 309 российским фирмам малого и среднего бизнеса, работающих в Москве и Санкт-Петербурге. Представители данных фирм были опрошены дважды, в 2007 и 2011 годах. Таким образом, исследование носит лонгитюдный характер. Кроме того, в данном исследовании применяется многомерный подход к определению ПО. Данный подход предполагает возможность фирмы изменять отдельные составляющие ПО независимо друг от друга, подстраиваясь, таким образом, под требования внешней среды. В ходе исследования были разработаны следующие гипотезы: H1: Предпринимательская ориентация в момент времени 1 оказывает положительное влияние на результаты деятельности фирмы в момент 2. H2: Динамизм среды опосредует зависимость ПО и результатов деятельности фирмы. H3: На развивающихся рынках влияние проактивности и склонности к риску на результаты деятельности фирмы выше, чем влияние инновационности. В качестве метода исследования был применен регрессионный анализ. В качестве независимых переменных выступали ПО и ее отдельные составляющие. В качестве зависимой переменной использовался показатель выручки фирм, полученный из базы данных СПАРК. В качестве контрольных переменных в модели выступали размер фирмы, ее возраст и отрасль. Первичный анализ на надежность шкал показал, что шкала измерения инновационности не является надежной. Таким образом, в отдельности, данная составляющая в модели не использовалась. Дальнейший анализ позволил принять гипотезу H1 о положительном влиянии ПО на результаты деятельности фирмы. Гипотеза H2 об опосредующем влиянии динамизма внешней среды была отвергнута. Гипотеза H3 была принята частично: удалось подтвердить только положительное влияние склонности к риску на результаты деятельности фирмы.

Экономическое взаимодействие КНР со странами Африки

Борисова Дарья Александровна
Санкт-Петербургский Государственный Университет, Восточный факультет, студентка
Научный руководитель: к. и. н., доцент кафедры теории общественного развития стран Азии и Африки Восточного факультета СПбГУ Самойлов Николай Анатольевич

Последние десятилетия усиление авторитета Китая на международной арене привлекает внимание всего мира. За последние тридцать лет ВВП на душу населения страны увеличился в 14 раз – со 188, 44 долл. США в 1980 г. до 2 639,54 долл. США в 2011г.; по объему и по темпам роста экономика КНР занимает второе место в мире. Сегодня Китай не только лидер азиатского

региона, но и сильнейшая мировая держава, играющая важную роль в мировом экономическом и политическом развитии. Наряду с успешным внутренним экономическим и социальным развитием, не менее успешно Китай проводит выгодный для страны внешнеполитический курс, защищая интересы государства. Одним из направлений внешнеполитического курса Китая, последнее десятилетие приковывающее взгляды мировой общественности, является активно развивающееся взаимодействие Китая и стран Африки.

Африка, с ее богатыми природными ресурсами, начиная со второй половины XIX века, привлекала западные державы, которые в течение почти ста лет делили ее на колонии и сферы влияния. Сегодня колониальная система распалась, а некоторые из африканских стран развиваются самостоятельно и укрепляют свои позиции на международной арене, а отношения, которые выстраивают эти страны с западными и азиатскими государствами, оказывают растущее влияние на глобальную политику и экономику. Именно поэтому вопрос актуален и интересен для исследования. Цель данного исследования – выявить основные тенденции развития китайско-африканских отношений в период с начала 50-х годов XX века до настоящего времени, а также сделать выводы о перспективах взаимодействия Китая и стран Африки. Проблемы взаимодействия КНР и стран Африки мало изучены в отечественной науке, в процессе проведения исследования преимущественно использовались работы на английском и китайском языках; автором анализировались статистические данные и доклады соответствующих комитетов АСЕАН, ЮНКТАД ООН, ОПЕК; изучалась периодика на русском, английском и китайском языках. Основной проблемой исследования является отсутствие достаточного количества информации от китайской стороны (такой как ежегодные объемы и структура торговли, инвестиций, механизмы и объемы ОПР).

На сегодняшний день Китайская Народная Республика закрепила за собой прочные позиции на африканском континенте. На протяжении уже более полувека Пекин проводит гибкую и дальновидную политику в странах Африки, нацеленную на построение прочного фундамента для реализации экономических задач государства, а именно – обеспечение свободного доступа к природным ресурсам африканских стран. Основной геополитической задачей африканской политики Китая является усиление роли государства в системе международных отношений и реализация стратегии многополярного мира. Взаимодействие в экономической сфере КНР и стран Африки развивается очень активно, объемы торговли с 1991 до 2011 гг. возросли в десятки раз, для первого десятилетия XXI века характерен стабильный рост на 20% и более ежегодно; объемы ОПР увеличились в 3,5 раза с 700 млн долл. США до 2 млрд 500 млн долл. США в период с 2001 по 2009 гг. Если говорить о будущем китайско-африканских отношений, то опираясь на статистику, стратегическую важность африканского вектора во внешнеполитическом курсе Пекина, которую неоднократно подчеркивали китайские государственные и политические лидеры, можно с уверенностью заявить о том, что при прочих равных обстоятельствах сотрудничество КНР и вышеперечисленных стран африканского континента получит еще большее развитие. Особый интерес для автора представляет ОПР КНР странам Африки, ее масштабы, источники и получатели, география и структура, этот вопрос будет изучаться в будущем.

Перспективы создания оффшорной зоны на территории Российской Федерации

Бурцев Максим Игоревич
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Погорлецкий Александр Игоревич

В разгар банковского кризиса в Республике Кипр, премьер-министр Российской Федерации Дмитрий Медведев выдвинул предложение о создании оффшорной зоны на Дальнем Востоке. В качестве возможных мест были предложены территории острова Сахалин и Курильских островов. Несмотря на то, что данное предложение подверглось критике нельзя не обратить внимание на рациональность выдвинутого проекта. Действительно, популярность и распространенность компаний - резидентов низконалоговых юрисдикций сегодня представляется очевидной и, учитывая продолжающуюся тенденцию к «размыванию» границ в современном мире, можно предположить дальнейший рост (как количественный, так и качественный) данных компаний в ближайшем будущем. Оффшорные зоны, как классические, так и несколько иной структуры являются удобным инструментом налогового планирования, корпоративного управления, страхования имущества предприятий от рисков, связанных с корпоративными захватами и административным давлением со стороны государственных чиновников, что делает их практически незаменимыми во многих областях предпринимательской деятельности. Традиционной тройкой лидеров в общем объеме инвестирования в российскую экономику являются такие страны, как Кипр, Нидерланды и Люксембург, которые, не являясь классическими оффшорными зонами, при соблюдении определенных условий позволяют компаниям-резидентам этих стран значительно сократить уровни налоговых выплат.

Сегодняшняя система организации особых экономических зон в Российской Федерации мало способствует притоку зарубежного и отечественного финансового капитала на их территорию и не предоставляет практически никаких преимуществ предприятиям, ведущим свою деятельность, как за пределами этих территорий, так и за пределами Российской Федерации. Создание оффшорной зоны на их основе представляется малоперспективным. Гораздо более целесообразным представляется создание оффшорной зоны на основе отдельного законопроекта, составленного с учетом зарубежного опыта и являющегося компромиссом между интересами правительства РФ и российских и зарубежных предпринимателей. Наиболее важными чертами преполагаемой оффшорной зоны будут: Ставка по налогу на прибыль юридических лиц от 0 до 12,5 %. Нулевой уровень ставки на дивиденды, полученные от иностранных источников. Возможно также введение пониженной ставки на дивиденды, полученные от российских источников, не расположенных в оффшорной зоне. Нулевой уровень ставки на доходы, связанные с реализацией ценных бумаг, независимо от того, являются ли эти доходы результатом обычной коммерческой деятельности или инвестициями. Нулевой уровень ставки на доход, связанный с реализацией недвижимости за границей. Нулевой уровень ставок на роялти, полученным от зарубежных источников. Пониженный уровень процентных ставок по займам, предоставленным зарубежным юридическим лицам. На предприятия — резиденты оффшорной зоны должны распространяться положения соглашений об избежании двойного

налогообложения и соглашений по взаимной защите инвестиций, заключенных между правительством Российской Федерации и другими странами. Оффшорная зона не сможет быть дееспособной при отсутствии развитой инфраструктуры и/или значительном удалении от мировых бизнес-центров, по причине того, что при определении страны налогообложения при транснациональном характере ведения бизнеса одним из основополагающих моментов является установление места эффективного управления. Это делает изначальный проект создания оффшорной зоны на Дальнем Востоке малореалистичным и неэффективным. Гораздо более перспективным видится создание подобной территории в районе Ленинградской или Калиниградской областей. Предполагаемая оффшорная зона будет предоставлять своим резидентам обширные налоговые льготы, при этом, сумма потерянных для госбюджета налоговых поступлений может быть с лихвой компенсирована обширным потоком привлеченных средств из-за рубежа и фактом образования нового финансового центра.

Межфирменное сотрудничество как фактор инновационного развития международных компаний

Дмитриева Дарья Михайловна
Санкт-Петербургский Государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, доц. Ефимова Елена Глебовна

В современной бизнес среде значение межфирменного сотрудничества как базиса для инновационной деятельности существенно возросло за счет тех возможностей роста и развития, которые получают партнеры. Высшее руководство компаний выстраивает стратегию инновационного развития как исходя из конкурентных преимуществ компании, так и с учетом «портфолио» возможных партнеров, сотрудничество с которыми будет способствовать продвижению и закреплению компании на рынках. Для реализации инновационного бизнеса в условиях повышенных рисков Генри Чесбро [1, 227] в 2003 году предложил новую парадигму развития и управления инновациями – «открытые инновации», которую он определяет как использование целенаправленных потоков знаний, идей для ускорения инноваций и расширения рынков для внешнего использования инноваций. Данная парадигма утверждает, что компании, стремящиеся совершенствовать технологическое развитие, могут и должны использовать как внешние идеи, так и свои внутренние ресурсы. Самым важным преимуществом «открытых инноваций» является то, что они предоставляют широкую базу идей и технологий. Компании рассматривают «открытые инновации» в контексте тесного сотрудничества с внешними партнерами – поставщиками, потребителями, исследователями, разработчиками и другими субъектами, которые могут обеспечить исходные возможности для будущего развития. Основными мотивами для объединения усилий являются возможность охватить новые бизнес стратегии, разделение рисков, объединение дополняющих ресурсов и реализация синергетического эффекта. Компании осознают «открытые инновации» в качестве стратегического инструмента для изучения новых возможностей роста с минимальным риском. «Открытый» поиск технологий и идей предоставляет компаниям большую гибкость и чувствительность без неизбежного «навлечения на себя» огромных издержек. Стратегические альянсы в полной мере соответствуют тем требованиям, которые предъявляют «открытые инновации». Стратегические альянсы

представляют собой долгосрочные взаимовыгодные межфирменные отношения, позволяющие каждому из партнеров достичь стратегических целей без потери автономности. Традиционно основным мотивом и результатом участия компаний в альянсах выступала минимизация транзакционных издержек. Однако именно гибкая структура и доверие между партнерами являются теми ключевыми характеристиками успешного стратегического альянса, которые обеспечивают партнерам конкурентные преимущества в требующей постоянного приспособления инновационной среде.

Список литературы:

[1] Chesbrough, H. Open innovation: The new Imperative for Creating and Profiting from Technology. Boston: Harvard Business School Press. 2003. P. 227.

Approaches to the studying of WTO-related effects on Azerbaijani economy

Евсюков Яков Вадимович
Санкт-Петербургский государственный университет, студент магистратуры
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Шеров-Игнатьев Владимир Генрихович

The 20-years development experience of post-Soviet countries nowadays attracts scientists as a subject of research. Azerbaijan, being one of the fastest growing, stable and trade-oriented economies within the Commonwealth of Independent States, is one of such countries. However, the Republic of Azerbaijan is still in the process of accession to the WTO, moreover the official Baku has recently turned skeptical towards country's accession to the Organization [1]. What could be the possible positive implications of country's WTO membership, and would it help in diversifying the exports of the country, shifting it to non-oil orientation – one of the ultimate goals for Azerbaijani economy? In this regard it is worth mentioning the number of papers by V. Movchan (Ukraine) [2] and R. Rahmanov (Azerbaijan) [3] related to possible repercussions of Azerbaijan's WTO accession and effects of Russia's WTO membership on Azerbaijan's economy, accompanied by a comprehensive research on trade policy options of CIS countries by O. Zelenko (Erasmus School of Economics) [4]. The authors provide the vast range of research techniques, including numerous approaches to econometric modeling: Mr. Rahmanov suggests a well-developed gravity model that led to the conclusion that in the long run Azerbaijan has potential to increase its exports by 83% based on improvement of chemical industry and agriculture [3, p. 152]. Ms. Zelenko comes up with an advice to speed up the accession process, as "accession could offer guidance in the required institutional reforms and trade policies" [4, p.66]. However not much attention is paid to a possible tariff change simulation on target markets in case of possible WTO accession and its effects on non-oil exports of the country. Such approach will be adopted in our research of the possible results of the WTO-accession of the Republic of Azerbaijan. Azerbaijan makes attempts to boost up the non-oil exports: in 2012 (as compared to 2011) the oil exports decreased by 11 per cent (which was reported as an intended slowdown in production [5]), while non-oil exports rose by 16.5 per cent; The most vivid examples of growing importing markets for Azerbaijan were Turkey, Ireland, Canada, Norway and other countries, with increase in products of agricultural and chemical industries [6]. So far this is in line with general assumptions of Mr. Rahmanov that the country under consideration possesses sufficient resources for development of these sectors. Some other non-oil sectors, such as production of textiles and electronic components, have a potential to be competitive as well [7]. Nevertheless, it is necessary to improve the quality of

exported goods – so far Azerbaijani products often are unable to meet EU product requirements [8, p.17]. Successful growth of non-oil export even before joining the WTO can become even more impressive after accession to the Organization. However, to make more precise forecasts, one should investigate particular barriers for country's exported goods at the main target markets.

References:

1. Евсюков Я.В. Азербайджан и интеграционные процессы: официальная позиция и её объяснения // Интеграционные процессы: влияние на экономическое развитие: материалы весенней конференции молодых ученых-экономистов. Санкт-Петербург, 19 апреля 2013 г. / Редакторы: А.В. Воронцовский (отв. ред.), Е.Г. Чернова, С.А. Белозеров [и др.], СПб.: Издат. центр экон. Ф-та СПбГУ, 2013. – С. 149-150.

2. Movchan V. ECONOMETRIC MODELS OF IMPACT OF RUSSIA'S ACCESSION TO THE WTO ON AZERBAIJAN, Conference speech thesis presentation, November 2012. Baku, Azerbaijan; Movchan V., Bayramov, V. Impact of Russia's WTO Accession on Azerbaijan Economy, Conference speech thesis presentation, December 2012. Baku, Azerbaijan;

3. Рахманов Р.Р. Оценка потенциального влияния вступления Азербайджана во Всемирную торговую организацию на экспортные возможности страны // Экономический журнал ВШЭ. 2012. №1. С. 143-154.

4. Zelenko, Olga Trade Policy Options of CIS Countries: Twenty Years After. Thesis. Erasmus School of Economics, Erasmus University Rotterdam. March, 2012. 87 p.

5. Interview of Arif Veliyev, Chairman of the State Statistical Committee of AR. www.tv.sia.az/news/7334 (last accessed 01.05.2013) 6. Based on data by http://www.trademap.org 7. Trade Competitiveness Map at http://www.trademap.org

8. Azerbaijan's Foreign Trade: Comparative Analysis. Center for Economic and Social Development (CESD), Baku, 2012. 20 p. – URLhttp://cesd.az/new/wpcontent/uploads/2011/05/CESD_Publication_Foreign_Trade_Azerbaijan.pdf (last accessed 23.04.2013)

Mode 4 of the General Agreement on Trade in Services as the institutional framework of steering international labor migration in the context of the WTO

Ерещенко Виктрория Юрьевна
Санкт-Петербургский Государственный Университет, студентка магистратуры
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Капусткин Вадим Игоревич

Steering labor migration is in the interests of both sending and receiving countries. However no universal system regulating labor migration at the international level exists. International institutional architecture is comprised of various organizations addressing wide range of issues concerning regulation of international migration. The most important organizations are represented by International Labor Organization (ILO), International Organization for Migration (IOM), the World Trade Organization (WTO) and other. The paper is focused on Mode 4 of the General Agreement on Trade in Services in the context of the WTO. What the author investigates is the structure of GATS Mode 4 and the complexities embedded in it as well as the consequences of Mode 4 liberalization. Generally, Mode 4 regulates temporary movement of natural persons (TMNP), i.e. persons of one WTO member supplying services in the territory of another. It is worth noting that neither of forms regarding residence, citizenship or employment on a permanent basis is regulated by GATS Mode 4. That is, coverage of this mode is limited to temporary entrants, although there is no precise definition of the notion 'temporary'. In fact the length of stay under GATS Mode 4 is determined by the countries themselves and varies depending on the type of work and skills level. For example, the length of stay for business visitors may account for up to 3 months, while that for intra-corporate transfers is usually for 2-5 years.[1]. Moreover, the difference

between temporary and longer-term entrants is rather vague. For instance, traditional temporary labor migration countries such as South Korea and Singapore, allow highly-skilled migrants to settle on the permanent basis [2]. However, only a few labor receiving countries adopt such hospitable practices towards entrants. GATS is generally seen to lack “development-friendly” commitments for low-skilled workers, that is, regulatory mandate in GATS, which deals with issues of migration prevention and control, is absent. Thus, until shared responsibility from labor sending country is entrenched in GATS, further liberalization of Mode 4 in terms of low-skilled service suppliers will be scarce. For that reason, the probable solution is seen in reciprocity, labor sending countries interested in liberalization of Mode 4 could take up “regulatory” obligations in return, namely those ensuring the voluntary and timely return of workers. Nowadays the GATS Mode 4 scope is limited to highly qualified labor regulation. It turns out to be much easier, since the number of skilled labor migration are relatively small and positive externalities that may be generated by skilled migrants in the receiving country are substantial, not to mention the economic and public finance gains to host countries. The assessment of Mode 4 flows poses tremendous challenges since no precise statistical framework exists to assess the volumes of Mode 4 trade. Furthermore, in the majority of cases, TMNP is dependent upon Mode 3 activity. For example, if one Member establishes commercial presence in the territory of another Member the former in most cases uses Mode 4 to foster movement of personnel between related companies. Regarding some estimates, as much as 60 per cent of the Mode 4 commitments are closely linked to Mode 3.[3]. It is worth of mentioning that there are a number of limitations that impede Mode 4 access, especially for developing countries seeking market access for lower-skilled workers. Among these barriers are quotas on entry, limitations on professional certification in the host country, economic needs tests (ENTs) and etc. Almost all of the difficulties of GATS Mode 4 have been revealed since 2001 and reflected in Doha Development Agenda (DDA) which promised developing countries enhancements in Mode 4 access. Further on, at the Hong Kong ministerial conference in 2005, DDA negotiations were agreed to be focused on a number of priorities: improved commitments regarding the categories of contractual services suppliers, intra-corporate transferees, business visitors, independent professionals and others; full abolishment or significant reduction of ENTs; greater specificity in terms of length of stay and renewal; de-linking of TMNP from commercial presence. With respect to the consequences of liberalization under GATS Mode 4, the author analyzes the influence from the standpoint of labor sending and labor receiving countries. Thus, receiving countries adhere to high-skilled labor migration, which is explained by the absence of migration prevention mechanism. Given the abundance of low-skilled labor in source countries, which are mainly represented by developing countries, these are largely interested in less qualified workers movement. Notably, the mutual benefits for both source and destination countries are expected from low and medium-skilled labor mobility.

Sources:

1. Saskia Gent, Ron Skeldon [Report] / Sussex Centre for Migration Research . - [s.l.] : The Migration, Globalisation and Poverty Development Research Center, 2005.
http://www.migrationdrc.org/publications/briefing_papers/BP4.pdf
2.IOM/World Bank/WTO Trade and Migration Seminar Geneva 4-5 October 2004
http://www.wto.org/english/tratop_E/serv_e/sem_oct04_e/background_paper_e.pdf (page 1)
3. Dawson L. Ritchie Labor Mobility and the WTO: The Limits of GATS Mode 4 [Journal] // International Migration . - 9600 Garsington Road, Oxford OX4 2DQ, UK : Blackwell Publishing Ltd.,

Особенности ведения бизнеса в переходной экономике Республики Беларусь

Зарожная Екатерина Сергеевна
Белорусский государственный университет, аспирантка
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Лемещенко Петр Сергеевич

В Республике Беларусь сегодня особый интерес проявляется к теме реструктуризации и приватизации государственных предприятий. Активизировались процессы формирования крупного частного капитала. Национальный бизнес готов к честной, ответственной реструктуризации собственности, ее широкой приватизации. Мы вправе ожидать, что государство будет считать приоритетным участие белорусского бизнеса в реструктуризации и приватизации не только объектов торговли и сферы услуг, но и промышленных предприятий. Следует отметить, что по данным Министерства экономики Республики Беларусь, на предприятия с государственной долей собственности сегодня приходится почти 80% общего объема промышленного производства. При этом на 1 августа 2013 года более половины прироста запасов готовой продукции приходилось на организации Министерства промышленности (4,7 трлн. руб. или 62,6 % всех запасов), а количество убыточных организаций в целом по промышленности увеличилось со 178 до 298 (по сравнению с 1 полугодием 2012 года) [1]. Выход из сложившейся ситуации возможен ресурсами белорусского предпринимательства в партнерских отношениях с иностранным бизнесом. При определении особенностей развития национального бизнеса в последние годы можно выделить ряд новых черт, которые важны для понимания происходящего и конструирования направлений развития "делового сегмента" белорусского сообщества. К таким новым явлениям можно отнести: сетевые формы взаимодействия с партнерами; развитие корпоративных стратегий; формирование собственного бизнес – имиджа; создание механизмов и подсистем социальной ответственности как внутри корпорации, так и за ее пределами. Особое внимание следует обратить на развитие белорусских сетей экономического партнерства. Конечно, часть процесса находится под воздействием аналогичных и более сильных сетей бизнеса других стран, работающих в Беларуси. Мощные дилерские структуры создали иностранные корпорации (Bosch, LG, HP), причем именно они активно работают в условиях Республики Беларусь, используя ресурсы мирового бизнеса. Данную проблему многие белорусские менеджеры не рассматривают, хотя в этом скрывается будущее многих проектов по проводимому правительством широкому импортозамещению. С другой стороны, сильным средством укрепления позиций национального бизнеса будет активное развитие собственных сетевых структур, включая формирование «полисетей», в которые имплицитно интегрируются интересы не только бизнеса, но и регионов, потребителей, неправительственных организаций. Аналогично дело обстоит и с развитием корпоративных стратегии, что пока является «внутренним вопросом» белорусских фирм и предприятий. Общественность и власть пассивно взирают на такие разработки и перспективы лидеров белорусского бизнеса [2, с. 85-90].

В существующей национальной модели развития экономики и бизнеса большинство решений принимается сверху. Правительство в равной степени вмешивается в работу как государственного, так и частного бизнеса. За малейшие нарушения предприниматели жестко наказываются. Создавать, а не перераспределять, быть ответственным собственником, а не бюджетным

иждивенцем, открыто конкурировать на рынке, а не требовать особых правил игры - в этом нравственная основа белорусской экономики. Гармония между бизнесом и обществом обеспечивается за счет активного, ответственного взаимодействия и совместной реализации права на труд, в том числе предпринимательский.

Список литературы и источников:

1.Выполнение важнейших параметров прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь / Режим доступа: http://www.economy.gov.by /nfiles/001256_747052_Itogi_yanv_iyul.pdf – Дата доступа: 11.09.2013.

2.Заико Л. ,Романчук Я. Бизнес Беларуси: в круге первом. Мн.: ”Нижполиграф”, 2006. 338 с.

Инвестиционная привлекательность Санкт-Петербурга и Ленинградской области

Кашаев Тимур Равшанович

Санкт-Петербургский государственный университет, студент

Научный руководитель: к. э. н, доц. Капусткин Вадим Игоревич

Процесс глобализации представляет собой одну из главных тенденций развития мировойэкономики и мирового бизнеса в XXI в. Данный процесс стимулирует развитие целого ряда элементов экономической жизни, среди которых особого внимания заслуживает такое явление, как зарубежное инвестирование. Именно поэтому определение характеристик способствующих привлечению инвестиций в тот или иной регион представляется исключительно важным. Целью данного доклада является оценка основных черт инвестиционного привлекательности Санкт-Петербурга и Ленинградской области. В экономической литературе не существует четкого определения термина «инвестиционная привлекательность». Однако так или иначе большинство экспертов сходятся во мнении, что вышеуказанный термин включает в себя ряд характеристик, среди которых можно выделить географическое положение, уровень экономического развития и внутреннего рынка региона, логистика и инфраструктура, политическая стабильность, основные макроэкономические показатели, уровень развития законодательства в области инвестиционной деятельности. Так, с точки зрения географического положения рассматриваемый регион выгодно выделяется на фоне многих регионов России. Ввиду наличия выхода к морю и границы с рядом стран ЕС – Финляндией и Эстонией - Санкт-Петербург и Ленинградская область представляют собой одну из самых развитых систем внешнеэкономических связей. Так, например, среди субъектов Российской Федерации, входящих в состав СЗФО, Санкт-Петербург и Ленинградская область занимают соответственно перовое и второе место и являются крупнейшими импортерами и экспортерами. За первое полугодие 2012 г. экспорт Санкт-Петербурга составил 9,8 миллиарда долларов, импорт вырос на 14,3% - до 16,6 миллиарда долларов[1], а экспорт Ленинградской области за этот же период составил 8,1 миллиарда долларов (рост - 25,9%); импорт - 2,6 миллиарда долларов (сократился на 8,9%) [2]. Географическое положение сыграло немаловажную роль в развития инфраструктуры и логистики данного региона. Санкт-Петербург является крупнейшим транспортным узлом северо-запада России и вторым в стране после Москвы. К тому же возможность ведения морской навигации способствовало формированию целой сети портов. На территории Санкт-Петербурга находятся Большой порт Санкт-Петербурга, Василеостровский грузовой порт, Кронштадтский порт, Порт Ломоносова, а на

территории Ленинградской области есть порты в Усть-Луге, Приморске, Выборге, Высоцком. Согласно данным компании Ernst&Young в период с 2007 по 2012 год в Санкт-Петербурге было инициировано 11,3 % от общего количества проектов, финансируемых за счет прямых иностранных инвестиций[3], а объем иностранных инвестиций в экономику Петербурга в январе-июне 2012 г. вырос в 2,9 раза по отношению к аналогичному периоду прошлого года – до 4,73 миллиарда долларов [4]. Похожая тенденция наблюдается и в Ленинградской области: объем иностранных инвестиций в первом квартале 2012 г. составил 390,1 миллиона долларов (рост в 3,3 раза) [5]. К тому же Санкт-Петербургу в 2012 был присвоен высший рейтинг 1А как региона с максимальным потенциалом и минимальным риском; Ленинградская область получила рейтинг 3А1. Данный регион ввиду высокого уровня развития экономики и других факторов представляет большой интерес для иностранных инвесторов.

Список литературы и источников:

1. Внешнеторговый оборот Петербурга в I полугодии вырос на 4,4% // РИА Новости. Санкт-Петербург [Электрон. ресурс]: http://spb.ria.ru/politics/20120830/499349843.html (дата обращения: 07.10. 2013).
2. Ленобласть за полгода увеличила внешнеторговый оборот до 10 млрд долл [Электрон. ресурс]: http://spb.ria.ru/politics/20120830/499357661.html (дата обращения: 09.10. 2013).
3. Исследование инвестиционной привлекательности / Ernst&Young [Электрон. ресурс]
4. Петербург в I полугодии увеличил в 3 раза иностранные инвестиции [Электрон. ресурс]: http://spb.ria.ru/business/20120817/499167252.html (дата обращения: 11.10. 2013).
5. Объем иностранных инвестиций в экономику Ленобласти в I кв вырос втрое [Электрон. ресурс]: http://spb.ria.ru/business/20120529/498061428.html (дата обращения: 11.10. 2013).

Страны мира в международной торговой системе в контексте нормативно-правового регулирования

Козлова Наталья Николаевна
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, аспирант
Научный руководитель: канд. эк. наук, проф., зав. каф. Попков Валерий Павлович

Не возможно эффективно функционировать в международной торговой системе, не проводя исследование и анализ внешней среды. Увеличивая долю рынка и выходя на международный уровень, необходимо анализировать изменения, осуществляемые в той или иной стране. Изучать нормативно-правовые акты, социальные, экономические и другие показатели с целью поиска наиболее благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности. Наиболее благоприятные и безопасные условия обеспечиваются нормативно-правовыми актами, их прозрачностью и доступностью (открытостью). В контексте вышесказанного, выделим десять наиболее важных индикаторов регулирования предпринимательской деятельности и проведем по ним анализ международной торговой системы. Будем учитывать процесс регистрации нового предприятия, доступность кредитования, обеспечиваемую защиту инвесторов, условия осуществления торговых операций, обеспечение исполнения контрактов, систему налогообложения, а так же процесс закрытия предприятия. Результатом исследования будет являться рейтинг стран, который основывается на законодательных изменениях, вступивших в силу в 2011 – 2013 году. Первое место, наиболее высокая позиция, занимает страна с наиболее благоприятным и оптимальным климатом для ведения предпринимательской деятельности. Данные для анализа взяты с

официального сайта Всемирного банка [1]. Систематически проводя реформы, нацеленные на улучшение условий ведения бизнеса, на первом месте оказывается Сингапур, за ним следуют Китай, Новая Зеландия, США, Дания, Норвегия, Великобритания, Корея, Исландия, Ирландия. Хочется отметить, что Россия также улучшила условия ведения предпринимательской деятельности по девяти из десяти анализируемых показателей. Наилучшие результаты наблюдаются по критерию «обеспечение исполнения контрактов». По этому критерию Россия занимает 13 место в мире. За этот период значительно упростился процесс регистрации собственности, уменьшилось количество документов, необходимых для проведения таможенных операций, введена система электронной подачи документов в судебные органы, а также оптимизировался процесс присоединения к энергосети. Особое внимание уделяется совершенствованию нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности в области международной торговли. Но наибольшее количество реформ за анализируемый период в области предпринимательской деятельности проведено в Казахстане. Были внесены поправки в законодательную базу, регулирующую деятельность предприятий, упрощена процедура создания и регистрации организаций. Так же как и в России, особое внимание уделяется проблеме совершенствования таможенного регулирования. Это позволяет оценить существующую в стране нормативно-правовую и политическую ситуацию, а также прогнозировать ее дальнейшее развитие, с целью выявления и оценки рисков ведения предпринимательской деятельности в той или иной стране.

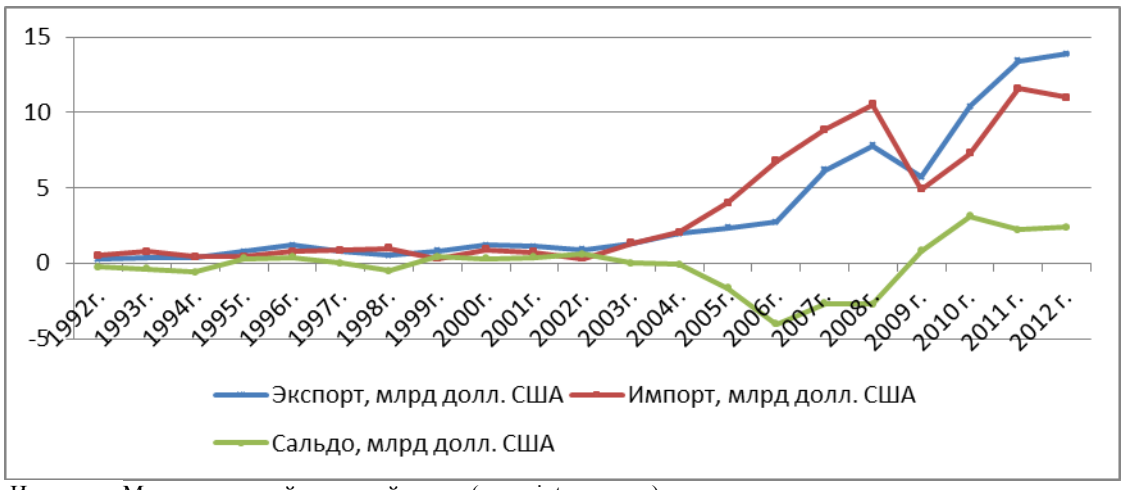
Список источников

1. International Finance Corporation; World Bank. 2012. Doing Business 2012 Doing Business in a More Transparent World. // Электронный ресурс, URL https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/5907 (дата обращения: 01.10.2013).

Торговое сотрудничество Российской Федерации и Республики Корея: состояние и перспективы

Козюкова Ольга Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: к. э. н., ст. преподаватель Подоба Зоя Сергеевна

Вследствие развития и усложнения торгово-экономического взаимодействия, условия и перспективы международного сотрудничества Российской Федерации с отдельными государствами приобретают особую актуальность. Сейчас Россия – страна, активно участвующая в международной торговле, но основная доля российского товарооборота все еще приходится на страны ЕС и СНГ. Очевидна необходимость диверсификации торгово-экономических отношений в пользу стран Азиатско-Тихоокеанского Региона. В частности, особого внимания заслуживает Республика Корея, которая имеет все возможности в будущем стать важным стратегическим партнером для Российской Федерации. Российская Федерация в 2012 г. заняла 8-е место в мире по объемам экспорта и 16-е – по объемам импорта товаров – это довольно высокий показатель, учитывая, что страна относительно недавно перешла к активному участию в мирохозяйственных связях. Вовлеченность Республики Корея мировую торговлю также повышается с каждым годом: в 2012 г. она занимала 7-е место по экспорту и 9-е – по импорту[1] товаров, и сейчас эта страна имеет все шансы стать новым мировым финансовым и инновационным центром.



Источник: Международный торговый центр (www.intracen.org).

Рис.1 Экспорт, импорт и сальдо внешнеторгового оборота Российской Федерации и Республики Корея в 1992-2012 гг. (в млрд. долл. США)

Двустороннее торгово-экономическое сотрудничество России и Республики Корея имеет более чем двадцатилетнюю историю. Динамика товарооборота между странами в целом имеет тенденцию к росту, за исключением периодов мировых экономических кризисов и спадов (см. рис. 1). Более того, темпы его прироста за указанный период выше, чем со странами ЕС. Начиная с 2000-х годов, происходит углубление российско-корейских внешнеэкономических отношений и повышение значимости России и Республики Корея как взаимных торговых партнеров (подробнее информация представлена в Таблице 1). Тем не менее, доля Республики Корея во внешнеторговых операциях России не соотвествует имеющемуся потенциалу: например, торговый оборот с Китаем примерно в 3 раза больше.

Далее обратимся к индексу Интенсивности торговли (IIT). Он помогает определить, насколько важным торгово-экономическим партнером является страна, с которой мы осуществляем торговые операции. IIT Российской Федерации с Республикой Корея равен 0,91 и указывает на то, что для России двусторонние торговые потоки с Республикой Корея меньше, чем можно ожидать, тогда как для Республики Корея Россия является важным торгово-экономическим партнером, исходя из места обеих стран в мировой торговле, так как IIT равен 1,15[2]. Что касается структуры товарооборота – для его анализа рассмотрим двусторонний индекс выявленного сравнительного преимущества (Bilateral RCA) (см. Таблица 2). Вообще структура взаимной торговли за весь период сотрудничества остается довольно устойчивой, в частности, результаты расчета индекса по данным 2012 г. также отражают многолетние тенденции. Российская Федерация имеет ярко выраженную специализацию в поставках рыбных ресурсов и древесины, а также сравнительные преимущества в экспорте минеральных ресурсов, но оставляет желать лучшего значение индекса по статьям, имеющим более высокую добавленную стоимость: изделия из древесины, детали машин и изделия из черных металлов. Что касается Республики Корея, она имеет ярко выраженную специализацию в экспорте в Россию транспортных средств, мебели и сборных конструкций, пищевых продуктов, а также сравнительные преимущества в экспорте деталей для машин и оборудования. Однако стоит отметить, что, несмотря на высокий удельный вес в экспорте в Россию таких статей, как

электроника и оптическое, медицинское (и др.) оборудование, Республике Корея еще предстоит наращивать объемы этих товарных позиций, так как пока полученные данные не отражают их сравнительного преимущества в торговле с Россией. Таким образом, на основе анализа структуры экспорта, в целом, можно сделать вывод о «взаимодополняемости» экономик Российской Федерации и Республики Корея. На сегодняшний день российско-корейские торгово-экономические отношения можно назвать довольно динамичными, однако существуют и проблемы, сдерживающие их развитие. Российский экспорт в основном представлен природными ресурсами и продукцией с малой добавленной стоимостью, поэтому требуется его диверсификация в сторону повышения доли обработанных металлов, древесины, машин и оборудования. Использование технологий Республики Корея и импорт не готовых транспортных средств и электроники, а оборудования, деталей и запчастей позволит стимулировать производства на территории России. Немаловажным является и поддержание гибкой таможенной политики, прямого экспорта из страны в страну, создание должной инфраструктуры. Сотрудничество Российской Федерации с Республикой Корея является выгодным для обеих стран. Оно может способствовать укреплению положения Российской Федерации в АТР, поэтому сотрудничество с Республикой Корея должно играть большую роль в системе торгово-экономических связей России.

Список литературы и источников:

1 . URL: http//:www.wto.org/ World Trade Organization: World Trade Report 2013 (Дата обращения: 10.10.2013).
2 . Вычислено по: данные Международного торгового центра за 2012 г. (www.intracen.org).

Анализ уровня развития банковских систем стран-членов ВТО

Комош Виктория Игоревна
Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Скрипнюк Джамиля Фатыховна

В целях определения ориентиров для формирования новой модели банковской системы РФ, отвечающей требованиям ВТО, была проведена комплексная оценка уровня развития банковской деятельности в странах-членах ВТО и определены позиции России (рис.1).

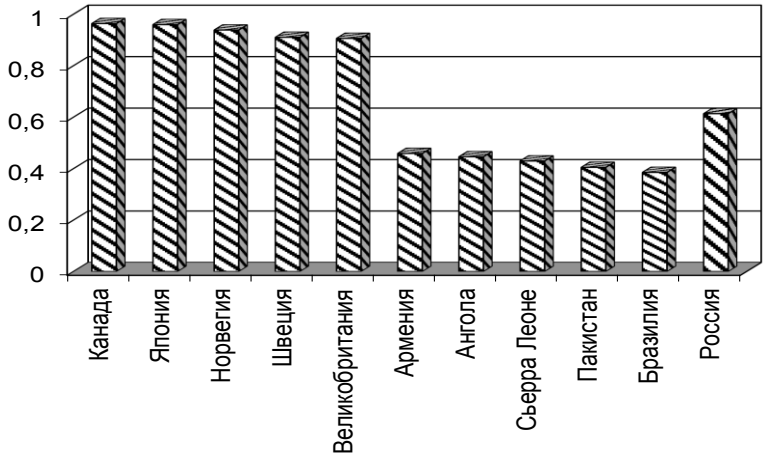


Рис. 1 Страны лидеры и аутсайдеры по I_{DB}, 2012 г.

Источник: расчеты автора по данным: Официальный сайт Всемирного Банка. URL: http://www.worldbank.org/

На рис. 1 видно положение России на фоне лидеров и аутсайдеров по интегральному индексу развития банковской системы I_{DB}. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о высокой степени дифференциации стран-членов ВТО по уровню развития банковских систем. В результате кластеризации 82 стран-членов ВТО по степени достаточности собственных средств банков, доле просроченных ссуд, доле взрослого населения, пользующегося кредитами и доле фирм, пользующихся кредитами, выявлены 6 групп: страны с развитой БС: Австрия; Бельгия; Китай; Мексика; ОАЭ; Сингапур; Таиланд. Страны с уровнем развития БС ниже среднего: Боливия; Венесуэла; Габон; Гватемала; Индонезия; Иордания; Кения; Кувейт; Лесото; Марокко; Нигерия; Парагвай; Перу; Португалия; Руанда; Уганда; Филиппины; Чили; Эквадор; Эстония; ЮАР. Страны с наименее развитой БС: Гана; Замбия; Мадагаскар; Малави; Мозамбик; Молдова; Намибия; Непал; Пакистан; Румыния; Сенегал; Сьерра Леоне; Украина; Уругвай. Страны с развивающейся БС: Армения; Грузия; Гонконг; Доминикана; Египет; Колумбия; Коста-Рика; Малайзия; Мальта; Маврикий; Панама; Сальвадор; Свазиленд; Турция; Фиджи. Страны с нестабильной БС: Антигуа и Барбуда; Болгария; Венгрия; Исландия; Испания; Латвия; Литва; Россия; Словения; Хорватия. Страны с наиболее развитой БС: Аргентина; Австралия; Великобритания; Германия; Израиль; Италия; Канада; Норвегия; США; Франция; Чехия; Швеция; Швейцария; Южная Корея; Япония. Россия была отнесена к V группе стран с нестабильной банковской системой. Достаточность капитала этих стран намного выше среднего значения по выборке, как и процент необслуживаемых кредитов, что свидетельствует о высоком уровне долга заемщиков перед банками. Доля взрослого населения в БКИ и доля фирм, использующих кредитные средства, значительно превышает среднее значение по выборке. В основном стран данной группы – это страны со средним уровнем социально-экономического развития, расположенные в Юго-Восточной и Восточной Европе. Особенности современного состояния и уровня развития банковской системы России во многом обусловлены влиянием глобального финансово-экономического кризиса 2008 г. Общий спад деловой активности в мире привел к существенному падению темпов экономического роста, которые приобрели отрицательное значение, в том числе и в России. В целом для банковской системы Российской Федерации на сегодняшний день характерны следующие тенденции развития, в целом повторяющие тренды стран-членов ВТО: постепенный рост деловой активности по всем направлениям в посткризисный период; снижение количества прибыльных кредитных организаций и рост числа убыточных; рост активов банковской системы за счет кредитной части и ценных бумаг; рост количества и капитала банков с иностранным капиталом больше 50%; рост доли населения, пользующейся банковскими продуктами.

Достигнутый прогресс и нерешенные проблемы в развитии Таможенного союза (Россия, Белоруссия, Казахстан) в рамках вступления России в ВТО

Корчак Марина Владимировна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: к. э. н. доц. Трофименко Ольга Юрьевна

В настоящее время количество региональных соглашений (включая таможенные союзы) на сегодня превышает количество стран, существующих в мире. По состоянию на 31 июля 2103 г 575 уведомлений о создании

региональных торговых соглашений было получено секретариатом ВТО/ ГАТТ. Среди них только 379 соглашений до сих пор в силе[1]. Создание таможенного союза между Россией, Белоруссией и Казахстаном и присоединение РФ к ВТО в 2012 г. окружено множеством Согласно договору о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы, с момента присоединения любой страны-участницы Таможенного союза к ВТО положения Соглашения ВТО становятся неотъемлемой частью правовой базы Таможенного союза. Поскольку Белоруссия и Казахстан не являются членами ВТО согласно Договору о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы от 2011 г. эти страны де-факто имеют право отступать от положений соглашения ВТО и взятых Россией обязательств, не совпадающих с правовой системой Таможенного союза. При этом они должны уведомить комиссию ТС о характере и объеме таких отступлений. Единый Таможенный кодекс был разработан и введен в действие в июле 2010 года, с целью установления единых принципов, касающиеся тарифов, мер нетарифного регулирования, таможенного контроля, и все таможенных процедур, связанных с импортом, экспортом и транзитом товаров, что позволит упростить таможенные процедуры; Меры по защите внутреннего рынка Единая политика ТС РБК по применению специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. Институциональные изменения. По оценкам экспертов существующих Таможенный союз РБК сможет добиться большего успеха в развитии относительно своего предшественника, только если будет достигнут существенный прогресс в упрощении процедур торговли и сокращения нетарифных барьеров. В настоящее страны договорились снять все тарифные и нетарифные барьеры к январю 2015 г. Соглашение о единых принципах и правилах конкуренции в рамках Таможенного союза, которое вступило в силу 1 июля 2011 года предусматривает, что, к этой дате, Комиссия Таможенного союза будет выступать в качестве наднационального антимонопольного органа, на который будут возложены функции национальных антимонопольных органов, такие как принятие жалоб по антимонопольным делам, проведение расследований и принятие решений по антимонопольным жалобам. На настоящий момент создание аналога антимонопольного ведомства в ЕЭК планируется лишь в середине 2014 года. Россия пользуется всеми преимуществами системы ВТО (условия, которые были обсуждены на двусторонней основе между Россией и каждым членом ВТО в ходе переговорного процесса), в том числе право на использование системы разрешения споров в ВТО. Белоруссия и Казахстан не имеют такой возможности, как лишены и преимуществ предоставляемых членам ВТО. В то же время они не могут нести ответственность согласно соглашениям и обязательствам принимаемых на себя странами – членами ВТО. Компании могут обратиться в Суд Евразийского экономического сообщества только после прохождения всех инстанций национальных судов. Отсутствие преюдициальных запросов национальных судов в Суд ЕврАзЭС о применении закона ВТО. Это часто происходит потому, что право направить подобный запрос имеет только высшая судебная инстанция, однако не все компании могут достичь высшей инстанции. Для сравнения в Европейском союзе суд Люксембурга сыграл большую роль в реализации правил ВТО путем направления таких преюдициальных запросов. Проблематично применение международных договоров и конвенций, т.к. не все страны члены Таможенного союза присоединились к некоторым базовым источникам международного

торгового и таможенного права. Республика Казахстан не является участницей Таможенной конвенции о применении карнета АТА для временного ввоза товаров 1961 г. Большое количество отсылочных норм в международных договорах ТС не позволяют достичь единообразия в толковании норм. Существуют нарекания и в отношении работы Суда Евразийского экономического сообщества и соответствия его решений системе правил ВТО: не всегда разъяснения и решения суда ЕврАзЭС соответствуют правовым нормам таможенного союза, а самое главное нормам ВТО. В одном из последних решений (№ 1-7/2-2013) суда ЕврАзЭС «О мерах по защите экономических интересов производителей рулонов из кованой стали для прокатных станов в Таможенном союзе», суд постановил, что «международные договоры, заключенные в рамках Таможенного союза, являются специальными по отношению к договорам, заключенным в рамках ВТО, как регулирующие отношения исключительно в рамках Таможенного союза».

Мировая практика знает примеры одновременного участия стран в ВТО и региональных экономических союзах. Например, США, Канада, Мексика — параллельно члены альянса НАФТА. Однако по сравнению с ТС РБК сочетание присутствия в двух международных институтах этим странам достаточно просто, поскольку каждая из них является членом ВТО. Для членов ТС это будет значительно сложнее, поскольку пока присоединение Казахстана и Белоруссии к ВТО только ожидается в будущем, но и это не сможет исключить все возникающие в процессе интеграции проблемы. Вступление в ВТО, например, Казахстана и, как следствие, снижение тарифов для всех членов Таможенного союза, может оказать негативное воздействие на некоторые отрасли национальных отраслей промышленности и, следовательно, может подорвать процесс интеграции на постсоветском пространстве.

Список источников:

1 . Official web site: http://www.wto.org.

Современный мировой рынок услуг

Курзина Марина Александровна, Пальчук Полина Андреевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студенты
Научный руководитель: доц. Нещерет Н.В.

В данной работе представлено краткое исследование современного рынка услуг. Актуальность темы связана с тем, что международный обмен услугами стал важной частью мировой торговли. Показатели инновационной активности в отрасли – самые высокие по сравнению с другими видами экономической деятельности. Главные задачи исследования – изучить структуру современного рынка услуг, динамику и перспективы мировой торговли услугами, а также определить место России на мировом рынке услуг. Важная часть работы – определение понятия «услуга». У этого термина существует множество определений, и большинство из них построено на противопоставлении понятий «товар» и «услуга». В ходе переговоров о создании ГАТС (Генерального Соглашения о Торговле Услугами) постепенно сложилось следующее определение: производство услуг – это вид деятельности, результат (или продукт) которой направлен на удовлетворение конкретной потребности потребителя услуг. Такое определение позволило создать Классификатор услуг, который используется до сих пор и пригоден для принятия конкретных торгово-политических решений. Термин «международная торговля услугами» охватывает международный обмен многими видами услуг, каждая из которых обладает конкретными особенностями. Услуги можно разделить на наукоемкие

и социальные услуги. Наукоемкие услуги включают в себя информационные, профессиональные, финансовые и многие другие виды услуг. В состав социальных включают услуги здравоохранения, образовательные услуги и социальную помощь. Появляется все больше и больше новых различных видов услуг. Услуги можно разделить на несколько групп: Строительство и коммуникации; Ресторанно-гостиничный бизнес; Транспортные услуги и услуги связи; Образование, здравоохранение, другие коммунальные, социальные, личные услуги. Международный обмен услугами связан с движением прямых иностранных инвестиций и созданием иностранных учреждений, предоставляющих услуги. Государство более жестко контролирует обмен услугами, защищая национальный рынок от иностранной конкуренции. Международная торговля услугами основывается на прямых контактах между производителем и потребителем. Сектор услуг ориентирован на потребности постиндустриального общества. Он оказывает влияние на развитие производства, повышение эффективности и конкурентоспособности; стимулирует технологический прогресс и инновационную активность; влияет на развитие человека, качество жизни. Положение развивающихся стран в мировом экспорте услуг укрепляется, однако достигнутые показатели остаются несопоставимыми с масштабом экспорта услуг развитыми государствами. Это говорит о том, что международный обмен услугами стал важной частью международной торговли. Этот вывод подтверждают статистические показатели, в частности, увеличение мирового экспорта услуг. Позиции России на мировом рынке услуг значительно уступают её позициям на рынке товаров. Доля услуг в российской внешней торговле увеличивается. Особенно это касается транспортных, туристических, строительных, телекоммуникационных и консалтинговых услуг, услуг в области рекламы и лизинга.

Сравнение особенностей ведения бизнеса в США и Японии

Куценко Ольга Семеновна, Романова Ксения Юрьевна
Санкт-Петербургский государственный университет, экономический факультет
студентки
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Губина Марьяна Андреевна

В настоящее время очень часто можно услышать такую категорию как "бизнес". В словаре дается следующее определение: бизнес - это инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение прибыли и развитие собственного дела. Бесспорно, бизнес играет немаловажную роль в экономике стран. Однако, являясь частью экономической системы какой-либо страны, он подчинятся определенным традициям и правилам, установленных в этой стране на протяжении нескольких веков. Мы рассмотрели особенности ведения бизнеса в двух странах. Это США и Япония. Для начала рассмотрим каждую из стран в отдельности, пытаясь выделить отличительные черты в проведении экономической деятельности и выяснить причины их появления.

В американском бизнесе ценятся следующие черты. Во-первых, это - самостоятельность, независимость, желание конкурировать и жажда победы. Каждый предприниматель пытается показать свою индивидуальность и ведет бизнес, рассчитывая в основном на собственные силы. Во-вторых, американские бизнесмены часто бывают настойчивыми, а иногда проявляют грубость и агрессивность. Это касается переговоров и других попыток

заключить любую успешную для них сделку. Также американцам присущи прямолинейность и прагматизм. Еще одна немаловажная черта - пунктуальность. Прийти на совещание или сделать что-то в срок глубоко ценится в бизнесе США. Япония же в своем построении бизнеса опирается на трудолюбие, упорство, желание совершенствоваться и быть лучшими. Решения принимаются коллективно и тщательно обдумываются. При встрече с коллегами, клиентами японские бизнесмены стараются быть вежливыми. Их главная черта заключается в том, что они умеют выслушать, не теряют самообладание, проявляют повышенное внимание к личным человеческим качествам. Японцы также как и американцы очень пунктуальные люди. К каждой встрече они подходят ответственно и в индивидуальном порядке, в соответствие с традициями и предпочитая неформальную обстановку. На встречах обязателен обмен визитками, к которым также есть ряд требований. Еще одна отличительная черта японских бизнесменов - любовь к подаркам, лести и вежливости в самом сильном ее проявлении (обычно именно эти три аспекта помогают добиться предрасположенности японских руководителей). Японцы преданы авторитету, за счет этого коллектив работает слаженно. Внутри почти каждой фирмы существует климат доверия, являющийся доминантой всего бизнес-процесса. Государство для них не диктатор, а помощник, который будет помогать процветанию любого бизнеса.

Американская модель построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности, обогащения наиболее активной части населения. Задача социального равенства здесь вообще не ставится. Эта модель основана на высоком уровне производительности труда и массовой ориентации на достижение личного успеха. Здесь решения принимаются индивидуально, и ответственность также возлагается в индивидуальном порядке. Структура систем управления и методы контроля - строго формализированные. Результаты в данной модели оцениваются быстро, также как и принимаются решения. Ориентация бизнеса на профессиональные навыки, инициативу и индивида. С коллегами общение обычно носит целевой и формальный характер. Проводится специализированная профессиональная подготовка рабочих. Для американской модели характерна быстрая текучесть кадров. Японская модель характеризуется определенным отставанием уровня жизни населения от роста производительности труда. За счет этого достигается снижение себестоимости продукции и резкое повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Такая модель возможна только при исключительно высоком развитии национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определенные материальные жертвы ради процветания страны. Решения принимаются в соответствии с принципом консенсуса. Соответственно, ответственность возлагается на весь коллектив. Структура управления и методы контроля являются неформальными и, в какой-то степени, гибкими. Бизнес ориентируется на группу, а не на определенного индивида. Ценятся гармония в группе и групповые результаты. Проводится неспециализированная профессиональная подготовка (т.е. подготовка универсальных рабочих). Почти отсутствует текучесть кадров. Доход напрямую связан с возрастом и стажем. На основании нашего исследования можно сделать вывод, что в США и Японии успешно идет развитие бизнеса, однако в каждой стране есть свои особенности, зависящие от истории, менталитета и традиций.

Внедрение международных стандартов GMP на фармацевтических предприятиях России

Лабутина Виталия Вадимовна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент Ерасова Елена Анатольевна

Современная фармацевтическая отрасль – одна из пяти наиболее прибыльных отраслей мировой экономики. Темпы роста фармацевтического сектора составляют примерно 6-11% в год, а чистая прибыль достигает 18% [1]. Обеспечение лекарственной безопасности страны является важнейшей проблемой любого государства. Угроза лекарственной безопасности в России связана, прежде всего, с высокой диспропорцией между экспортом и импортом, низким уровнем платежеспособного спроса, ростом цен на фармацевтическую продукцию, уровнем социальной поддержки малообеспеченного населения, качеством фармацевтической. В статистике, представленной Министерством экономического развития РФ, российские компании тратят на НИОКР около 1-2% годовой выручки, в то время как фармпроизводители в США или Западной Европе тратят на НИОКР в среднем 10-15% [2]. Внедрение на отечественных фармацевтических предприятиях международных стандартов качества должно способствовать повышению конкурентоспособности российских лекарственных средств, а как следствие, снижению импортной зависимости на данном рынке. Несмотря на то, что уже несколько десятилетий зарубежной фармацевтической промышленностью используются отраслевые стандарты GMP (Good Manufacturing Practice), не все российские производители фармацевтической продукции заинтересованы в том, чтобы выпускать продукцию, которая бы соответствовала действующим международным стандартам. Это обусловлено отсутствием экономических стимулов для создания и улучшения систем качества. Нерентабельность внедрения таких систем связана с высокими расходами на их введение и использование на отечественном рынке, что приводит к высоким отпускным ценам на такую продукцию [3]. Основные проблемы, стоящие перед российским сектором фармацевтического производств, выражаются в совершенствовании и изменении нормативно-правовой базы, создании конкурентного высокотехнологичного производства, снижении импортной зависимости и внедрении международных стандартов качества.

Для решения подобных проблем уже создана «Стратегия развития фармацевтической промышленности РФ до 2020 года», разработанная Министерством промышленности и торговли РФ и утвержденная Правительством РФ 2009 году. В этом документе обозначен комплекс мер, которые должны способствовать укреплению отечественными фармацевтическими производителями на мировом рынке. Одна из главных целей стратегии заключается в том, чтобы увеличить долю российских производителей на отечественном рынке фармацевтической продукции до 50% (в настоящее время 80% рынка занимают препараты иностранного производства), а также увеличение доли инновационных препаратов, производимых на территории нашей страны, для чего отдельно предусматриваются меры стимулирования инвестиций в НИОКР[4]. Российская фарминдустрия сильно отстаёт от лидирующих стран-производителей фармпродукции. Структурные изменения в отрасли требуют кардинальных решений. Важную роль при этом должно сыграть и проведение

срочных координационных мероприятий правительственного, отраслевого, научного и производственного звеньев. Необходимо повышение эффективности экономических реформ вэтой области, включая и переход фармацевтических предприятий страны на международные стандарты GMP.

Список литературы и источников:

1. О государственном материальном резерве: Федеральный Закон № 79-ФЗ от 29.12.1994. (ред. от 28.12.2010).URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/
2. URL: http://www.pharma2020.ru/discussion/topic/
3. Ерасова, Е. А. Экономико-правовые аспекты обеспечения лекарственной безопасности России / Е. А. Ерасова // Вестник СПбГУ. Серия 5. Экономика. - 2012. - № 1. - С. 50
4. URL: http://www.protown.ru/information/hide/

Утечка мозгов как внешняя угроза экономической безопасности России

Лихачев Николай Федорович, Рымин Егор Андреевич
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, студенты
Научный руководитель: д. э. н., доц. Кузьмин Иван Григорьевич

Национальная экономическая безопасность – это важнейший фактор экономической стабильности государства, защищенность экономики страны от внутренних и внешних неблагоприятных обстоятельств, которые нарушают нормальное функционирование экономики, подрывают достигнутый уровень жизни населения. Угрозы экономической безопасности подразделяются на внутренние и внешние. Одной из существенных внешних угроз экономической безопасности России является утечка умов за границу. Обращаясь к рассмотрению процесса интеллектуальной эмиграции в России, отметим, что основная причина и ведущий фактор этого процесса - нынешний кризис отечественной науки. В наличии проблемы в области финансирования науки сомневаться не приходиться. Обобщая, можно утверждать следующее: сокращаются объемные параметры научно-технического потенциала (по таким важнейшим показателям, как численность занятых и величина затрат); ухудшаются его качественные характеристики (происходит "вымывание" наиболее способных сотрудников, научной молодежи, социально-психологическая деградация работников, старение и потеря материально-технической базы научных институтов); сужаются возможности для воспроизводства научных кадров (трудности в системе аспирантуры и докторантуры, непривлекательность научной карьеры для молодежи, уменьшение строительства объектов науки, кризис научного приборостроения и т.п.). Пик эмиграционного потока пришелся на первую половину 1990-х гг. (1992-1994 гг.) После этого периода наблюдалась некоторая стабилизация положения: все имевшие возможность уехать покинули границы России. Основной формой миграции стала временная работа по контрактам. После дефолта 1998 г. вновь возник небольшой всплеск эмиграционных настроений, что было связано с экономической дестабилизацией в стране. На сегодняшний день "утечка умов" стабилизировалась и приняла цивилизованные формы.

Украина: Евросоюз или Таможенный союз

Макенов Мурат Маратович
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: к.э.н, доц. Родионов Вячеслав Георгиевич

В XXI веке одним из основных направлений развития мировой экономики стала межгосударственная социально-экономическая интеграция.

Открытие новых рынков, появление новых игроков на глобальных рынках, а также политические и социально-экономические проблемы вынуждают государства объединять свои усилия для устойчивого экономического роста. Одним из примеров региональной экономической интеграции между странами бывшего СССР является Таможенный союз России, Казахстана и Республики Белорусь (ТС). Одним из важнейших вопросов дальнейшего развития ТС является вопрос о его расширении и вступлении в него ряда стран ЕврАзЭС и СНГ. Основными странами-кандидатами на данный момент являются Кыргызстан, Армения и Украина. И если первые две страны выразили готовность вступить в ТС уже в ближайшее время [3], то руководство Украины не может сделать геополитический выбор между Зоной свободной торговли с Евросоюзом (ЗСТ ЕС) и Таможенным союзом. Украина, которая представляет собой «мост» между Россией и Евросоюзом, является важным звеном в политической игре между Москвой и Брюсселем. На протяжении последних лет стороны ведут активную работу по привлечению Украины в одно из интеграционных объединений. Следует отметить, что все это время Украине удавалось успешно маневрировать между двумя интеграционными блоками, получая выгоду и от ЕС, и от ТС. К примеру, Евросоюз неоднократно выделял средства для финансирования приоритетных направлений развития украинской экономики и заявляет о том, что при присоединении к ЗСТ ЕС Украина сможет рассчитывать и на дальнейшее их поступление; также ЕС способствовал вступлению Украины во Всемирную торговую организацию (ВТО) и привлечению дополнительных инвестиций. От стран Таможенного союза (в основном от России), Украина, на протяжении длительного периода, получала энергоносители по заниженным ценам, многомиллионные кредиты от российских банков, а также доступ на рынок стран ТС. В последние месяцы представители интеграционных блоков заняли более жесткие позиции по данной проблеме, пытаясь поставить точку в затянувшемся споре за Украину. Евросоюз начал говорить о том, что при отрицательном исходе переговоров о вступлении Украины в ЗСТ ЕС, ей грозят санкции, «заморозка» финансирования и проблемы с ВТО. Аналогичную политику ведет и руководство стран ТС. Последствия выбора украинским руководством евро интеграции в своих речах не раз затрагивал президент России В.В. Путин, смысл которых состоит в том, что если руководство Украины считает, что стране целесообразнее вступать в ЗСТ ЕС, то этот выбор нужно уважать. Но это решение вызовет определенные трудности и для Украины, и для ТС. Поэтому, чтобы защитить свой рынок, страны Таможенного союза будут вынуждены прибегать к адекватным ответным мерам. В конце ноября 2013 года в Вильнюсе будет проходить Саммит Восточного партнерства, на котором, по словам руководства Украины, будет подписано Соглашение об ассоциации и зоне свободной торговли с ЕС [2]. Несмотря на заявления, означающие отказ от интеграции Украины со странами Таможенного союза, Россия продолжает сотрудничать с Украиной на выгодных для нее условиях (продажа Газпромом газа за 260$ за 1 $м^3$, вместо необходимых 400$; кредит российских банков в размере 750 млн. $) [1]. Данные действия могут означать лишь то, что Россия не намерена сдаваться в вопросе сотрудничества с Украиной. Безусловно, вступление последней в ЗСТ ЕС не окажет положительного влияния на ее взаимодействие со странами ТС, но экономика России, Казахстана и Белоруссии заинтересована в экономике Украины, так же как и она в них. Украине придется сделать выбор между двумя союзами:

Евросоюзом и ТС. Этот выбор сталкивается с определенным набором трудностей, но, тем не менее, он должен быть максимально объективным, учитывающим мнение граждан и направленным на улучшение их благосостояния. Решающим фактором выбора может стать тесная связь Украины исторической общностью, культурой, языком с Россией, а также возможная дезинтеграция самой страны в результате вступления в ЕС.

Список литературы и источников:
1. www.kremlin.ru/transcripts/19382 - Пресс-конференция В.В. Путина на саммите АТЭС, Индонезия, 8.10.2013 г.
2. www.partyofregions.ua – официальный сайт украинской партии «Партия Регионов»
3. www.eurasiancommission.org – официальный сайт ЕЭК

Международный трансферт технологий: перспективы для российских компаний

Малиновская Алиса Васильевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: к.э.н., доц. Ерасова Елена Анатольевна

Инновационную экономику характеризуют высокопроизводительное промышленное производство и высокая доля в ВВП высокотехнологичных и инновационных услуг. При этом самой динамично развивающейся формой международных экономических отношений становится торговля продуктами интеллектуального труда, выражающаяся в международном трансферте технологий. Он может выступать в качестве продажи лицензий, патентов, ноу-хау, готовой продукции, а также организации обучения кадров и совместного производства компаний из разных стран. Кроме того, особую значимость приобретает торговля высокими технологиями. В России доля предприятий, инвестирующих в приобретение новых промышленных технологий, составляет 11,8%[1], тогда как в развитых странах - 25-30%, в связи с чем доля высокотехнологичных товаров России в мировом экспорте ничтожно мала. Устаревшая научно-техническая база тормозит развитие инновационных технологий, что позволяет продавать их только внутри страны или, при определенном усовершенствовании, - на рынках развивающихся стран. Исследование проблемы участия российских компаний в международном трансферте технологий, в этой связи, приобретает всё большую актуальность, а также высокую значимость для широкого круга отраслей науки и техники.

Анализ нормативно-правовых документов, разработанных Правительством России в направлении развития высокотехнологичных производств, свидетельствует об отсутствии согласованности, системности и четкой взаимосвязи между ними. Открытой остаётся проблема финансирования существующих проектов. Кроме того, проведен сравнительный анализ законодательства в сфере взаимодействия бизнеса и ВУЗов в России и странах с развитой рыночной экономикой, в частности, в США. Одной из форм такого рода взаимодействия является образование кластеров, объединяющих предприятия, ВУЗы и исследовательские институты, а также другие государственные и частные учреждения с целью содействия сотрудничеству между взаимосвязанными экономическими направлениями. Например, в настоящее время в Свердловской области разрабатываются пилотный проект «Титановая долина» и Концепция Уральского автомобильного кластера. Законодательная база в сфере НИОКР, статистические данные и рейтинги, а также научные публикации в

авторитетных изданиях стали основой данного исследования, в результате которого были сделаны следующие выводы. Неразвитость российского законодательства в сфере мирового обмена технологиями и инновациями замедляет процесс коммерциализации технологий и препятствует их активной торговле. На сегодняшний день отсутствует комплексное видение правового регулирования трансферта российских технологий. Повышению эффективности высокотехнологичных производств могут способствовать предоставление госгарантий через активное применение госзаказов,льготная налоговая и кредитная политика, эффективное использование ресурсного и интеллектуального потенциала. Недостаточно тесной является и связь ВУЗов и предприятий. Следует отметить, что разработка новых технологий требует значительных капиталовложений, поэтому формированием собственных научных комплексов занимаются в основном крупные нефтяные компании России: ОАО НК «Лукойл», ОАО «НК ЮКОС» и ОАО «Сургутнефтегаз». Львиную долю российского экспорта высокотехнологичных товаров составляет продукция оборонно-промышленного комплекса, представленная на мировом рынке высоких технологий ОАО «Рособоронэкспорт». Приоритетными направлениями экспорта технологий являются атомная- и гидроэнергетика. Что касается представительства иностранных компаний на российском рынке технологий, то здесь наиболее заметными являются южнокорейские и японские гиганты («LG», «Samsung», «Sumitomo»).

Список литературы:

1 . Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Тенденции и перспективы использования биотоплива в мировой экономике

Матюхина Алина Николаевна, Абраменко Мария Владимировна
Санкт – Петербургский государственный университет, студенты
Научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель кафедры мировой экономики Губина Марьяна Андреевна

Современный человек не может представить свою жизнь без энергии, он просто не сможет без нее существовать. Еще древнейший человек учился разжигать костры, так как понимал, что без тепла и энергии погибнет. В дальнейшем человек освоил добычу основных традиционных энергетических ресурсов - угля, нефти и газа, освоил и подчинил себе атомную энергию, научился использовать энергию рек, но в настоящее время все активнее обсуждаются вопросы использования новых нетрадиционных, альтернативных видов энергии. Сейчас человечество попало в такую ситуацию, что основные запасы сырья, из которого добывается энергия, заканчиваются. Существует точка зрения, что при нынешней ситуации запасов угля хватит примерно на 270 лет, нефти на 35-40 лет, газа на 50 лет. Также эти ископаемые требуют значительных финансовых затрат на разведку новых месторождений, так как часто эти работы связаны с организацией глубокого бурения (в частности, в морских условиях) и другими сложными и наукоемкими технологиями. Еще одна проблема, связанная с добычей энергетических ресурсов, - экологическая. Склады нефтепродуктов и окружающие их территории подчас напоминают “города мертвых”, а кадры кинохроники о плавающих в нефтяной пленке морских птицах и животных тревожат не только Greenpeace. К видам альтернативной энергетики относятся: солнечная энергетика, ветроэнергетика, биомассовая энергетика, волновая энергетика, градиент-температурная

энергетика, эффект запоминания формы, приливная энергетика, геотермальная энергия. Биотопливо — топливо из растительного или животного сырья, из продуктов жизнедеятельности организмов или органических промышленных отходов.). Различается жидкое биотопливо (для двигателей внутреннего сгорания, например, этанол, метанол, биодизель), твёрдое биотопливо (дрова, брикеты, топливные гранулы, щепа, солома, лузга) и газообразное (синтез-газ, биогаз, водород). Опыты с нестандартными источниками энергии для автомобилей начались вскоре после их появления. Так, еще в 1826 некто Сэмюэль Мюри разработал двигатель, работающий на спирте или скипидаре, а через пятьдесят лет Николас Отто сделал четырехтактный двигатель, топливом для которого служил биоэтанол. Такие известные личности в мире автомобилестроения как Генри Форд и Рудольф Дизель также задумывались над возобновляемыми источниками энергии. И если первый считал довольно перспективным использование спирта, то второй вообще создал двигатель, работающий на арахисовом масле. Этот источник альтернативный энергии получил самое большее распространение. Существует биотопливо первого, второго и третьего поколения. Биотопливо первого поколения – это использование традиционных сельскохозяйственных культур, в которых высоко содержание крахмала, жиров и сахаров. Из жиров очень удобно получать биодизель, а крахмал и сахар перерабатываются на этанол. Однако такое сырье оказалось невыгодным, в виду затратного землепользование и истощения почв. Ко второму поколению сырья следует отнести непищевые остатки культивируемых растений, травы и древесину. Такое сырье содержит целлюлозу и лигнин. Его можно прямо сжигать (как это традиционно делали с дровами), газифицировать (получая горючие газы), осуществлять пиролиз. К недостаткам данного сырья можно отнести невысокую отдачу с единицы площади. Третье поколение сырья — водоросли. Не требуют земельных ресурсов, могут иметь большую концентрацию биомассы и высокую скорость воспроизводства. Наша страна считается достаточно перспективной для развития в ней биотопливной энергетики. В Российской Федерации около 20 млн гектаров территории не участвуют в сельскохозяйственном обороте, а следовательно можно было бы расширить объемы производства зерна и выделить часть для производства топлива. Несмотря на все видимый плюсы производства биотоплива, также существуют и минусы. Многие ученые опасаются, что если биотопливо начнет активно использоваться во многих странах, это сразу увеличит количество голодающих в мире. При использование биотоплива в атмосферу выбрасывается еще большее количество парниковых газов, чем при сжигании угля, нефти и газа, что значительно ухудшает и без того тяжелую экологическую обстановку.

Анализ мировой практики формирования государственных инвестиционных фондов

Минеева Анна Сергеевна
Национальный Минерально-сырьевой университет «Горный», студент
Научный руководитель: д.э.н., проф. Сергеев Игорь Борисович

В условиях рыночной экономики, а также преодоления негативных социально-экономических последствий финансового кризиса 2007-2010 гг., институт государственно-частного партнерства (ГЧП) открывает огромные возможности для формирования легальных, взаимовыгодных форм взаимодействия государства и частного бизнеса. В условиях современной

российской экономики основным инструментом реализации партнерства государства и частного сектора является Инвестиционный Фонд РФ. Создание и использование фондов для финансирования проектов развития является широко распространенной и успешно действующей практикой. [1, 181с.] Механизмы взаимодействия государства и частного бизнеса, реализованные посредством формирования инвестиционного фонда, успешно функционируют в таких странах как ОАЭ, Норвегия, Саудовская Аравия, Катар. В рамках данного исследования был проведен обзор крупнейших успешно функционирующих инвестиционных фондов, а также реализованных ими проектов, а также сравнительный анализ государственных инвестиционных фондов с целью выявления специфики функционирования того или иного инвестиционного фонда. В результате анализа было выявлено, что в большинстве стран средства инвестиционного фонда направляются за рубеж с целью диверсифицированных инвестиций в иностранные экономики. Говоря же о реалиях российской действительности, все проекты инвестиционного фонда являются внутренними, с первостепенным социальным эффектом. Данная ситуация обусловлена различными инвестиционными климатами внутри РФ и другими странами, проводящими активную инвестиционную государственную политику. Данная тенденция рассмотрена на примере ОАЭ. ОАЭ – одна из стран с наиболее привлекательным инвестиционным климатом, что вызывает огромный поток инвестиций в страну, в то время как в России имеет место чистый отток капитала. По данным ЦБ РФ, чистый отток капитала за 2012 год составил 54,6 млрд. долл. США, при этом чистый ввоз капитала банками составил 18,5 млрд. долл. США, а чистый вывоз прочими секторами составил 72,1 млрд. долл. США [2]. Таким образом, сложившаяся ситуация определяет инвестиционную политику данных стран. ОАЭ вынуждены инвестировать за рубеж, чтобы избежать перегрева внутренней экономики, в то время как реалии российской инвестиционной среды не оставляют государству иной возможности, как направлять инвестиционные активы в социально значимые российские инвестиционные проекты. Инвестиционный фонд РФ реализует интересы государства в сфере инвестиционной деятельности, а значит, призван приумножить благосостояние государства, а также улучшить качество жизни граждан. Следует отметить некий дуализм данной проблемы: государство не имеет право рисковать средствами, вверенными ему гражданами, и в то же время должно обеспечить приток инвестиций и приумножение благосостояние граждан. И решение данной двойственной проблемы, на наш взгляд, может быть связано именно с реализацией инфраструктурных проектов как основного пути повышения привлекательности инвестиционного климата для иностранных инвесторов.

Государственный инвестиционный фонд являются эффективным инструментом стимулирования экономического роста государства. Именно поэтому нам представляется необходимым развитие и расширение Инвестиционного Фонда РФ как основного инструмента реализации государственно-частного партнерства в РФ.

Список литературы и источников:

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора. М.: Наука, 2005.315 с.
2. Статистический отчет ЦБ РФ «Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором в 2012 году и январе-сентябре 2013 года» Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/capital_new.htm&pid=svs&sid=itm_18710 (Дата обращения: 10.10.2013)

Вектор развития современной австралийской газовой промышленности как основа формирования российских СПГ-проектов

Морозов Виктор Сергеевич
Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет, аспирант
Научный руководитель: к.э.н, доц. Воронин Михаил Сергеевич

К 2013 году доля сжиженного природного газа (СПГ) в международной торговле газа составляет уже 30% от оборота. Ожидается, что с нынешних ежегодных 250 млн тонн к 2030 мировой оборот увеличится до 500 млн тонн [2]. Более чем двукратный рост мощностей по сжижению газа в период 2000-2012 гг., в основном, произошел за счет катарских и австралийских проектов. Несмотря на то, что СПГ для российской газовой промышленности является стратегическим витком развития, по объемам поставок сжиженного газа в 2012 году Россия занимала 8-е место (доля в 4,5%). Россия, как и Австралия, приоритетно нацелена на экспорт СПГ в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), однако, в скором времени наша страна столкнется с критической проблемой, уже свойственной для австралийского СПГ – дороговизна проекта и, соответственно, его продукта для конечного потребителя. Если стоимость газа с проекта "Ямал-СПГ" может составить конкуренцию на японском рынке, то стоимость газа "Владивосток СПГ" и последующих аналогичных отечественных проектов будет сопоставима с затратами на СПГ в дорогостоящих шельфовых зонах Австралии [3]. Австралия обладает ценным опытом в развитии СПГ-промышленности: с 1989 по 2012 год рост мощностей составлял 10% в год – и в своем развитии СПГ Россия должна ориентироваться на опыт Австралии. В работе анализируются современные проблемы австралийских СПГ-проектов, выдвигаются рекомендации, предлагаются к применению в российской практике как панацея от вероятных "болезней" вектора развития отечественного СПГ. Для повышения инвестиционной привлекательности австралийских СПГ-проектов ориентиром является форсированное 20-30% снижение издержек [1]. По сравнению с Канадой в Австралии для СПГ-проектов выше ставки налогообложения – на 0,8 долл. за каждые 20 тыс. тонн СПГ, на 3 месяца дольше период утверждения проектов, на 8% ниже производительность труда, меньшая обеспеченность отрасли материалами и оборудованием – удорожание в 0,1 долл. США, ниже уровень отраслевого кооперирования, хуже оптимизация проектного развития – удорожание в 0,3 долл. [5]. Значительны также такие факторы, как инфляция, климатические условия, расстояние до конечных потребителей и другие, однако, в рамках исследования они не подконтрольны. В рамках факторов повышениях конкурентоспособности австралийских СПГ-проектов предусматриваются следующие шаги, которые должны комплексно и совместно осуществляться индивидуальными собственниками проектов, отраслью СПГ в целом и властными структурами государства: в области налогообложения: замена роялти налогом "PRRT", отмена таможенных пошлин и тарифов на импорт продукции СПГ-отрасли, введение ускоренной амортизации, снижение налога на выбросы углекислого газа, снижения общегосударственных налоговых ставок для проектов с высокой инновационной и инвестиционной составляющими; в области регулирования проектов: введение единых стандартов в области экологии и безопасности, устранение перекрестного и дублирующего регулирования,

последовательное проектное утверждение; в области производительности труда: развитие инфраструктуры проекта, увеличение продолжительности смен, последовательный реинжиниринг бизнес-процессов на местах, повышение квалификации работников, постоянное обучение персонала по мировым стандартам в сфере СПГ; в области сервиса и материальной обеспеченности: повышение уровня локализации вспомогательных производств, рост конкуренции поставщиков оборудования и материалов, введение стандартов качества оборудования и материалов для СПГ-проектов, развитие инфраструктуры импорта; в области технологий: развитие плавучих заводов по переработке газа; в области отраслевого кооперирования: введение отраслевой стандартизации поставщиков, ограничение конкуренции проектов, создание общих производственных мощностей (сети, склады, пристани и т.п.), кооперационные меры по увеличению экономии от масштаба, развитие совместной инфраструктуры и информационной базы; в области проектной оптимизации: реинжиниринг бизнес-процессов проекта, мониторинг и адаптация "лучших практик", оптимальная мотивация топ-менеджмента.

Австралия уже давно является основным политически стабильным поставщиком сжиженного газа в страны АТР [4]. С учетом того, что с 2000 года для трети всех мировых СПГ-проектов свойственна реализация с задержками и превышением сметы, России крайне важно ориентироваться на лидеров по развитию данного направления, адаптировать зарубежные рекомендации в отечественных реалиях, предвидеть потенциальные угрозы и нивелировать связанные с ними риски.

Список литературы и источников:

1.J.P. Morgan Cazenove Global Equity Research, Global LNG, 13 января 2012 года.
2.Мировой рынок СПГ. Новый спрос + новое предложение = новые цены? [Электронный ресурс] // Ernst & Young. Режим доступа: http://online.wsj.com/article/SB10001424127887323980604579030883246871124.html, свободный. – Загл. с экрана.
3.Развитие мирового рынка СПГ: вызовы и возможности для России [Электронный ресурс] // Московская школа управления "Сколково". Режим доступа: http://energy.skolkovo.ru/upload/medialibrary/07c/SEneC_Global_LNG.pdf, свободный. – Загл. с экрана.
4.Australia to Overtake Qatar as Global LNG Leader [Электронныйресурс] // GBI Research. Режим доступа: http://gbiresearch.com/pressreleasedetails.aspx?title=Oil_~_Gas&prid=172, свободный. – Загл. с экрана.
5.Extending the LNG boom: Improving Australian LNG productivity and competitiveness [Электронный ресурс] // McKinsey&Company. Режим доступа: http://www.mckinsey.com/locations/australia/knowledge/pdf/extending_lng_boom.pdf, свободный. – Загл. с экрана.

Фармацевтическая отрасль после присоединения России к ВТО: упущенные преимущества и скрытые возможности

Мокринская Надежда Анатольевна, Назаренкова Алиса Дмитриевна
Санкт-Петербургский Государственный университет, студенты
Научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель кафедры мировой экономики Губина Марьяна Андреевна

Фармацевтическая отрасль имеет стратегическое значение для долгосрочного обеспечения экономической и политической безопасности государства. В рамках членства в ВТО недвусмысленно встает вопрос о возможности обеспечить эту безопасность для России. Фармацевтический рынок России - один из наиболее быстрорастущих рынков в мире: годовой темп

прироста в среднем равен 10% (1,7 млрд. дол). В то время как для США и стран Западной Европы данный показатель не превосходит 4%. Емкость фармацевтического рынка России составляет 19 млрд. дол. Для сравнения аналогичные показатели в Японии и Китае – 102,2 и 45,3 млрд. дол соответственно [1]. Отечественная фармпромышленость не лишена слабых сторон. На момент присоединения к ВТО ситуация в отрасли сложилась не в пользу отечественных производителей. Среди 10 компаний – лидеров по объемам производства лишь одна является отечественной - ОАО Фармстандарт, которая занимает 4-ую позицию рейтинга (3-я в 2012 г.).[2] Также стоит отметить преобладание в товарной номенклатуре дешевых ЛС (дженериков), что объясняется низким уровнем развития технологий производства и инноваций в данной сфере. Этот факт подтверждается следующей статистикой: по итогам июля 2013 г. 58% препаратов, реализованных на рынке, являлись отечественными (в натуральных единицах измерения), в стоимостном же выражении этот показатель был равен всего лишь 23%.[3]

Необходимо проанализировать влияние обязательств, которые приняла Россия при вступлении в ВТО. Явились ли они стимулом для развития отрасли или же, напротив, оказались губительными для нее? Как известно, Россия присоединялась к ВТО в статусе развитой страны, а значит, заведомо была лишена более “мягких” условий присоединения развивающихся стран, коими воспользовалась в свое время Индия. Это нашло свое отражение в части обязательств, регулирующих защиту интеллектуальной собственности, а именно, Россия была вынуждена имплементировать в законодательство так называемые требования ТРИПС-плюс (дополнительные обязательства в сфере интеллектуальной собственности, выходящие за пределы Соглашения ТРИПС). Фармацевтическая отрасль не была выдвинута РФ в числе приоритетных отраслей, что появилось в сжатом периоде снижения таможенных ставок, которые составили: 5-10% (к 2016 г до 6,5%) на фармацевтическую продукцию и 0%-5% (к 2016 до 2-3%) на лекарственные субстанции. Еще одним обязательством стали стандарты качества GMP. Данное требование предоставляет собой один из наиболее существенных рисков, так как 30-40% от 100 реально заметных на рынке компаний не смогут позволить себе дорогостоящий переход на стандарты GMP. В связи с этим, уже сейчас было принято решение о продлении сроков внедрения стандартов с запланированного 2014 года на 2015 год. При анализе условий присоединения к ВТО Индии, очевидно, что Правительством Индии было предпринято немало усилий по поддержке и развитию фармотрасли задолго до вступления в ВТО, а значит, на момент присоединения она имела более прочные позиции в сравнении с российской фармотраслью; Россия присоединялась к ВТО в статусе развитой страны, в отличие от Индии, что, безусловно, нашло свое отражение в более сжатых сроках выполнения обязательств, а также в жесткости самих обязательств; Россия не воспользовалась в полной мере “гибкими” положениями соглашения “ТРИПС”, предоставляющие определенные преференции участникам ВТО, в частности к ним можно отнести отсутствие в российском законодательстве “Положения Болар”, и частичное применение механизма принудительного лицензирования в виду положения “ТРИПС-плюс”. Российская фармотрасль не была в должной степени готова к присоединению к ВТО, а России не удалось в ходе переговорного процесса взвешенно оценить и воспользоваться всеми предоставляемыми возможностями соглашений ВТО по части защиты отечественной фармотрасли, коими воспользовалась Индия.

Список литературы и источников:
1. Материалы конференции *DSMGroup* от 01.11.12.:[электронный документ]. – (http://dsm.ru/content/file/presentations/shulyak_01.11.12.pps).
2. Лекарственные препараты: 100 производителей - лидеров за Июль 2013 года по России: [электронный документ] – (http://www.dsm.ru/content/html/07.2013_roccia_4.html).
3. Там же

Гармонизация торговой политики внутри Таможенного Союза России, Белоруссии и Казахстана: основные направления

Попова Антонина Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, студентка магистратуры
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Трофименко Ольга Юрьевна

Основными предпосылками формирования Таможенного союза (ТС) являются устранение торговых барьеров между странами-участницами, координация внешнеторговой политики и установление единых правил ведения бизнеса на общем рынке. Однако вследствие различий торговой политики стран, вошедших в ТС, необходима предварительная унификация мер регулирования внутреннего и внешнего рынка путем создания прочной юридической базы. Главная задача ТС России, Белоруссии и Казахстана (РБК) – создание общих внешних торговых ограничений для третьих стран за счет введения единого таможенного тарифа – выполнена. Тем не менее, координация торговли на внутреннем рынке, включающая в себя применение санитарных, ветеринарных и фитосанитарных норм, соглашения в сфере технического регулирования и охраны прав интеллектуальной собственности, все еще нуждаются в гармонизации. До формирования ТС РБК импортеры, заинтересованные в отстаивании своих прав на объект интеллектуальной собственности, имели возможность обратиться в Таможенные органы с заявлением о внесении данного объекта в национальный таможенный реестр (ТРОИС). Но с некоторых пор понятийный аппарат, формы и механизмы борьбы с контрафактной продукцией были изменены. Теперь, согласно соглашению «О едином таможенном реестре объектов интеллектуальной собственности государств - членов Таможенного союза»[1] от 21 мая 2010 года, правообладателю интеллектуальной собственности необходимо пройти регистрацию в едином таможенном реестре, функционирующем на всей территории ТС. Данная реорганизация требует дополнительного времени и затрат, не говоря уже о том, что порождает конфликты в тех случаях, когда права на объект закреплены за различными лицами в разных странах (так называемый «параллельный импорт»). Другой задачей, поставленной перед странами ТС, является разработка урегулированного механизма, предусматривающего работу с 4000 существующими советскими товарными знаками по кондитерским изделиям, пищевым продуктам, лекарственным средствам и промышленным товарам. После распада СССР данные товарные знаки зарегистрированы в национальных реестрах и имеют различных правообладателей. На текущей момент, советские товарные знаки представляют собой значительную часть в общем перечне подлежащих охране товарных знаков продукции активно реализуемой на рынках РБК. Таким образом, вопрос защиты интеллектуальной собственности в рамках работы таможенных органов имеет первостепенное значение, особенно в условиях модернизации экономик стран-членов ТС. Вместе с увеличивающимся объемом импортной продукции, возрастает риск ввоза и распространения

карантинного товара. В качестве документов, регулирующих согласованные действия стран ТС в сфере фитосанитарной безопасности, приняты следующие: соглашение о проведении согласованной политики в области технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер, соглашение по санитарным мерам, соглашение по ветеринарно-санитарным мерам и соглашение о карантине растений [2]. Страны ТС могут наложить временный запрет на ввоз несоответствующей нормам продукции, а также в случаях выявления ухудшении санитарно-эпидемиологической ситуации, предоставлении третьими странами или международными организациями научно-обоснованных аргументов в пользу закрытия доступа к рынку определенным товарам. Подкарантинная продукция была разделена на две группы по степени риска. Для импорта продуктов, отличающихся высокой степенью риска, требуется фитосанитарный сертификат, в то время как для продуктов с низкой степенью риска необходима лишь обычная товаросопроводительная документация. В довершении всего ведущие научные учреждения в области карантина растений РБК подписали в 2011 году меморандум о сотрудничестве[3], направленный на координацию разработок единых подходов к применению фитосанитарных мер. Тем не менее, различный объем государственного субсидирования агропромышленного комплекса в странах ТС ставит производителей в неравные условия конкуренции. Первый шаг по гармонизации норм технического регулирования был предпринят 1 июля 2013 в связи принятием семи регламентов в области пищевой продукции, охватывающих маркировку товара, безопасность вспомогательных средств, требования к сокам, зерну, масложировой и отдельных видов специализированной пищевой продукции[4].

Многие эксперты активно обсуждают влияние Всемирной Торговой Организации (ВТО) на процесс совершенствования торговой политики внутри ТС. Основные положения ТС не противоречат правилам функционирования ВТО и были урегулированы Россией в процессе присоединения к организации. Однако ряд обязательств обсуждаются индивидуально, и могут существенно отличатся для Казахстана. К моменту формирования ТС в России, Белоруссии и Казахстане устоялись схожие, но все-таки отличные, механизмы регулирования торговли. Для эффективного развития ТС необходимо установить унифицированные стандарты, что в свою очередь требует затратных нововведений, среди которых создание зрелого рынка интеллектуальной собственности, развитие системы технических регламентов, санитарных и фитосанитарных норм.

Список источников:

1 . URL: http://www.tsouz.ru/docs/intagrmnts/pages/soglintsob.aspx
2 . URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/texnreg/depsanmer/regulation/Pages/default.aspx
3 . URL: http://www.tsouz.ru/news/Pages/19-04-11-2.aspx
4 . URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/texnreg/deptexreg/tr/Pages/TRVsily.aspx

Международный маркетинг как фактор успеха компании в конкурентной борьбе (на примере Virgin Atlantic Airways)

Рзаева Марина Шахиновна
Санкт-Петербургский государственный университет, студентка
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Воробьева Ирина Валентиновна

В наше время сфера международного бизнеса стремительно развивается и является наиболее прибыльной. Фирма – это «организация, концентрирующая и использующая ресурсы для производства товаров и/или

услуг с целью получения прибыли» [1, С.6]. Для достижения своей главной цели, компания вынуждена вести конкурентную борьбу с другими участниками, действующими в той же отрасли на мировом рынке. Рассматривая такое важное понятие, как конкуренция, следует иметь в виду, что в условиях современности, это явление приобретает особенные характеристики под влиянием рыночной экономики: свобода предпринимательства, суверенитет потребителя и ограниченная роль государства. Рынок отдельного экономического блага обладает своими, свойственными только ему главными чертами и характеристиками, хотя, безусловно, у различных рынков встречаются и схожие параметры. Для анализа конкуренции в отрасли авиаперевозок целесообразно использовать модель 5 конкурентных сил Майкла Портера. На основе данной модели можно сделать следующие основные выводы для рынка авиаперевозок: проникновение в отрасль авиаперевозок сильно ограничено барьерами входа; значительное давление оказывается со стороны как потребителей, так и поставщиков; у авиаперевозок есть существенные альтернативные виды передвижения, большое количество компаний приводит к напряжённой конкуренции. Важным фактором успеха компании в международной конкуренции может стать использование инструментария международного маркетинга. Чтобы продажа товара или услуги состоялась, необходимо определить целевую аудиторию и представить экономический продукт в форме, наиболее полно удовлетворяющей интересам этой группы людей. К параметрам этой формы относятся соответствие товара выявленным потребностям, приемлемая цена, привлекательный дизайн, надежность, гарантии, при необходимости - достойное сервисное обслуживание и др. В международном маркетинге значительное место занимает бренд. Для успешного продвижения товара или предоставляемой услуги на внешние рынки компании значительные усилия направляют на разработку и проведение кампаний в области международных маркетинговых коммуникаций, степень глубины и характер которых определяется уровнем осведомленности целевой аудитории компании о предлагаемом товаре/услуге. Важно, чтобы способы информирования и убеждения потребителей были понятными и запоминающимися. Для этого рекомендуется использовать комплекс интегрированных маркетинговых коммуникаций, состоящий из международной рекламы, стимулирования сбыта, связей с общественностью, коммуникаций в прямом маркетинге и коммуникаций. Компаний, добившихся успеха в международной конкуренции, достаточно много. Для определения факторов успеха в международной конкуренции мы выбрали британскую компанию Virgin Atlantic Airways. В 1984 году эта компания совершила свой первый полёт, арендовав Boeing 747-200, а сегодня она входит в десятку ведущих авиалиний Западной Европы по результатам The World Airline Awards за 2012 год. В своей деятельности компания Virgin Atlantic Airways активно использует современные технологии международного маркетинг-менеджмента, в том числе большое внимание уделяется социальной ответственности, расширению внедрения интернет-маркетинга. Важным фактором успеха компании остается глобальная рекламная деятельность и брендинг. Анализ ее деятельности показал, что грамотное использование международного маркетинга позволяет добиться высоких результатов.

Список литературы:

1.Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика/ А.Ю. Юданов. − М.: АКАЛИС.− 1996.− 272 с.

Экономическое сотрудничество России и Германии на примере совместных проектов в Северо-Западном Федеральном округе

Роот Мария Петровна
Санкт-Петербургский государственный университет, студентка магистратуры
Научный руководитель: д.э.н., доц. Погорлецкий Александр Игоревич

Цель исследования заключается в определении перспектив экономического сотрудничества России и Германии. Руководствуясь данными Министерства экономического развития Российской Федерации, в 2012 году отметим, что объем взаимной торговли между Россией и Германий достиг беспрецедентного уровня 80,5 млрд евро, из них, доля экспорта Германии составляет 38,0 млрд. евро, импорта Германии – 42,5 млрд. евро соответственно. Доля России во внешнеторговом товарообороте Германии составляет 4,0%. Россия занимает 10-е место среди ведущих торговых партнеров Германии по объему товарооборота – после Франции, Нидерландов, Китая, США, Великобритании, Италии, Австрии, Швейцарии, Бельгии (важно отметить, что в 2011 году Россия была на 11-м месте). По состоянию на конец сентября 2012 года в экономике России накоплено германских инвестиций на сумму 24,8 млрд. долл. США. Более 50% германских инвестиций направлены в обрабатывающую промышленность, порядка 35% составляют торговля и ремонт, и свыше 12 % занимают кредитные и прочие финансовые учреждения. В отраслевой структуре активов российских компаний в ФРГ преобладают прочие отрасли (81,1%): прежде всего газоснабжение, транспортные услуги и услуги разработки программного обеспечения.

Одним из наиболее значимых последних проектов стал проект строительства газопровода «Северный поток». Две нитки газопровода «Северный поток» проходят по дну Балтийского моря из Выборга в России до Грайфсвальда в Германии. Инициатором строительства и оператором газопровода «Северный поток» является компания Nord Stream AG [1]. Проект является важным фактором в обеспечении энергетической безопасности Европы. Европарламент и Европейский совет присвоили газопроводу «Северный поток» статус приоритетного проекта, отвечающего «интересам всей Европы». Следующим проектом является партнерство РФ с немецкой компанией Siemens AG. Компания Siemens работает более чем в 190 странах мира и является лидером в области электротехники и электроники [2]. В списке германских фирм концерн занимает 3-е место, в списке 500 европейских фирм – 6-е место. На российском рынке концерн работает уже 156 лет. В 2008 году оборот с Россией увеличился на 30% до 1,2 млрд. евро (оборот концерна с Бразилией составляет 1,7 млрд. евро, Индией – 1,9 млрд. евро, Китаем – 5,3 млрд. евро и США – 14,8 млрд. евро)». Мы рассмотрим сотрудничество немецкого концерна «Siemens AG» и ОАО «Российские железные дороги». Главным итогом реализации Программы развития скоростного и высокоскоростного движения на сети железных дорог стал ввод в коммерческую эксплуатацию высокоскоростных электропоездов производства немецкой компании "Сименс АГ" Velaro RUS, получивших в России имя "Сапсан". В дальнейшем, было принято решение об увеличении числа высокоскоростных поездов и 19 декабря 2011 года ОАО «РЖД» и «Siemens» заключили дополнительный контракт. Сроки передачи электропоездов ОАО "РЖД": октябрь 2014 – май 2015 года. Вторым совместным проектом является покупка и локализация на территории РФ производства поездов «Ласточка» (серия Desiro Rus).

27 января 2012 года на заводе "Сименс АГ" в г. Крефельде (Германия) подписан акт приемки первого электропоезда "Ласточка. Основной задачей данного контракта является обеспечение транспортного обслуживания пассажиров в период проведения Зимних Олимпийских и Паралимпийских игр 2014 года в г. Сочи. «…проект локализации производства электропоездов серии "Desiro RUS" является одним из крупнейших в России проектов трансфера технологий. 31 мая 2012 года в рамках VII Международного железнодорожного бизнес-форума "Стратегическое партнерство 1520" между ОАО "РЖД" и компанией "Сименс АГ" подписан меморандум, предусматривающий изучение возможности организации ремонта и технического обслуживания электропоездов "Сапсан" и "Ласточка" …[3]».

Наиболее актуальным, является следующий проект - строительство нового терминала «Пулково». Новый терминал занимает общую площадь 94 600 квадратных метров. Инвестиции в проект реконструкции и нового терминала составляет более 1,5 млрд. долларов. Проект реализуется международный консорциум Воздушные Ворота Северной Столицы», участниками которого являются ВТБ Капитал, компания Fraport AG, лидирующий мировой оператор аэропортов со штаб-квартирой во Франкфурте-на-Майне, и греческая инвестиционная группа Copelouzos[4].С 29 апреля 2010 года ООО «Воздушные Ворота Северной Столицы», по соглашению о государственно-частном партнерстве, осуществляет управление операционной деятельностью аэропорта «Пулково. Первая фаза проекта оценивается в 1,2 миллиарда[5]. Торжественное открытие терминала намечено на 4 декабря 2013 года. Российско-Германское сотрудничество представлено и такими успешными проектами как: сотрудничество немецкого концерна «BMW» и «Автотор»; завод компании Henkel в г. Тосно; и многие другие. Количество совместных крупных проектов будет только увеличиваться, о чем и свидетельствуют экономические показатели двух стран.

Список источников:

1. Газопровод «Северный Поток»/Nord Stream the new gas supply route for Europe/<http://www.nord-stream.com/ru/gazoprovod/>
2. «Сименс» в России/Siemens/http://w3.siemens.ru/
3. Сотрудничество с Германией/ Российские железные дороги Международные отношения/ <http://inter.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5010>
4. Воздушные Ворота Северной Столицы/ Аэропорт Пулково Санкт=Петербург/<http://www.pulkovoairport.ru/about_pulkovo/northen_capital_gateway/>
5. «У региона еще очень большой потенциал развития»/ Российско-Германская внешнеторговая палата/ <http://russland.ahk.de/ru/publikacii/impuls/inhalt-impuls-2010/modernizacija-pulkovo/>

Роль международной торговли интеллектуальной собственностью в становлении мирохозяйственных связей в современных условиях глобализации

Солдатенко Дарья Михайловна
Московский государственный институт международных отношений (У) МИД России, аспирант
Научный руководитель: д. э. н, доц. Исаченко Татьяна Михайловна

Главная цель исследования – определение роли интеллектуальной собственности в условиях глобализации мировой экономической системы и развитии международного бизнеса. Для достижения поставленной цели, в первую очередь, интеллектуальная собственность была изучена и охарактеризована как нематериальный актив. Было рассмотрено, какое влияние

оказывают международные дискуссии, касающиеся политики инноваций, экономического роста, основанного на знаниях и технологиях, на развитие институтов защиты интеллектуальной собственности; уделено внимание изучению основных положений международных соглашений и конвенций по охране прав интеллектуальной собственности[1], и в частности, Соглашения ТРИПС в контексте мировой торговли, конкуренции и глобализации.

Вопрос о правах на интеллектуальную собственность в рамках многосторонней торговой системы является одним из наиболее важных: проблема параллельной торговли, дальнейшего изучения взаимосвязи прав интеллектуальной собственности и конкурентного права и т.д. Важно отметить, что взаимосвязь интеллектуальной собственности и правил конкуренции и политики во многом до сих пор определяется национальным или региональным законодательством, которое отнюдь не всегда является достаточно доработанным, что, в свою очередь, подчеркивает важность и практическое значение проведенного исследования. Кроме того, развитие генной инженерии поднимает ряд фундаментальных нерешенных проблем, так или иначе затрагивающих не только экономическое, но и социальное равновесие и, следовательно, понятие справедливости в отношении как существующих, так и будущих поколений [2]. Уровень защиты интеллектуальной собственности устанавливается в зависимости от соотношения имитаций и инноваций в национальной экономике. Наличие действенного механизма защиты интеллектуальной собственности способствует развитию внутренних отраслей промышленности, оживлению иностранных инвестиций и открывает доступ к новым технологиям. Кроме того, доходы стран от экспорта во многом зависят от степени защиты интеллектуальной собственности. ТРИПС является крайне важным и необходимым документом в контексте его специфики и ряда особенностей. Соглашение ТРИПС имеет двойственный характер: является самостоятельным элементом международной торговли и при этом включает уже имеющиеся нормы по защите прав интеллектуальной собственности. При этом важно, что соглашение ТРИПС подразумевает создание стимулов для передачи технологий в наименее развитые страны [3]. В настоящий момент наблюдается тенденция унификации законодательства в сфере охраны интеллектуальной собственности, а также усиление роли и влияния международных организаций.

Список литературы:

1. Summaries of Conventions, treaties and agreements administered by WIPO , 2011, p.41
2. Annual report 2012/World trade organization , 2012 p.56
3. A handbook on the WTO TRIPS Agreement/ A.Taubman, H.Wager, J.Watal//Cambridge University Press, 2012 p. xix

Развитие органического земледелия как фактора повышения конкурентоспособности Российской Федерации на мировом рынке продовольствия

Терлеева Антонина Витальевна

Санкт-Петербургский государственный университет, студент

Научный руководитель: к. э. н, доц. Ерасова Елена Анатольевна

Одной из наиболее острых проблем экономики современной России можно справедливо назвать её недостаточно агропромышленный комплекс, что обуславливает необходимость проведения реформ в сельскохозяйственной отрасли для усиления конкурентоспособности страны на мировом рынке продовольствия. В качестве одного из ключевых направлений реформирования

может быть предложено развитие органического земледелия, предполагающего производство продукции безопасной для человека и с особым вниманием к окружающей среде. В этой связи интересен опыт Европейского союза. Так Европейская комиссия выделяет ряд принципов, необходимых при производстве органической продукции, среди которых строгие ограничения на синтетические пестициды, удобрения и антибиотики, а также абсолютный запрет использования генетически модифицированных организмов[1]. В настоящее время продукция, маркированная как органическая, пользуется на мировом продовольственном рынке значительным спросом, в связи с обеспокоенностью мирового сообщества проблемами экологии и безопасности продовольствия. Помимо возрастающей популярности органической продукции ее очевидным достоинством является также и то, что такое сельское хозяйство сохраняет богатство почв. Это является важным аргументом в пользу развития органического земледелия в России, поскольку ежегодный вынос питательных веществ из почвы вследствие ведения традиционной сельскохозяйственной деятельности в 3 раза превышает их возврат с вносимыми минеральными и органическими удобрениями [2].

Российская Федерация располагает 40 млн. га земли, которая не обрабатывалась химикатами в течение 20 и более лет, что является серьезным заделом для развития органического производства на этих площадях. По подсчетам Союза органического земледелия в РФ, через 3 года после введения стандарта на органическую продукцию в стране будет зарегистрировано более 5000 предприятий органического земледелия, а к 2020 году – их число превысит 15000, внутренний оборот продукции отрасли составит 300-400 млрд. рублей, а экспорта – 300 млрд. рублей, что позволит занять 10-15% мирового рынка[3]. В рамках данного исследования, предлагается определить, какие именно требуются изменения в сельскохозяйственной политике России с тем, чтобы создать наиболее благоприятные условия для органического земледелия. Для достижения поставленной задачи представляется целесообразным рассмотреть опыт ведения органического сельского хозяйства одного из лидеров в этой отрасли – Германии.

Список литературы и источников:

1. Официальный сайт Европейской комиссии http://ec.europa.eu/agriculture/organic/organic-farming/what-organic_en
2. Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения, 2010
3. Открытое письмо Председателю Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации В.И. Матвиенко, Министру сельского хозяйства РФ

Важность вопроса упрощения процедур международной торговли для Дохийского раунда

Тищенко Ксении Петровны
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: к.э.н., доц. Трофименко Ольга Юрьевна

Упрощение процедур торговли, регулирующих перемещение товаров через национальные границы, может позволить сократить затраты. Тема упрощения процедур торговли стала предметом обсуждения в ВТО на Конференции министров в декабре 1996 года, в рамках «сингапурских вопросов». Важность проблемы была в очередной раз подтверждена в 2001 году на Министерской Конференции в Дохе, когда страны-члены ВТО согласились начать вести многосторонние переговоры по упрощению процедур торговли. Вопрос об упрощении процедур торговли занимает важное место в

рамках Дохийского раунда переговоров и имеет огромное значение как для международной торговли в целом, так и для малых и средних предприятий. После нескольких лет исследовательской работы, члены ВТО официально начали переговоры по упрощению процедур торговли в июле 2004 года, на основе условий, содержащихся в Приложении D из так называемого "Июльского пакета". Переговоры были направлены на повышение технической помощи и эффективности сотрудничества между таможенными и другими соответствующими органами по упрощению процедур торговли и соблюдения таможенных правил. К концу 2009 года страны-члены ВТО предоставили большое количество предложений в соответствии с мандатом, который является основой многосторонних переговоров по вопросу упрощения процедур торговли. Данные переговоры также имеют целью увеличить поддержку и потенциал в этой области, наладить более эффективное сотрудничество между таможенными и другими органами по вопросу об упрощении процедур торговли. На сегодняшний день переговорная группа подготовила текст Соглашения по упрощению процедур торговли, но документ еще не принят. И, возможно, это осуществиться на конференции ВТО на Бали в декабре 2013 года, что спасет авторитет ВТО в мире. На данный момент мировое сообщество опасается, что провал Дохийского раунда переговоров, который длиться уже 12 лет, представляет угрозу существованию ВТО как организации, в рамках которой страны могут разрешать торговые споры. Дохийский раунд многосторонних торговых переговоров находится в тупиковой ситуации, а у стран-участников остается последняя возможность восстановить переговорный процесс в рамках Всемирной торговой организации (ВТО). Соглашение по упрощению процедур торговли, нацеленное, в частности, на ускорение таможенного оформления товаров и увеличение прозрачности торговых мер, должно стать центральным в пакете договоренностей, планируемых к декабрьской встрече министров торговли. За последние несколько месяцев членам ВТО удалось достичь определенного прогресса на этих переговорах, но, тем не менее, в проекте соглашения остаются несогласованные положения. Позиции участников в раунде переговоров в Дохе были разделены. Группа развитых и развивающихся стран, в том числе новых индустриальных стран и стран с переходной экономикой активно поддерживает упрощению процедур торговли. Противоположной позиции придерживаются некоторые развивающиеся страны в Южной Азии и Африке. Они выступают за то, чтобы положения ВТО по упрощению процедур торговли были необязательными, а лишь носили рекомендательный характер, так как осуществление этих положений может потребовать значительных ресурсов, как финансовых, так и технических. На данный момент многие разногласия, которые все еще существуют в тексте проекта соглашения, рассматриваются и регулируются в рамках переговорной группы по упрощению процедур торговли. Подписание многостороннего договора по упрощению процедур торговли в рамках Дохийского раунда глобальных торговых переговоров в Всемирную торговую организацию (ВТО) имеет решающее значение для развития глобальных цепочек создания стоимости, которая постепенно становится доминирующим фактором для бесшовной глобальной торговле, касающиеся как развитых, так и развивающимся мирами. Чтобы конференция считалась успешной, необходимо принять хотя бы один базовый серьезный документ. Таковым и может быть данное соглашение.

International intellectual property rights regulation problems in the digital environment and harmonization of national IPR regimes.

Чечушкина Дарья Петровна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент магистратуры
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Лукашевич Виктор Владимирович

The trend contributing most substantially to shifts in regulation of intellectual property rights and even undermining the environment in which certain types of Intellectual Property Rights (IPR) exist is ever-expanding digitalization of cross-border trade in goods and services through the means of Internet, or best known as E-commerce. The type of IPRs that is involved and is most vulnerable in digital cross-border trade is copyrights. Digitalization and especially innovation in the forms of data exchange (internet-based technologies as P2P services, digital compression technologies) erased the concept of borders and at times national identity of a service or good, and as a result of drastically decreasing marginal costs of exchanging and reproducing information and digital content have created problems in mitigating the infringement copyrights. Successful mitigation of infringement, therefore, can only be achieved if IPR regimes worldwide will allow for adequate levels of protection in all countries, since the digital environment is a separate environment for trade, existing over country borders and their different regulation regimes. As well an important issue is that regulation of copyright is not only influenced by digitalization, but is as well an instrument of stagnating or improving the further development in this area. Thus two main problems arise from this technological shift: the need of deeper and broader harmonization of national regimes and the need of a balanced approach for setting a regulatory framework which will not impede innovation or stagnate development in the digital environment. International organizations, such as OECD and WIPO have an influence on policymaking and recognize the necessity of research for changes in the approach to copyright protection. Therefore studies conducted by these organizations have been reviewed for the research. In this respect a study by OECD highlights the possible policy challenges. In brief, they are: to encourage innovation, growth and change, and develop appropriate governance that does not stifle creativity or affect the openness of the Internet as a dynamic platform for innovation; and to facilitate access to and use of digital content and develop new business models while preventing unauthorized use.[1] The OECD approach to policy challenges is in accordance, aswell, with multiple studies on the subject of the policy approach. A survey conducted at WIPO is highlighting the importance of copyrights in the development of digital trade as well as the tremendous impact, in return, of E-commerce on the system of copyright and related rights, given the capabilities and characteristics of digital network technologies. These challenges face the copyright industry at a time when the share of copyright in national economies is reaching unprecedented levels; therefore it is essential that policy changes will facilitate further development of this sector, instead of creating obstacles.[2]The main obstacle for further development is implications of the shift in the balance between rightholders' interests on the one hand and the public's interests on the other hand which may result in a policy aimed at a greater enforcement of existing traditional copyright regulations, instead of creating a new approach.[3]To understand the impact on of such obstacles, keeping in mind that internet users are currently 34% of world total population[4], an example of a study conducted by the Digital Media Project (DMP) is given. The study shows that in P2P audiovisual services, enforcement does more harm than good. As millions of consumers violate

the law as part of their daily lives, it is excessive to levy sanctions on random individual infringers, which resulting in growing amounts of lawsuits impeding innovation and legitimate uses of technology [4].

The need for policy changes and harmonization across border requires participation of every country, where internet access is present. Therefore in such an approach problems arise from the different levels of IPRs regimes among nations. Countries, most interested in incorporating copyright and digitalization in a progressive manner, are developed countries, with a large share of copyright industries in the GDP, where the regulatory framework is already quite sophisticated in terms of tackling with the digitalization problems, whereas some less developed countries require a fundamental reassessment of national IPR regimes. WIPO studies on the economic contribution of copyright industries confirm that there is a significant and positive relation between the contribution of copyright industries to GDP and GDP per capita as well as a strong and positive relationship between the contribution of copyright industries to GDP and the IPR Index, which shows the level of functioning property rights legislation [5]. A study by The Berkman Center for Internet & Society confirms as well concludes that copyright regimes vary significantly among continents and across regions, despite globalization of commerce, which creates an uneven field of protection for globalized E-commerce; and divides countries into three categories. Most Advanced Regimes, in the sense that they have already responded to the transition from offline/analog to online/digital media and information and their copyright laws incorporating the WIPO Treaties; Well-developed regimes (TRIPS-compliant); and Nascent regimes, where copyright laws either do not exist at all or have not incorporated the relevant minimal protection levels set forth by the Berne Convention or other international treaties. [6]. It is in the interest of developed countries find sustainable responses to harmonization of differences in copyright regime development levels, so that the products of their successful copyright industries receive equal levels of protection worldwide, as well as are given space to develop. Convergence of national regimes in pursuing a policy objective to encourage innovation is essential for the future development of copyright industries adjustment in the digital framework. The merit of further deeper analysis of the copyright industries is in outlining the potential of copyright for development, the need and the approaches to harmonize the existing regimes.

Sources:

1. OECD Policy Brief, 2008, Future of the Internet Economy (http://www.oecd.org/sti/interneteconomy/40789235.pdf)
2. WIPO, The Impact of the Internet on Intellectual Property Law, Copyright and Related rights, http://www.wipo.int/copyright/en/ecommerce/ip_survey/chap3.html
3. Gartner, Inc. and The Berkman Center for Internet & Society, Copyright and Digital Media in a Post-Napster World: International Supplement, 2005 4. The World Bank Statistical Indicators, http://data.worldbank.org
4. William W. Fisher, III (Digital Media Project Principal Investigator), Derek Slater, Meg Smith, Derek Bambauer, Urs Gasser, John Palfrey, Content and Control: Assessing the Impact of Policy Choices on Potential Online Business Models in the Music and Film Industries, Harvard University, The Berkman Centre for Internet and Society at Harvard Law School, 2005, Digital Media Project
5. WIPO studies on the economic contribution of copyright industries, 2012 Source: The World Bank Development Indicators
6. Gartner, Inc. and The Berkman Center for Internet & Society, Copyright and Digital Media in a Post-Napster World: International Supplement, 2005

Trade remedy investigations in the context of the Eurasian Economic Commission (EurAsEC): case of anti-dumping measures on antifriction bearings imported from China to the territory of Customs Union

Шкурина Мария Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент магистратуры
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Лукашевич Виктор Владимирович

16 of August 2006, during the meeting of authorities (of States-members of the EurAsEC) have been decided to form the Customs Union between Russia, Belarus, Kazakhstan on the basis of the EurAsEC. By 2011, when all necessary procedures were done, institutional and legal frameworks formed and all necessary documents were sign the Customs Union between Russia, Belarus and Kazakhstan started its work. On January 1, 2012 integration within the Customs Union was deepened by creation of the Common market space also started to work. The agreements on integration came into force to the full extent on July, 2012. Later the operating body the Customs Union Commission was transformed into the Eurasian Economic Commission. Eurasian Economic Commission – is a first permanent supranational regulatory body of the Customs Union and Common Economic Space.1 The Commission is expected to gradually assume some of the competencies of national authorities, including import tariff-setting (previously delegated to its predecessor, the Customs Union Commission), technical regulations and competition policy. Key decisions within this supranational framework will be taken by the Council of Country Representatives based on the one country-one vote principle. In some cases decisions require unanimous approval. The decisions of the supranational bodies become legally binding for member countries a certain period after their publication and will prevail over any inconsistent national norms. Any disputes can be taken to the Economic Court of the Eurasian Economic Community, the decisions of which are binding on member states 2. One of the most important elements of Customs Union international trade regulation is appliance of safeguard measures for internal market. Among such measures are special safeguard measures, anti-dumping and countervailing measures, which are widespread in international trading practices for effective elimination of industrial losses due to increased imports from foreign countries. The main regulatory act is Treaty on Special Protective, Anti-Dumping and Countervailing Measures against Third Countries of 25th January 2008 with amended corrections and attachments of 18th October 2011. Special safeguards, anti-dumping and countervailing investigations are carried out by Internal Market Protection department. According to this Agreement, all three members of Customs Union apply unified special safeguards, anti-dumping and countervailing measures. Such measures can be applied in the form of specific duties or import quotas.

At the moment, there are five investigations on special safeguard and anti-dumping measures initiated by Internal Market Protection department in compliance with panel decisions (investigations that were initiated by former body and then redirected to EurAsEC are excluded). Recently initiated investigations are on imports of following goods: 1. Special safeguard measures Combine harvester thresher and modules (all countries); Vitreous dinner and cookware (all countries); Textiles from chemical fibers and yarns (all countries). 2. Anti-dumping measures Antifriction bearings, needle bearings are excluded (China); Some steel pipes (Ukraine).

The author is examining the particular case of anti-dumping measure reinvestigation on imports of antifriction bearings to the territory of Customs Union from China, Taiwan and its special administrative regions Hong Kong and Macau that was launched on 18th September 2012. EurAaEC Panel concluded to extend the anti-dumping measure till 20th January 2018. The investigation was carried out in consistence with agreements of the World Trade Organization (WTO) as they became the part of the Customs Union legal framework after Russian Federation accession to the WTO. During the reinvestigation was proven the fact that China remains its practice of dumped imports to the Customs Union Territory even under the anti-dumping measure conditions. To that end is comparison of antifriction bearings suppliers' price dynamics over a period of 2007- first half of 2012. Thus individual anti-dumping measure endures equal to 31,3% of customs value for China and 41,5% for all other Chinese producers. Otherwise, Chinese exporters would gain price advantage and would rapidly increase volumes of supplies on dumped prices. Additionally the EurAsEC Panel concluded to cancel anti-dumping measure on investigated goods in relation to Taiwan and special administrative regions Hong Kong and Macau as its imports of antifriction bearings during the analyzed period were less than 1% individually and less than 7 % accumulatively of total imports to the Customs Union. Therefore the investigation towards producers of these territories is ceased and all duties paid by exporters during January-September, 2013 will be refunded.

Маркетинг немецкой молочной продукции в России: проблемы и пути решения

Щербаткина Любовь Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, бакалавр
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Воробьева Ирина Валентиновна

Сегодня, после вступления России в ВТО, большое число зарубежных производителей испытывают интерес к импорту своих товаров и ведению бизнеса в нашей стране. Согласно прогнозам компаний KPMG и Nielsen, темпы роста рынка молочной продукции в России в ближайшие годы составят 9-13%[1]. Одновременно происходит диверсификация потребностей и потребительских предпочтений. Таким образом, рынок молока и молочной продукции представляется весьма перспективным для зарубежных поставщиков. Целью данного исследования является выявление конкретных проблем, с которыми могут столкнуться немецкие производители молока и молочной продукции на российском рынке, а также поиск возможных решений. В ходе исследования были проведены анализ российского и немецкого рынка молока и молочной продукции, полевые исследования представленного на рынках ассортимента, опрос на тему потребительских предпочтений в обеих странах. Как известно, комплекс маркетинга состоит из четырех «P»: Product (продукт), Price (цена), Promotion (продвижение), Place (место/распределение). Рассмотрим каждый из них. Российский потребитель предпочитает традиционные молочные продукты (молоко, кефир, творог, йогурты), в то время как в Германии значительную часть ассортимента составляют инновационные молочные продукты функционального назначения (для сохранения молодости, здоровья и т.п.), а также молочные десерты. В России молоко приобретают в основном в упаковке «тетрапак» и пластике, а в Германии пластик совершенно непопулярен, вместо него зачастую молоко приобретается в стеклянной бутылке. Немецким производителям стоит

обращать внимание на ввозимый в Россию и производимый для российского рынка продуктовый ассортимент. По цене молоко и молочные продукты в России и Германии мало отличаются. Так средняя цена за литр молока составляет 46 рублей и 1 евро соответственно (но с учетом разницы в доходах населения, получается, что российским потребителям молоко обходится дороже). Тем не менее, импортная пошлина на молочную продукцию в России до сих пор достаточно велика, что может создать некоторые затруднения для немецкого поставщика. В случае неконкурентоспособности товара по цене у немецкой компании есть два варианта действий: продолжать производство в Германии, сокращая издержки, либо открывать свой завод в России, где затраты явно меньше. После недавней «шумихи» в СМИ по поводу ограничения на ввоз молочных продуктов из Германии [2], у потребителей могло сложиться недоверчивое отношение к немецким производителям. Следует тщательно продумать соответствующую российскому менталитету рекламную кампанию: немецкий потребитель смотрит на факты, а российский – на бренд и красивую упаковку. По нашему мнению, для России наиболее эффективной будет реклама на ТВ и вирусный маркетинг. При выборе места сбыта своей продукции немецким поставщикам нужно учесть, что в России так называемые био-магазины не пользуются такой же популярностью, как в Германии. Большинство потребителей покупают молоко в супермаркетах или магазинах шаговой доступности около дома. Весьма затратной является перевозка молочных продуктов, которая должна осуществляться при особой температуре (не ниже +2, не выше +6[3]). Учитывая небольшой вес и недлительный срок хранения молочной продукции, приемлемой является лишь перевозка автотранспортом. Возникает множество проблем при проведении маркетинга немецких молочных продуктов в России.

Список источников:

1. Проблемы и перспективы российского рынка продуктов питания и напитков. http://www.kpmg.com/ru/ru/issuesandinsights/articlespublications/press-releases/pages/food-and-beverage-markets-in-russia-issues-and-prospects.aspx (Дата обращения 14.10.2013)

2. Журавлева Н. Претензии к немецкому качеству // Взгляд. Деловая газета. http://vz.ru/economy/2012/11/30/609605.html (Дата обращения 14.10.2013)

3. Общие правила перевозок грузов автомобильным транспортом. Раздел 20. Правила перевозок молока и молочных продуктов. http://mvf.klerk.ru/auto/auto_056_20.htm (Дата обращения 14.10.2013)

Секция: «Россия в эпоху глобализации: экономика и общество»

Барьеры на пути становления государственно-частного партнерство как эффективного механизма модернизации инфраструктуры

Акобиров Сардор Одилович
Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Аристер Николай Иванович

Экономика России в эпоху глобализации находится в состоянии, не отвечающим запросам информационной и интеллектуальной эры, в силу свое сырьевой ориентации. В рамках осуществляемых попыток модернизации российской экономики, одной из болевых точек является состояние инфраструктуры. Согласно экспертным оценкам, именно рост инвестирования в сферу инфраструктуры оказывает наибольшее позитивное воздействие как на социально-экономическое развитие страны в целом, так и на повышение конкурентоспособности на международном уровне. Несмотря на то, что государство постоянно осуществляет финансирование инфраструктуры (2004-2013гг.), спрос на инвестиции в России до сих пор остается неудовлетворенным. Важность разрешения данной коллизии определил актуальность нашего исследования с целью поиска эффективного инструмента и выявления барьеров на пути его становления. Обзор различных аналитических источников показывает, что инфраструктура за долгие годы недофинансирования достаточно изношена. По оценкам ряда экспертов, рынок инфраструктурных проектов в РФ оценивается в 30 трлн.рублей [1]. На наш взгляд, модернизация инфраструктуры за счет взаимодействия государства и бизнеса возможна посредством применения такого эффективного инструмента как государственно-частное партнерство (далее – ГЧП). Согласно обзору международного опыта применения ГЧП в сфере инфраструктуры, данный механизм развивался двумя путями: в первой группе стран ГЧП развивалось естественным образом («снизу»), во второй группе становление ГЧП осуществлялось «сверху». Ко второй группе (исключение – Германия) относятся страны с догоняющей экономикой (включая РФ), где становление и развитие ГЧП требует активного государственного участия в его продвижении. Анализ реализованных проектов ГЧП в РФ показывает, что в подавляющем большинстве случаев данные проекты уникальны и конструируются в «ручном режиме» при участии чиновников высокого уровня. Однако для системного применения ГЧП в хозяйственной практике требуется кардинальное решение ряда фундаментальных вопросов. Полноценное применение ГЧП в сфере инфраструктуры в РФ на данный момент не является возможным по ряду причин. Первое, отсутствует государственная концепция развития ГЧП, а также стратегии поэтапного введения и использования моделей ГЧП. Второе, несовершенство законодательства, регламентирующего отдельные виды ГЧП. Третье, отсутствие механизмов долгосрочного финансирования в силу недостаточной развитости банковской системы и отсутствие условий для подготовки профессиональных кадров, способных курировать проекты ГЧП от лица государства. В работе показаны варианты решения данных барьеров с

учетом специфики и особенностей экономики РФ. Формирование системного применения инструмента ГЧП станет отправной точкой для выхода на качественно иной уровень развития инфраструктуры в РФ.

Список литературы:

[1] Федеральное издание в сфере государственно-частного партнерства «ГЧП Журнал». №1, февраль, 2013. Стр.117

Причины негативного влияния ресурсного богатства на экономическое развитие стран

Бенсон Изабель Назиховна
Санкт-Петербургский государственный университет, студентка
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Шалабин Геральд Васильевич

Исследование макроэкономических показателей показывает, что ресурсное богатство по-разному влияет на экономическое развитие стран – экспортеров энергоресурсов. Негативное влияние ресурсного изобилия на развитие экономик носит название «ресурсного проклятия». Страны экспортирующие нефть можно разделить на группы по степени подверженности «ресурсному проклятию». Разбиение стран на группы было осуществлено на основании данных о количественном значении нефтяной ренты, выраженной в процентах от ВВП страны и на основании индекса коррупции. В результате иерархической кластеризации получился следующий результат: на степень подверженности негативному влиянию «ресурсного проклятия» сильно влияет степень коррумпированности общества. Страны, с высокоразвитыми политическими институтами, мало подверженные коррупции и с высокими рейтингами защиты прав собственности попадают в группы, мало подверженные «ресурсному проклятию». В тех странах, где индекс восприятия коррупции имеет очень низкие значения, основой экономического роста является добыча и экспорт энергоресурсов. Негативное влияние ресурсного изобилия в этих странах проявляется сильнее всего. Так же в результате предпринятого исследования было выявлено, что наименее подвержены влиянию ресурсного богатства Норвегия и Объединенные Арабские Эмираты. Любопытно, но Россия проводит ту же финансовую политику что и Норвегия: инвестирует средства не внутри экономика, а во вне. Почему же в отечественной экономике финансовая политика, проводимая Центральным банком не работает? Ответ на этот вопрос следует искать внутри самого общества. Необходимо принимать во внимание на то, на сколько много в государстве свободных людей, заинтересованных в соблюдении всех прав и развитии институтов. А так же какова доля государства в экономике.

Оптимизация рынка труда Санкт-Петербурга и Ленинградской области

Бугаев Максим Андреевич
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Тулякова Ирина Ростиславовна

Структура рынка труда Санкт-Петербурга и Ленинградской области претерпела значительные изменения за 90-е и 2000-е годы. В экономике Санкт-Петербурга над промышленным сектором стала доминировать сфера услуг. На территории Ленинградской области все большее значение приобрели транспортно-логистические комплексы: Приморск, Высоцк, Усть-Луга.

Постепенное расширение Санкт-Петербургской агломерации и высокое значение маятниковой миграции в прилегающих районах области, которые входят в состав пояса агломерации (50 км зона вокруг города), поставили вопрос о целесообразности включения данных территорий в границы Санкт-Петербурга. Ежедневный отток на работу из Ленинградской области в Санкт-Петербург составляет около 200 тыс. человек, из Санкт-Петербурга в область — около 50 тыс. человек. Рассмотрение вопроса об оптимизации рынков труда обоих субъектов в данном исследовании показало, что частичное слияние области и города является весьма спорным, это связано с рядом причин. С проблемами поступления налоговых платежей в бюджет регионов, поскольку ряд наиболее крупных налогоплательщиков Ленинградской области сосредоточены в первом поясе Санкт-Петербургской агломерации. В данной работе Санкт-Петербург и Ленинградская область рассматриваются с точки зрения выделения на территории области локальных рынков труда, которые приурочены к относительно самостоятельным промышленным узлам и логистическим зонам. Примерами первых выступают такие города области, как: Кириши (нефтехимическая промышленность), Кингисепп (химическая промышленность), Тихвин (транспортное машиностроение); вторых – Волхов, Усть-Луга (логистические зоны). Кроме данных центров есть множество других муниципальных образований, которые характеризуются своей собственной специализацией. Поэтому при рассмотрении вопроса об оптимизации рынка труда Санкт-Петербурга и Ленинградской области возникает противоречие, что первостепеней развивать: территорию, прилегающую к Санкт-Петербургской агломерации, или промышленно-логистические зоны в области.

Перспективы и особенности введения международного банковского стандарта Базель III в России

Бушенева Юлия Константиновна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Шавшуков Вячеслав Михайлович

В конце 2009 года Базельский комитет по банковскому надзору приступил к представлению новых правил, которые были разработаны в ответ на недостатки в финансовом регулировании, выявленные глобальным финансовым кризисом 2008-2009 годов. В сентябре 2010 года члены Базельского комитета по банковскому надзору одобрили новые международные стандарты банковской деятельности в отношении капитала и ликвидности, которые и получили название «Базель III».В стандартах Базель III имеются две основные части. Первая описывает требования к структуре капитала во взаимосвязи с рисками (A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems), вторая посвящена контролю за риском ликвидности банков (International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring). Данные требования необходимы для обеспечения большей устойчивости и сохранения стабильности как отдельно взятого коммерческого банка, так и национальной банковской системы в целом. Переход на новые требования будет постепенным — с 2013 по 2019 год. Это составная часть глобального ужесточения подходов к регулированию банковской деятельности, в рамках которого предполагается также ужесточить

требования к ликвидности и фондированию банков, подходы к вознаграждениям топ-менеджеров, а также ввести повышенные требования к системно-значимым игрокам.Особенностью применения базельских стандартов в России является неполное применение положений второго (предшествующего) соглашения. Это означает, что завершение внедрения Базеля II и применение стандартов Базеля III будет проходить фактически одновременно. Завершение внедрения стандартов третьего соглашения в российскую банковскую сферу планируется в 2019 году.Благодаря тому, что в России изначально действуют более жёсткие требования к банковскому капиталу, чем в ряде других экономически развитых странах, российские банки уже в настоящий момент, и даже с запасом, готовы к внедрению новых нормативов достаточности капитала. Ну а вот к более жёстким требованиям к ликвидности и фондированию российским банкам, судя по всему, ещё предстоит приспосабливаться. При этом в России в настоящий момент происходит только лишь внедрение предыдущих изменений в нормативы банковского регулирования. Внедрение принципов Базеля II и Базеля III в целом укрепит отечественный банковский сектор за счёт количественной оценки рисков, прозрачности бизнеса и повышения качества корпоративного управления. В то же время, эти два пакета не являются законами как таковыми, и для российской банковской системы многое будет зависеть от конкретной их интерпретации, последовательности и сроков их внедрения.

Механизмы модернизации институциональных основ процентной политики Банка России.

Грачев Григорий Владимирович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: д.э.н., проф. Шавшуков Вячеслав Михайлович

Традиционно проблема стимулирования экономики, придания дополнительного усиления экономическому росту остается в ряду главных приоритетов деятельности органов государственной власти, участников процесса формирования и реализации денежно-кредитной политики. Крайне нестабильные темпы экономического роста в России вынуждают искать пути реформирования, в том числе и в сфере денежного регулирования. Банк России, как и Центральные Банки большинства других, экономически самостоятельных и независимых стран, проводит политику стимулирования, используя механизмы и инструменты, находящиеся в его распоряжении. К основным механизмам, используемым Банком России необходимо отнести следующий контур инструментов денежно-кредитной политики: процентные ставки по операциям Банка России; нормативы обязательных резервов; операции на открытом рынке; валютные интервенции. Целый ряд доступных инструментов используется Центральным Банком в незначительных объемах, или же не используется вовсе. В частности, Банк России практически не устанавливает ориентиры роста денежной массы, не вводит прямые количественные ограничения, проводит крайне противоречивую политику в области рефинансирования и процента, валютную политику.Традиционный подход к анализу процентной политики фиксирует решающее значение ставки рефинансирования, которая в существующей парадигме денежно-кредитного регулирования играет неоднозначную, далеко не всегда действенную роль. Она носит в большей степени индикативный характер, однако декларировалась и продолжает декларироваться как основной инструмент регулирования и

снабжения денежной системы ликвидностью. На мой взгляд, отечественная денежная система нуждается в принципиально иной схеме снабжения ликвидностью, и контуры такой системы уже начинают проступать. Подобная система формируется определенным коридором процентных ставок по предоставлению и изъятию ликвидности из денежной среды. Коридор ставок в современной российской экономике, возможно, сформировать следующим образом: Верхней границей коридора будет выступать унифицированная ставка по краткосрочным операциям предоставления ликвидности (однодневные РЕПО, ломбардные кредиты, обеспеченные золотом и т.д.), сейчас составляющая 6,5%. Нижней границей коридора станет ставка по краткосрочным операциям абсорбирования ликвидности (однодневные депозиты коммерческих банков в ЦБ), сейчас – 4,5%.

Реальным индикатором состояния денежного рынка становится ставка по самому крупному по общему объему операций инструменту – недельному РЕПО. Ее нынешний уровень (5,5%) является базой, в соответствии с которой задается весь диапазон процентного коридора ключевых ставок Банка России. Именно ставку недельного РЕПО, а не ставку рефинансирования, следует рассматривать как базовую ставку для российской экономики.

В то же время, создание подобной системы в некотором смысле «выталкивает» банки, прежде всего мелкие, за пределы системы рефинансирования Банка России, вынуждает их использовать иные механизмы пополнения ликвидности, в том числе, базирующиеся на механизмах РЕПО и предоставления собственных акций в качестве залогов. Это создает риски возникновения ситуации, аналогичной локальному кризису в российском банковском секторе в 2008-2009 годах, одна из задач Центрального Банка – предотвращение реализации подобного риска. В такой ситуации в компетенции Банка России сохраняется задача создания дополнительных инструментов предоставления долгосрочной ликвидности.

Стратегия социально-экономического развития России в условиях глобализации

Дарьина Юлия Алексеевна
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кузьмин Иван Григорьевич

В современном хозяйстве все чаще речь идет о растущей взаимосвязи и взаимозависимости всех сегментов мировой экономики и политики. Во-первых, этот феномен связан с возникновением большого числа международных организаций. Во-вторых, складывается новая система мирового экономического воспроизводства, когда на глобальной экономической сцене все большую роль начинают играть транснациональные компании (ТНК), годовые обороты некоторых из них стали сопоставимы с годовыми бюджетами малых и даже средних национальных государств. В-третьих, человечество столкнулось в последние десятилетия с глобальными проблемами, которые требуют для своего решения совместных и серьезных усилий всех государств и народов. [3,с.80]. Глобализация сегодня отражает новую стадию интеграционных процессов в мире и ведет к объединению большей части человечества в единую систему финансово-экономических, общественно-политических и культурных связей. Россия также «втянута» в процесс глобализации, в частности, ярким примером может служить вступление России в ВТО. Целью моего исследования является определение стратегии социально-

экономического развития России, применительно к условиям глобализации. Объектом исследования являются стратегические процессы формирования внешнеэкономических связей России с учетом влияния процесса глобализации. Предметом исследования являются экономические отношения, которые должны сложиться между различными группами стран в условиях глобализации мировой экономики. В качестве стратегического ориентира в РФ выдвигается «достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституциональных прав граждан» [1,с.7]. К 2020 году планируется укрепление лидерства России в интеграционных процессах на евразийском пространстве. В качестве шагов по достижению стратегической цели рассматриваются развитие человеческого потенциала, в том числе развитие здравоохранения, физической культуры и спорта, образования и т.д.; развитие экономических институтов; поддержание макроэкономической стабильности; повышение национальной конкурентоспособности; региональное развитие. Увеличивается роль внешнеэкономической политики России. Важнейшей целью внешнеэкономической политики в долгосрочной перспективе является создание условий для достижения лидирующих позиций России на основе эффективного участия в международном разделении труда и повышения глобальной конкурентоспособности. [1, с.148]. У России реально существует несколько сценариев развития в условиях глобализации на ближайшие 10-15 лет. Первый из них подразумевает инерционное развитие. Согласно ему, в ближайшее десятилетие позиции России в мировой экономике и политике определит скорость, с которой она сможет использовать новейшие технологии научно-технического прогресса, а также ликвидировать отечественную антиинновационную систему. Второй подход трактует догоняющее индустриальное развитие страны как ориентир на становление целостной единой хозяйственной системы. Следующий сценарий предполагает формирование экономики, основанной на знаниях, на повышении роли научно-технического прогресса [4, с.306]. Согласно Концепции социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года наша страна встала на смешанный путь первого и третьего сценариев. Именно здесь Правительство видит развитие России в рамках единой глобальной системы. Предусматриваются также и сценарии развития экономики страны в целом: инерционный, экспортно-сырьевой и инновационный. Первый предполагает сохранение лидирующих позиций энерго-сырьевого сектора. Второй сценарий использует конкурентные преимущества России в энергетическом секторе. Третий сценарий предполагает качественное обновление российской экономики за счет использования конкурентных преимуществ в топливно-сырьевой сфере. Согласно прогнозам, наилучший результат принесет именно этот подход, который может поднять уровень экономического роста до 6,5%. Это позволит России найти свою нишу в мировом хозяйстве. В то же время ни один из сценариев не является идеальным. Каждый из них имеет как свои плюсы, так и минусы. Стратегические направления включения России в мировое глобализационное поле строятся в соответствии со значением индекса уровня глобализации. По данным по версии KOF на 2013 год в России индекс глобализации составляет 67,78, в то время как показатель страны на первом месте в рейтинге – Бельгии – 92,30. Этот показатель, к сожалению, пока

отодвигает позиции России как мировой державы современного мира [2]. Россия на рубеже XX-XX1 вв., продолжает свое вхождение в единое мировое хозяйство. ОНа должна выстраивать качественно новую модель глобализации, которая позволит окончательно перейти к информационной стадии развития населения. Направления этого перехода уже выявлены, остается только следовать поставленным ориентирам.

Список литературы и источников:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. УТВЕРЖДЕНА распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р http://globalization.kof.ethz.ch/
2. «Мировая политика и международные отношения. Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. Для бакалавров»/ под ред. Косова Ю.В., 1-е изд., -М.: «Питер» 2012г, 384 стр.
3. Развитие России в условиях глобализации / Отчет по НИР. Руководитель темы Ерошенков С.Г. – М.: 2003. - 558 с.

Социально-экономические институты в национальной экономике

Жулега Ирина Анатольевна

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, соискатель

Научный руководитель: докт. экон. наук, профессор Крылов Э.И.

Общие идеи институционализма состоят в замене абстрактного изучения исследованиями реальных форм экономической активности, в понимании экономики через изучение институтов, результатов их деятельности и законов их развития. Институты, по определению Д.Норта[1], «состоят из набора ограничений в виде правил и предписаний, наборов процедур для обнаружения отклонений от правил и набора моральных, этических норм поведения, в пределах которых должны определяться как механизмы функционирования правил и предписаний, так и механизмы по осуществлению принуждений». Институты общества представляют собой правила поведения, принятые в обществе и формирующие действительное поведение людей. Их можно разделить на неформальные правила (культурные нормы, верования, традиции, обычаи и т.д.), формальные правила, обязательные для всех (законы, правовые нормы, религия, экономические механизмы) и правила поведения, существующие в конкретных организациях. Все институты своими корнями уходят в коллективную психологию, поэтому для понимания их природы необходимо изучать действительные движущие силы, которыми руководствуется каждый индивид или каждая социальная группа. Необходимо помнить, что практически все институты – явления национальные, создаваемые как результат специфических конфликтов и последующих компромиссов, они не могут быть восприняты у других наций и внедрены в готовом виде сразу, без длительного приспособления к особенностям данной нации. (Примерами успешного глобального внедрения чужого института является восприятие римского права юриспруденцией всех европейских государств или победа христианства, хотя и для того, и для другого потребовалось не одно столетие).

Все виды институтов взаимосвязаны, одни институты формируют другие, неформальные правила постепенно становятся обязательными и приобретают силу закона. Наиболее древними институтами являются неформальные правила – традиции, обычаи, верования, нормы поведения, которые формируются под воздействием многих внешних факторов, закрепляются в памяти поколений, передаются генетически и отражаются в

таком институте, как национальный характер, или менталитет, представляющий собой совокупность генотипа и культуры. Институциональные преобразования России в конце XX в. по сути представляли собой резкий поворот на европейский путь развития. Это имело свои как вполне ясные положительные, так и отрицательные результаты. Процессы ментальных изменений под воздействием изменений в экономике в конце XX века значительно ускорились. Это может привести, с одной стороны, к возможности достаточно быстрого вхождения России в рыночную экономику американского образца, и с другой стороны, к утрате собственного национального характера, а значит, и к утрате национального экономического мышления, отражающего специфику культуры, традиций, духовного склада наций, институциональной структуры, места в мировом хозяйстве и всегда предполагающего политическую организацию нации, то есть к утрате государственности. Выбирая для России пути экономического развития, необходимо помнить об особенностях российского экономического мышления, исходя из этого определять политику, которая могла бы привести к успеху.

Литература:

1. North D.C. Transactions costs, institutions and economic history. // Journal of Institutional and Theoretical Economics. -1984.- v.140.- № 1.-p.8.

Жилищная политика России и развитых стран в эпоху глобализации

Ипатова Анастасия Анатольевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. эк. наук, доц. Деньгов Виктор Вениаминович

Это естественно, что не существует полной идентичности в экономической политике разных стран. Ее цели, направления и методы определяются историческими, экономическими, политическими особенностями развития каждого отдельного государства. Выделяют три основных типа взаимоотношений государства с рынком жилья: Поддержка свободного рынка; Социальные жилищные программы в сочетании со свободным рынком; Всеобъемлющая жилищная политика. Интересен также тот факт, что в европейских странах аренда жилья намного популярнее приобретения. Германия, Япония, Нидерланды, Швеция осуществляли субсидирование сектора арендного жилья через предоставление грантов, компенсации процентов по кредитам или льготное кредитование. В развитых странах Запада строительство жилья является одним из самых эффективных инструментов, используемых властями для выхода из экономических кризисов. Строительная отрасль служит своеобразным локомотивом, она способна вытащить весь сошедший с рельсов поезд экономики. Ведь одно рабочее место в строительстве создает более десяти в смежных отраслях. Это означает занятость, стабильный доход — и, как следствие, возобновление нормального финансового кровотока, который необходим для оживления всей экономики. Без участия государства решить проблему обеспечения наших граждан хотя бы относительно доступным и мало-мальски комфортным жильем в массовом порядке невозможно. Одним из главных моментов в регулировании жилищной сферы в развитых странах является переход от численности нуждающихся в жилье по определенным категориям населения к домохозяйствам по их численности, возрастному составу и получаемым доходам. Для России весь вопрос здесь заключается в проблеме получения регулярных статистических данных по количеству различных типов домашних хозяйств, численности их

членов, структуре и доходам, а также по динамике и тенденциям развития. Заслуживают особого внимания также кредитно-финансовые и организационно-экономические механизмы, разрабатываемые и применяемые в развитых странах. Условия кредитования, формы и методы субсидирования жилья, а также структуры управления жилищной сферы имеют много общего. Прежде всего, это рост доли заемных средств при строительстве или покупке жилья: доля достигает в среднем 80%, а первоначальный личный вклад составляет 20%.

Инфляция в переходной экономике

Кирсанова Екатерина Дмитриевна
Санкт-Петербургский Государственный Университет, студентка
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Новиков Андрей Владимирович

В условиях перехода России к рыночной экономике догматическое отрицание инфляции в условиях планово-централизованной экономики сменилось ее признанием, так как скрытая инфляция советского периода стала не только явной, но и галопирующей, а затем, с введением либерализации, переросла в стагфляцию [1]. В данном докладе рассматривается российская гиперинфляция, определяются цели антиинфляционной политики. В условиях рыночных отношений возможности искусственного сдерживания инфляции резко сокращаются. Гиперинфляция привела к слишком резкому падению покупательского спроса. Рубль быстро обесценивался, указывать цены в рублях было затруднительно, поэтому широко практиковались расчёты в долларах США. В России 90-х годов правительство ставило своей задачей не обеспечение роста общественного благосостояния, а подавление инфляции за счет жестких монетарных рестрикций, поскольку считалось, что инфляция имеет исключительно монетарную природу. Сторонниками данного курса были хозяйственные агенты, способные конкурировать на внешних и внутренних рынках и готовые к активной инвестиционной деятельности. Противниками – слабые предприятия, требующие для своего выживания массированных инъекций «дешевых денег», а также значительная часть торгового сектора, где инфляция служит источником сверхприбылей [2]. Высокая инфляция является негативной составляющей всего процесса перехода от командной к рыночной экономике. Особенности российской инфляции ставят под сомнение идею о возможности преодоления высокой инфляции с помощью использования одних лишь монетаристских мер, как рекомендует МВФ («подавление инфляции относится исключительно к компетенции ЦБ и может быть достигнуто только за счет денежно-кредитной политики»). При исследовании инфляции необходимо учитывать все факторы, и лишь основываясь на них разрабатывать антиинфляционную политику, частью которой будут, в том числе, монетарные меры. Начиная с 1996 года, одной из основных целей денежно-кредитной политики в России стало установление значений обменного курса рубля по отношению к доллару США в рамках «валютного коридора». Подобная мера позволила ЦБ в 1996 – начале 1998 года обеспечить контроль над динамикой внутренних цен товаров, продаваемых на мировых рынках, и на этой основе резко снизить инфляционные ожидания и инфляции в целом. Однако была и другая сторона этих положительных моментов: была потеряна независимость денежной политики, которая стала мириться с внешними шоками и не могла ничего противопоставить негативным процессам в национальном хозяйстве [3].

К разрушительным последствиям привели спекулятивные атаки на национальную валюту, которые стали причиной существенных потерь валютных резервов Центрального банка, а, в конечном счете, девальвации рубля и резкого сокращения платежеспособного спроса. Поскольку инфляция является лишь одной из проблем, существующих в экономике, то разработка антиинфляционной политики должна осуществляться исключительно в контексте общей программы хозяйственных преобразований. В развитых рыночных экономиках это реализуется путем установления жестких целей антиинфляционной политики (поскольку считается, что долгосрочная стабильность цен создает условия для экономического роста). В условиях переходной экономики подобный подход является неприемлемым, т.к. преувеличение роли низкой инфляции может привести к серьезным кризисным явлениям, как показал 1998 год. Основной причиной является отсутствие структурных условий для стабильного долгосрочного развития хозяйственной системы, для создания которых в условиях переходной экономики требуются значительные капиталовложения. Стратегической целью антиинфляционной политики в условиях переходной экономики является достижение значений инфляции, которые позволяют осуществлять структурные преобразования и не приводят к существенному снижению текущих темпов экономического развития.

Список литературы:

1. Чернышев. С. Кризис? Экспансия! Как создать мировой финансовый кризис в России – М.: Европа, 2009.-136с.
2. В.Мау, С. Синельников-Мурылев, Г. Трофимов – Альтернативы экономической политики и проблемы инфляции - СПб: Вопросы экономики, №12 1995г.
3. Райская Н., Сергиенко Я., Френкель А. – Исследования инфляционных процессов в условиях переходной экономики – Экономическая наука современной России, №1 2001г.
4. Пугачев В., Пителин А. – Российская инфляция: трактовка, моделирование, методы борьбы - СПб: Вопросы экономики, №11 1994г.

Оценка и пути развития внешнеэкономического потенциала приграничного региона (на примере Тюменской области)

Колобова Людмила Леонидовна
Тюменский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Радион Мария Александровна

Каждый приграничный регион (ПР) в силу своего положения априори обладает внешнеэкономическим потенциалом (ВЭП), поэтому необходима разработка рекомендаций по повышению ВЭП Тюменской области (ТО) (без АО). Под ПР следует понимать определенную территорию, которая имеет экономическую, политическую, социальную и культурную целостность и однородность, а также государственную и таможенную границу с зарубежными странами и взаимодействующая с ними в рамках приграничного сотрудничества (ПС) на основе законодательства всех уровней, и которая испытывает влияние реализации функций государственной границы – барьерной, фильтрующей, контактной. ВЭП ПР следует рассматривать как совокупность внутренних и внешних ресурсов, определённых особенностями приграничного положения региона, которые могут быть использованы и используются во ВЭД региона, а также система регулирования и обеспечения ВЭД приграничного региона. Можно выделить следующие элементы ВЭП ПР: достигнутый уровень развития ВЭД; природные ресурсы; производственные фонды; трудовые и научно-образовательные ресурсы; регулирующая и обеспечивающая инфраструктура (логистическо-транспортный, таможенный,

информационный, кредитно-финансовый блоки, туристическая инфраструктура); возможности ПС (социально-экономическая характеристика соседней страны, достигнутый уровень международных соглашений с сопредельным государством, достигнутый уровень приграничного сотрудничества). На основании определения ВЭП ПР и его элементного состава была проведена комплексная оценка ВЭП Тюменской области (без АО). Согласно проведенному анализу ТО (без АО) имеет средний уровень ВЭП, оценённый в 68,9 баллов из 100 возможных и является регионом с открытостью экономики проэкспортного типа, которая характеризуется высоким объёмом ВТО, положительным сальдо внешней торговли, высокой долей продукции ТЭК в экспорте (40,9% в 2012 г.) и продукции машиностроения в структуре импорта (85% в 2012 г.), устойчивой ориентацией внешней торговли на страны ДЗ (94,1% в 2012 г.). Регион не использует преимущества своего географического положения, а именно границей с Казахстаном, т.к. незначительная доля внешней торговли приходится на соседнюю страну, а именно 3,7% в 2012 г., несмотря на создание Таможенного союза. Область подтверждает первое место в рейтинге инвестиционной привлекательности, превышая среднерегиональный уровень иностранных инвестиций на 285,2%. ТО (без АО) отстаёт по объёму производственных фондов от среднероссийского уровня на 19,2%. Основной проблемой производственных фондов региона является их устарение (износ – 40,7%). Преимуществом региона является высокие темпы роста промышленного производства (127,9% в 2010 г.). Система регулирования и обеспечения ВЭД ТО (без АО), имеет следующие недостатки: отсутствие связей между регулирующими и поддерживающими субъектами Системы; между всеми поддерживающими субъектами Системы, притом, что они имеют сходные механизмы поддержки ВЭД; тенденция к концентрации нормативно-правового и программно-целевого механизмов поддержки ВЭД в ДИПиГПП без привлечения других субъектов Системы; отсутствие мониторинга эффективности функционирования Системы в целом, и отдельных её элементов в частности. Для решения выявленных проблем на основании результатов комплексной оценки ВЭП, анализа системы регулирования и поддержки ВЭД в регионе автором предлагаются следующие рекомендации по развитию ВЭП ТО (без АО): совершенствование системы регулирования и поддержки ВЭД путём создания Единого совещательного органа и разработка методики оценки эффективности элементов системы; совершенствование стратегического управления в регионе посредством использования алгоритма разработки стратегии по развитию ВЭП ПР и методики комплексной оценки ВЭП.

Конкурентные преимущества и недостатки российской экономики

Лодыгина Алина Андреевна
Ярославский государственный технический университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Шкиотов Сергей Владимирович

В настоящее время в экономических исследованиях большое внимание уделяется национальной конкурентоспособности, поскольку определение точек роста экономики непосредственно связано с выявлением ее конкурентных преимуществ и недостатков. В России данная тематика особенно актуальна в

силу противоречия между богатым ресурсным потенциалом страны и ее неудовлетворительной конкурентоспособностью в многочисленных рейтингах, публикуемых международными экономическими организациями. Существует два отчета, посвященных непосредственно проблематике национальной конкурентоспособности: «Отчет о глобальной конкурентоспособности» Всемирного экономического форума (ВЭФ) и «Мировой ежегодник конкурентоспособности» Международного института развития менеджмента (МИРМ). Рассмотрим, какие конкурентные преимущества и недостатки российской экономики выделены в рамках этих отчетов. ВЭФ под конкурентоспособностью понимает набор институтов, политик и факторов, определяющих уровень производительности в стране [1]. По результатам исследования ВЭФ в 2013-14 гг. Россия поднялась по сравнению с прошлым годом на 3 позиции и заняла 64 место из 148 экономик мира. Исходя из анализа «Отчета о глобальной конкурентоспособности», к конкурентным преимуществам российской экономики можно отнести: емкий внутренний рынок (7 место); число абонентов сотовой связи (6 место); большое количество людей с высшим образованием (14 место); размер ВВП (6 место); уровень государственного долга (10 место) и ряд других показателей. Конкурентных недостатков у российской экономики гораздо больше, перечислим лишь некоторые из них: защита прав собственности (133 место); импорт в процентах от ВВП (139 место); бремя таможенных процедур (124 место); устойчивость банков (124 место); наличие новых технологий (124 место) и др. В результате можно сделать следующие выводы: 1) за прошедший год российская экономика незначительно улучшила свои позиции в рейтинге глобальной конкурентоспособности; 2) данное улучшение произошло за счет небольшого роста целого ряда показателей; 3) конкурентоспособность российской экономике все же остается на низком уровне. МИРМ под конкурентоспособностью понимает область экономических знаний, анализирующих данные и стратегии, которые формируют возможности нации формировать и поддерживать среду, позволяющую создавать компаниям больше стоимостей, а населению достигать большего благосостояния [2].

В результате исследования МИРМ мы также можем наблюдать улучшение позиций российской экономики в рейтинге глобальной конкурентоспособности (с 48 места в 2012 г. до 42 в 2013 г.). К конкурентным преимуществам российской экономики эксперты МИРМ относят: товарный экспорт (8 место); профицит/дефицит государственного бюджета, в % (11 место); налогообложение прибыли юридических лиц (16 место); доля женщин в составе рабочей силы (4 место); число абонентов сотовой связи (2 место) и др. Конкурентными недостатками являются следующие факторы: въездной туризм (57 место); предприятия в государственной собственности (60 место); бюрократия (57 место); здоровье, безопасность и экологические проблемы (60 место); инновационный потенциал (58 место). Анализ конкурентных преимуществ и недостатков российской экономики, выявленных в исследовании МИРМ, позволяет сделать ряд выводов: 1) за прошедший год российская экономика также незначительно улучшила свои позиции в рейтинге глобальной конкурентоспособности; 2) наиболее быстрорастущими факторами конкурентоспособности в данном исследовании являются: занятость (+14 позиций в рейтинге) и состояние национальной экономики (+7 позиций); 3) остальные факторы национальной конкурентоспособности практически не

изменили своих значений, что оказало влияние на невысокую итоговую рейтинговую оценку российской экономики.

Обобщив приведенные выше данные, можно сделать вывод о том, что составляющие основу российской конкурентоспособности факторы носят краткосрочный характер в условиях нестабильности глобальной экономики, тогда как конкурентные недостатки сохранят свое негативное влияние на национальную экономику в силу их институционального характера. Поэтому российской экономике необходимо повышать производительность труда (т.к. она является основой роста конкурентоспособности), что позволит сохранить конкурентные преимущества страны и снизить зависимость от влияния внешнеэкономической конъюнктуры.

Список источников:

1. The Global Competitiveness Report 2013-2014 http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
2. Fundamentals of Competitiveness http://www.imd.org/wcc/fundamentals-of-competitiveness/

Экономическая безопасность института семьи как основа развития человеческого капитала в России

Менько Ксения Евгеньевна
Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Миэринь Лариса Александровна

В условиях современного мирового экономического развития национальный человеческий капитал становится одним из главных факторов развития стран. Многие ученые сходятся во мнении о том, что единственный ресурс, возможности разумного использования которого практически безграничны – это производительные способности людей, реализующиеся в современных условиях в форме человеческого капитала [1, с. 214]. Сегодня одной из стратегических задач российской экономики, все еще идущей по пути развития преимущественно за счет сырьевых источников, является оптимизация использования имеющегося человеческого капитала и его эффективное воспроизводство. Базовым институтом воспроизводства, формирования и развития человеческого капитала является институт семьи. Обеспечение экономической безопасности этого института предполагает его сохранение, укрепление целостности и устойчивости развития. Устойчивость института семьи позволит активизировать его деятельность, как одного из важнейших субъектов экономики, особенно в части воспроизводства и развития человеческого капитала, так необходимого стране в период глобальной модернизации всей экономической системы. Основной целью исследования является раскрытие сущности экономической безопасности института семьи, выявление факторов, влияющих на нее и формирование предложений по совершенствованию уже существующей системы в условиях переходного периода российской экономики. Экономическая безопасность института семьи – это такое состояние института, которое позволяет ему развиваться динамично, эффективно и успешно решать свои социальные задачи. Если мы говорим об отдельной взятой семье, то состояние экономической безопасности определяет ее способность поддерживать нормальные условия своей жизнедеятельности и устойчивое обеспечение ресурсами развития всех членов семьи. Главной задачей формирования системы экономической безопасности института семьи, становится задача

решения острых социальных проблем, главной из которых является проблема бедности населения. В условиях высокого уровня бедности российского населения отсутствует стимул для создания семьи, рождения нескольких детей и их воспитания. Для государства важно увеличение рождаемости, а для семьи - вопрос доходов, потому что в России сегодня около 32% семей бедные [2]. Необходим дифференцированный подход к обеспечению экономической безопасности семей в зависимости от региона РФ, но при этом контроль за формированием систем такой безопасности должен осуществляться на федеральном уровне. Дифференцированный подход также может быть сформирован в зависимости от типа семьи (например: «семья с двумя родителями и одним ребенком», «многодетная семья»), это поможет дифференцировать и разные меры поддержки.

Важным вопросом экономической безопасности института семьи должен стать не только вопрос увеличения размеров социальных выплат, но и вопрос совершенствования налоговой политики государства в отношении семьи (например, предоставление налоговых вычетов для матери, фактически временно не трудоспособной по причине осуществления ухода за ребенком).

В результате экономическая безопасность института семьи поможет решить и демографические задачи России. Это самый быстрый, самый эффективный способ вложения государственных средств [2]. А для семей, если они будут иметь возможность иметь несколько детей, и знать, что они способны их обеспечить, создать достойный уровень жизни это реальный шанс в качестве ответной реакции воспроизводить и развивать качественный человеческий капитал. Ведь качественный человеческий капитал в свою очередь обеспечивает экономическую безопасность страны в целом.

Список литературы и источников:

1. Мировой экономический кризис и формирование инновационной экономики России: монография / под ред. И. В. Ильинского. – СПб.: СПГУТД, 2009. 322 с.
2. Информационно-правовой портал «Гарант» URL: http://www.garant.ru/action/interview/244534/ (дата обращения: 25.09.2013)

Конкурентоспособность и темпы роста российской экономики: исследование взаимосвязи

Мурникова А.

Конкурентоспособность экономики на данный момент становится центральной темой экономических исследований во всем мире. Это связано с тем, что все страны хотят расширить своё присутствие на мировом рынке, став первыми в мировом рейтинге глобальной конкурентоспособности. Большинство исследований предполагает, что между уровнем конкурентоспособности и состоянием экономики существует прямая зависимость. Считается, что эти понятия приближённы друг к другу, т.е. повышение уровня национальной конкурентоспособности приводит к росту темпов экономического развития, и наоборот. В данной работе будет рассмотрена взаимосвязь между уровнем национальной конкурентоспособности и темпами экономического роста на примере России.

Если определить, как изменяется уровень национальной конкурентоспособности и наложить эти данные на динамику темпов экономического роста России, то таким образом можно установить существует ли взаимосвязь между исследуемыми показателями. Для получения оптимального результата исследуем временной промежуток в 5 лет (2008-2012гг.). Проанализируем приведенные данные по уровню национальной

конкурентоспособности России, а так же динамике темпов ее экономического роста в 2008-12 гг. [1], [2].

Таблица 1 – **Коэффициент конкурентоспособности и темпы экономического роста в России с 2008 по 2012 гг.**

Годы	Коэффициент конкурентоспособности	Темпы экономического роста
2008	4,31	5,2
2009	4,15	-7,8
2010	4,24	4,3
2011	4,21	4,3
2012	4,2	3,6

Конкурентоспособность России за рассматриваемый период значительно не изменялась, однако на протяжении почти всех 5 лет - ухудшалась. Та же ситуация характерна и для темпов экономического роста российской экономики за исключением кризисного 2009 года. Как следует из приведенных данных, прямая зависимость между конкурентоспособностью и темпами роста ВВП России отсутствует.

Список источников:

1. The Global Competitiveness Report 2008-09; 2009-10; 2010-11; 2011-12; 2012-13 http://www.weforum.org/reports
2. Темпы роста ВВП России http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=russia&table=ggecia

Институциональные проблемы экономического развития в условиях ресурсной зависимости

Подзолова Тамара Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Лякин Александр Николаевич

Экономическая политика в государствах, имеющих сырьевую зависимость, чаще всего имеет контрциклическую направленность, которая бы способствовала преодолению негативных результатов, связанных с периодами низких цен на ресурсы. Хрестоматийным примером положительного опыта использования сырьевых доходов служит Норвегия, однако существует и множество других ресурсообеспеченных стран справившихся со всеми отрицательными последствиями феномена «рентного государства». Эффективные институты позволяют применять такие инструменты экономической политики, которые, в свою очередь, обеспечивают успешное преодоление ресурсной специализации страны. Состояние институтов в России в настоящее время большинством экспертов оценивается как достаточно низкое. Считается, что на данный момент сложился целый ряд так называемых «институциональных ловушек». Первая из них связана с поведенческим аспектом, который отражает несформированность гражданского общества в РФ. Вторая заключается в том, что экономическая политика властей в области модернизации сводится к попытке создания уже существующих технологий развитых стран. Третья же обусловлена наличием больших природных ресурсов, что, в свою очередь, подталкивает государство к чрезмерному увеличению неторгуемого сектора и рентоориентированному поведению. Если же говорить конкретнее о проблемах с точки зрения институционального аспекта, то плохое состояние защиты прав собственности способствует

ситуации, при которой инвесторы не хотят вкладывать средства в экономику, где существуют явные недостатки в правоохранительной и судебной системе, непроработанное законодательство в сфере финансов. Следовательно, снижается уровень предпринимательской активности, который мог бы стать источником для экономического роста, основанного на инновационном развитии и неложной модернизации существующих производств. Понятие «ловушки развития» можно определить, как нежелание устранения сложившихся в государстве слабых институтов. Объясняется это тем, что чиновники имеют возможность извлекать ренту от природных ресурсов именно в том случае, когда институциональная среда весьма слабая. Однако, с другой стороны, целью политиков также может быть и экономической рост, который находится в прямой зависимости от качества институтов, повышение которого автоматически не позволит обогащаться чиновникам с помощью сырьевой ренты. При низкокачественной институциональной среде в ресурсозависимой экономике доступ к выгодам, получаемым от природного богатства, имеет достаточно узкий круг лиц, а доля коррупционной составляющей высока. Несправедливость в перераспределении сырьевых доходов проявляется в высоком уровне денежного и имущественного неравенства населения страны. В свою очередь, это уже может привести к тому, что очень ограниченное число людей будут иметь доступ к качественному образованию, в дальнейшем это приведет к ухудшению ситуации на рынке труда, сокращению числа квалифицированных кадров и углублению ресурсной ориентации. Сложившаяся на данный момент ситуация в России не позволяет в полной мере использовать ресурсное богатство для увеличения конкурентоспособности страны. Для этого необходимо ужесточить соблюдение уже существующего законодательства, сократив уровень коррупции, и только тогда переходить к его усовершенствованию, которое позволит обеспечить стабильный рост экономики в долгосрочной перспективе.

Конкурентоспособность российской экономики: проблемы и пути совершенствования

Сомова Александра Викторовна
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, студент
Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент Кузьмин Иван Григорьевич

Национальная конкурентоспособность – это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение страны на мировом рынке. Повышение национальной конкурентоспособности – гарант экономической безопасности страны. Премьер-министр Дмитрий Медведев в июле 2013 г. на заседании правительства высказал позицию, что экономика России пока остается слабоконкурентоспособной. Она основана в значительной мере на завышенных ценах, на тех инвестициях, которые далеко не всегда находят себе применение, на слабом технологическом развитии и развивать конкуренцию надо, прежде всего, в тех отраслях, которые затрагивают интересы большинства граждан: ЖКХ, общественные перевозки, связь, медицина и другие сферы. Такой тезис можно подтвердить следующими аналитическими данными. Согласно материалам Всемирного экономического форума, наихудшие позиции российская экономика имеет по следующим детализированным факторам индекса глобальной конкурентоспособности за 2010-2011 гг.: внедрение

высоких технологии, прямые иностранные инвестиции и передача технологий, расходы на развитие АПК, инфляция, доля иностранного участия в экономике, административные барьеры, деятельность банков (места с 120 по 129). Низкие значения большинства вышеперечисленных факторов отражают недостаточное развитие и использование потенциала постиндустриальной экономики, инновационной деятельности и модернизации, негативные тенденции в инвестиционных процессах и в эффектах «перелива» знаний, технологий и инноваций. Такое положение в сфере конкурентоспособности национальной экономики связано не только с известными проблемами низкой эффективности государственного управления в России, но и с невыполнением крупнейшими городами своих цивилизационных и социально-экономических функций, с неразвитостью сети национальных и региональных городов, несбалансированным распределением функций в рамках данной сети. Любая достаточно крупная страна в целях стабильности заинтересована в поддержании баланса между столицей и остальными регионами. К числу проблем, требующих решения также относится налоговое администрирование. Налоговая нагрузка на бизнес в России несоизмеримо выше, чем в других странах. Это делает нашу налоговую систему неконкурентоспособной и снижает конкурентоспособность экономики в целом. В результате анализа конкурентоспособности российской экономики можно сделать вывод, что конкурентоспособность экономики в России является достаточно слабой.

Конкурентоспособность российской экономики

Хлюстова Ксения Андреевна
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, студент.
Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент Кузьмин Иван Григорьевич

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что Россия вступила во Всемирную Торговую Организацию. Существуют разные мнения по поводу положительных и отрицательных сторон этого договора. Но помимо этого всех интересует, сможет ли Россия выдержать конкурентную борьбу с другими странами и к чему это приведет в дальнейшем. Целью доклада является выявление конкурентоспособности российской экономики, проблемы российского рынка на внешнем рынке. Термин конкурентоспособность определяется как сложная экономическая категория, которая может быть представлена в следующих уровнях: отраслевая конкурентоспособность; конкурентоспособность товаропроизводителя; конкурентоспособность товара; конкурентоспособность стран. Для оценки конкурентоспособности используются многофакторные векторные модели. Выделены восемь факторов: внутренний экономический потенциал, внешнеэкономические связи, государственное регулирование, кредитно-финансовая система, инфраструктура, система управления, научно-технический потенциал, трудовые ресурсы. В самом общем виде конкурентоспособность страны можно определить как способность её в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка. На основании статистических опросов множества компаний всего мира за последнюю пятилетку российская экономика показывает устойчивую тенденцию к снижению конкурентоспособности примерно 12% в год. В настоящее время Россия занимает 81-ое место - по качеству услуг, которые государство оказывает малому бизнесу по открытию своего дела; 62-ое -по

инновационным процессам создания интеллектуальной собственности; 112-ое - по вовлеченности стран в международную торговлю [2]. Россия продолжает спускаться вниз в рейтинговой таблице конкурентоспособности стран мира, говорится в ежегодном обзоре Всемирного экономического форума (World Economic Forum). В 2013 году Россия заняла 70-е место по перспективной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index), а в 2012 год она была на 64-ом месте. В докладе отмечается, что по сравнению с предыдущим годом относительно стабильное положение России ухудшилось по таким слагаемым, как качество институтов, конкуренция на рынках товаров и услуг, антимонопольная политика и развитость финансового рынка. Улучшение произошло лишь по двум слагаемым: макроэкономическая среда и инфраструктура. Как и в прошлом году, ключевыми проблемами для экономического развития в России представители бизнеса называют коррупцию и неэффективность государственного аппарата, а также высокие налоговые ставки. Состояние российской экономики с точки зрения внешней конкурентоспособности, если взять за основу платежный баланс, можно признать неблагополучным. В 2012 году внешнеторговый баланс сведен с положительным сальдо 39,5 млрд. долларов США. В 2013 ситуация ухудшается – по предварительным данным на 2013 составляет 14,4 млрд. долларов США. Отрицательная динамика наблюдается уже со II квартала 2012года [1,с.9]. Внешняя конкурентоспособность России поддерживается в основном продуктами первой переработки, нефтью, газом, металлами. Большинство готовой продукции неконкурентноспособно на мировых рынках. С имеющейся продукцией Россия может спокойно находиться на рынках СНГ. Использование современных методов и способов создания инновационной продукции, развитие НИОКР позволит России усилить конкурентоспособные позиции на мировом рынке.

Список литературы и источников:

1.Платежный баланс и внешний долг Российской Федерации I квартал 2013г. М.-2013. с.9
2. http://gtmarket.ru/countries/russia/russia-info

Типы стратегий национальной экономической безопасности в условиях глобализации

Цейковец Никита Валерьевич
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Алпатов Геннадий Евгеньевич

Современные глобализационные процессы, характеризующиеся усилением взаимосвязей национальных экономик вследствие роста трансграничных перемещений капиталов, товаров и услуг, а также интенсификации информационного и технологического обмена, привели к появлению экономических угроз нового типа, которые раньше даже не рассматривались. После окончания Холодной войны фактически встал вопрос о пересмотре всей предметной области экономической безопасности. Государства, которые раньше даже и не оперировали категориями национальной экономической безопасности, осознали необходимость формулировки чётких и проработанных стратегий. Другие же государства, которые до начала 90-х годов воспринимали национальную экономическую безопасность лишь как научную отрасль, занимающуюся попытками поиска оптимальной доли военных расходов в госбюджете, поняли, что в новом глобальном экономическом пространстве следует переориентироваться на новые опасности и угрозы. К первой группе относились государства бывшего

социалистического лагеря и, главным образом, Россия, а ко второй — экономически развитые западные и западноориентированные государства, например, США или Япония. Анализ современных стратегий национальной безопасности ряда крупнейших государств показывает, что понимание экономических аспектов безопасности в них сильно разнится и зависит от степени развития и устойчивости экономической системы той или иной страны. Фактически все развитые и развивающиеся страны осознают необходимость интеграции в глобальное экономическое пространство, однако совершенно-по-разному понимают нюансы обеспечения собственной экономической безопасности в этих условиях. Можно выделить три основные типа стратегий национальной экономической безопасности на основе декларируемых приоритетов в области международных интеграционных процессов: I. Экспортно-ориентированная стратегия открытых рынков. В рамках данной концепции основой национальной экономической безопасности является свободный доступ на все рынки с целью продвижения на них своей продукции. Стратегия является оптимальной для государств, обладающих мощной национальной экономикой, которая имеет достаточно ресурсов для тотальной конкуренции. В качестве яркого примера подобного государства можно назвать США, которые и являются одними из самых активных пропагандистов подобных экономических ценностей. II. Импортно-ориентированная стратегия открытых рынков. Она во многом похожа на предыдущую, так как тоже понимает национальную экономическую безопасность как отсутствие барьеров, но ключевое отличие заключается в том, что здесь отсутствие барьеров важно в первую очередь не для обеспечения бесперебойного экспорта, а импорта. Ярким примером является стратегия Японии, так как ввиду отсутствия внутренних ресурсов для неё крайне важны поставки топлива и сырья из внешних источников. III. Стратегия избирательного скрытого протекционизма в отношении ключевых отраслей. В рамках данной стратегии экономическая безопасность понимается как защита важных отраслей национального хозяйства от агрессивной конкурентной среды глобального рынка. К сторонникам данного подхода относится, в том числе, и Россия, так как её национальная экономика не способна выдерживать тотальную конкуренцию по всем отраслям. Россия, при взаимодействии с развитыми странами, придерживается стратегии избирательного скрытого протекционизма, а при взаимодействии с более мелкими экономиками, где она может играть роль лидера, следует стратегии открытых рынков.

Historical Simulation as a Part of VaR

Daniel Buc
Department of Economics, University of Žilina, Univerzitná 1, Žilina, Slovak Republic
postgraduate student

Historical simulation method uses the last values of the profit rates of individual instruments in analysed portfolio to simulate the VaR of this portfolio. There must be an assumption that there presentation of individual instruments in the portfolio considered to be the same as its current composition in all particular periods. Historical simulation method is an onparametric method, which calculates the potential uture loss based on the losses that would have occurred in the portfolio without any assumptions on the distribution. The most useful advantages of this method are, for example: best describes the VaR of nonlinear instruments and it is

conceptually simple method. There is no need to estimate volatility and correlations, because they are already directly included in the used data. We do not need to distinguish between types of risk and this method can provide additional useful features, for example: coefficients of skewness and kurtosis, value at risk for alternativereliability and so on. The biggest disadvantages are: the result of the method depends very much on what the historical data were used, it is necessary to choose an adequate length of the historical period, while taking into account that the very short length of this period does not take into account the sophisticated structure of the heavy ends. Value at risk (VaR) has developed as a risk assessment tool at banks and other financial service firms in the past decade. Its usage in these firms has been driven by the failure of the risk tracking systems used until the early 1990s to detect dangerous risk taking on the part of traders. VaR offered a key benefit: a measure of capital at risk under extreme conditions in trading portfolios that could be updated on a regular basis. Although the notion of VaR is simple - the maximum amount that we can lose on an investment over a particular period with a specified probability - there are three ways to measure VaR. In the first, we assume that the returns generated by exposure to multiple market risks are normally distributed. We use a variance-covariance matrix of all standardized instruments representing various market risks to estimate the standard deviation in portfolio returns and compute the VaR from this standard deviation. In the second approach, we run a portfolio through historical data - a historical simulation - and estimate the probability that the losses exceed specified values. In the third approach, we assume return distributions for each of the market risks and run Monte Carlo simulations to arrive at the VaR. Each measure comes with its own pluses and minuses. The variance-covariance approach is simple to implement, but the normality assumption can be tough to sustain. Historical simulations assume that the past time periods used are representative of the future, and Monte Carlo simulations are time and computation intensive.

References:

1.Crouhy,M., Mark, R., Galai, D.: Risk Management, New York: McGraw-Hill Publisher 2000,
2.Damodaran, A.: Strategic risk taking : a framework for risk management, New Jersey: Wharton School Publishing, 2007,
3.Dluhošová, D.:Finanční řízení a rozhodování podniku: Analýza, investování,oceňování, riziko, flexibilita. 2. upr. vyd. Praha: Ekopress, 2008.
4.Jílek, J.:Finanční rizika. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2000.
5.Jorion, P.: Value at Risk: The new benchmark for managing risk. 2nd ed. New York: McGrawHill, 2001.

The Estimation of Volatility

Veronika Frnková
Department of Economics, University of Žilina, Univerzitná 1, Žilina, Slovak Republic
postgraduate student

In the context of real options it is used term volatility to reflect the uncertainty. Input parameters for evaluation of real options are variables of the DCF calculation (present value, capital expenditures, service life and discount rate) and volatility. Volatility is part of the option price which consequently increases the net present value of project. The quantification of volatility is also the dominant issue of real options. Prerequisite for the use of real options in evaluation of investment projects is the existence of flexibility. Flexibility can be compared to rare goods that have significant value. Scholleová (2007, p.51) defines flexibility in the context of strategic investment as the ability to change decisions about investment and in real-

time to contract, expand, or abandon an ongoing project in order to maximize the benefits from the investment. Flexibility according to Kislingerová (2004) can be seen as the right to the adaptation to the current situation in the future and the right to collect future cash flows arising from the implementation of the project. Fair value of the option is then strongly dependent on the degree of flexibility of investment project and on the level of risk of future revenues from the project (Valach, 2006).

In the context of real options it is used term volatility to reflect the uncertainty. The volatility of the underlying asset is in case of real options expressed by volatility of expected future cash flows of the project using statistical characteristics - variance or standard deviation. By financial options where the underlying financial asset is traded on financial markets, volatility is typically derived from historical values, which can be altered by human judgment. By real option can be volatility derived from historical values only in cases when the future cash flows depend only on prices of world traded commodities (oil, coffee...). For the investment opportunity we can define parameters as present value of future cash flows from the investment project (S), investment costs or costs to acquire the asset (X), lifetime of the project (T), risk-free rate of return (r), riskiness of the asset or variance of the best and worst case scenario (s). The parameters of the investment we will use as input variables for different types of real options.

Literature:

1.Kislingerová, E.. Manažerské finance. 2.přepracované a rozšířené vydání. Praha: C.H.Beck, 2007, 714 s.

2.Scholleová, H. Hodnota flexibility. Reálne opce. 1.vydáni. Praha: C.H.Beck, 2007. 192 s.

3.Valach, J.. Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 2. přepracované vydání. Praha: Ekopress, 2006. 465 s.

Discriminatory analysisas a tool for prediction of bankruptcy

Katarína Kočišová, Daniel Žilovec

University of Žilina, The Faculty of Operation and Economics of Transport and Communications, Department of Economics, Univerzitná 1, Žilina, Slovak Republic, postgraduate students

In management practice, we quite often encounter with problem of classification the definite units according to the known quantitative resp. qualitative criteria. Classified units can be the companies, bank´s clients, customers etc. and the criterion resp. criteria can be any property (aggregate, synthetic property), which can not express just one variable. We have for example set of companies. Size of the company can express the number of employees (workers), the volume of long-time tangible and intangible property, the volume of production, the volume of total capital, or other indexes. Economic efficiency of company can express profit per equity capital, profit per share, profit per crown of yield, added value per worker, added value per total capital, share of added value per yield and others. Aggregate synthetic property is expressed at the same time by various variables, although they are relatively simple, they will not be enough. Group of methods, which works with several variables in the same time, is called statistic analysis of multivariate data. Initial step on multivariate statistical methods is to compile source matrix (1) or the matrix of initial data that contain characters or variables in *m* columns and objects or samples in *n* lines, which are these characters (variables), measured on.

$$X = \begin{bmatrix} x_1^T \\ \vdots \\ x_i^T \\ \vdots \\ x_n^T \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} x_{1,1} & \cdots & x_{1,j} & \cdots & x_{1,m} \\ \vdots & & \vdots & & \vdots \\ x_{i,1} & \cdots & x_{i,j} & \cdots & x_{i,m} \\ \vdots & & \vdots & & \vdots \\ x_{n,1} & \cdots & x_{n,j} & \cdots & x_{n,m} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Each object i.e. line of source matrix (1), i.e. i-vector $x_i^T = (x_{i,1}, ...x_{i,j},... x_{i,m})$ is characterized by its characters, either by quantitative or qualitative characters. Because the measured characters often have different units, or they are often order different, the source matrix is usually scaled before the processing itself, either centring or standardization. We consider that we have disposable the set of observations described by source matrix (1), where the lines are represented by individual observed companies and the column are the discriminators i.e. variables through which individual observed companies will be divided into the groups. The companies are the most frequently divided into two groups: group of prosperity and group of bankruptcy or dissolution. The groups can be designed in various ways, for example: objective circumstances: set of industrial companies divided into groups of mechanical engineering, electronics, textile, chemical, etc.; expert examination, or based on ex-post data, e.g. breakdown of companies´ set according to the economic results to the top, average, or lagging; statistical methods: e.g. breakdown of companies´ set by multivariate cluster analysis.

In our case it will be a second alternative, i.e. companies will be divided according to their trading income, efficiency of available sources allocation, profitability, which have immediate impact on the survival or dissolution of the company. As a help for vindication of discriminating rules is intuitive process. We consider the classification into one of two classes (class 1 and class 2), expect that we suppose that the classification is done based on the one feature x with normal layout of probability. In the group 1, there is layout $N(\mu_1, \sigma_1^2)$ and in the group 2 there is layout $N(\mu_2, \sigma_2^2)$. Let the new object have the value x. it is logical to select that group (class) for which x is closer to the median of that group. We can then determine threshold point C:

$$C = \frac{\mu_1 + \mu_2}{2}$$

Companies, where $x < C$, are included into the group 1 and where $x \geq C$ are included into the group 2. This situation applied only in case of identical dispersal of both layout i.e. $\sigma_1^2 = \sigma_2^2$. In case that dispersal will not be alike, the probability of incorrect classification will by different. Percentage of correctly classified objects is one of the indicators of efficiency discriminatory function. Another measure of efficiency the discriminatory function is current discriminatory score in individual classes. “Good” discriminatory function is one that has relatively great interclass variability compared to variability within classes and the overall variability of data. In fact, the coefficients of discriminatory function are chosen so that the ration of the sum of the squares between the classes and the sum of squares across all classes is the greatest. Any other linear combination of independent variables discriminator will have a smaller ratio.

Real Option Valuation – Theory and Practice

Katarína Kramárová
Department of Economics, The Faculty of Operation and Economics of Transport and Communication, University of Žilina in Žilina, Univerzitná 1, Žilina, Slovak Republic

The term "option" belongs nowadays among the most widely used terms in economic sciences. In generally, it expresses a right but not an obligation of an individual to perform a certain action or right at same point in the future. Based on *Damodaran*, since it is a right and not obligation, the holder can choose not to exercise his option rights and allow to option to expire. From a historical point of view, the concept of options initially found its application in the financial market. It was regarded as a specific financial tool, known as a derivate instrument. It was popularized in the last century in early 70s from theoretical and practical point of view, when the theory of its pricing was introduced (Black, Sholes, 1972) and lately modified (Merton, 1973). Few years later in 1977, the mentioned principle of option and knowledge from pricing methodology of financial options crossed the borders of financial market and quantitative finance in generally to other fields of economics, including management and capital budgeting in terms of investment decision-making process and investments or firm valuation. This is considered as the beginning of the real option theory (real option valuation). S.C. Mayer – a pioneer of this theory, a perception of the option as "simple contingent-claim asset" linked with corporate investment opportunities. He suggested that the company's options for nonfinancial assets (certain managerial decisions undertaking in connection with its investments into real assets) taking at some point in the future on the basis of actual and highly relevant information had a value. Thereby they should be taken into account in the appraisal process of investment opportunities. He emphasized that corporate finance theory had required to deal with real options and more specifically defined an option to exit, delay, and expand an investment project. The real option theory is mostly viewed and used as alternative of traditional valuation methods of corporate investments opportunities and firm valuation based on CF, discounted CF and relative valuation methods. As the most important contribution of this theory is the fact, that allows managers and investors think more broadly in the context of uncertainty, risk and unstable market conditions in the business environment due to its ability to capture the value of managerial flexibility to adopt their decisions in response to newest information (as uncertainties are resolved over time).

Since *Mayer*, the conception of real options has progressed in its development, first of all in theoretical level. Many theorists have introduced their own pricing models for real options (or upgrades already existing ones) in an effort to support expanding real option techniques and methods into practice promoting better understanding of the role of uncertainty on investment activities and managerial decisions in different sectors of economy (Cox, Ross, Rubinstein, Trigeorgis, Mun, Damodaran, Dixit, Pyndic, Shockley etc.). However, until 1990s the real options theory was rather discussed in the theoretical level than in practical one. Presently, based on relevant surveys, much more companies have tried to incorporated real option theory into their investment decision-making process and firm valuation. In addition, in many cases, principles of this theory are at least applied as a way of corporate thinking about potential assets of managerial decisions without using it as a numerical tool within valuating processes (because of its mathematical complexity; one of most cited reasons by practitioners). For example, in case of Slovakia, the methodology of real options was officially applied just in one case when the

company SE, a.s. (energy sector) was offered for sale in 2004. However, based on the results of own research, companies/institutions (in Slovakia) regarded the theory of real option valuation as unknown (42%), or just as a "way of thinking" about potential managerial decisions taking in the future (based on actual information; too much sophisticated; 50%) without calculation of decisions' value. The others indicated, that they used methodology of real options within investments appraisal, but just as a support toll, (the findings from applying real option valuation are not the main source of information for taking a final decision; preference of traditional valuating methods; 8%). Nevertheless, despite it, with no doubts it has a huge potential to became a truly cross-disciplinary area of research and improve corporate decision-making process including investments, firm valuation and credit risk management in real economic conditions.

Advertising in Contemporary Society

Jana Majerová

Univeristy of Žilina, Faculty of Operation and Economics of Transport and Communications, Department of Economics, Univerzitná 1, 010 26 Žilina, Slovak Republic

Advertising presumes and promotes a culture of consumption, normalizing middle or even upper-middle-class lifestyles and making buying power a measure of both virtue and freedom. In the process, advertising elevates certain values – specifically, those associated with acquiring wealth and consuming goods – to an almost religious status. Moreover, advertising promotes a worldview that stresses the individual and the realm of private life, ignoring collective values and the terrain of the public world. People who criticize advertising argue that it creates false wants and encourages the production and consumption of goods that do not match with the fulfillment of real and urgent human needs. It is claimed that advertising is an irrational system which appeals to our emotions and feelings which have nothing to do with the offered goods. Advertisements usually imply that purchase is the only way to social success and happiness. They define private purchasing and competitive spirit as a primary goal in life. The consumer economy is said to make us greedy, selfish, materialistic, and wasteful. On the other hand, those who defend advertising say that it is economically necessary and has brought many benefits to society. It contributes to society's wellbeing and raises people's standard of living by encouraging and increasing the sales of mass-produced goods. This in turn stimulates the production and creation of prosperity and employment. Those people who criticize advertising are accused of trying to deny cheaper goods and services to the majority, and of "being economically shortsighted". Furthermore, the champions of advertising say that people are perfectly free to ignore advertisements and advertisements do not brainwash people because a number of advertising campaigns fail to attract customers". Consumer goods are necessary and important in such complex society as ours. Along with goods we need information about them: about their prices, functions, quality. This kind of information is a useful guide that helps us to make our wise and rational consumer choices. But there are two questions we have to ask ourselves. The first question is whether consumer advertising provides us with enough (if any) accurate information about the offered products. The second question is whether the economic function of advertising is so vital that our society cannot afford to live without advertising, no matter what cultural, social and personal negative aspects and problems connected with advertising are. We also need to ask if it is a society as a whole or only a few manufactures and business corporations are

whose who benefit from the advertising of consumer goods. How is advertising related to the economic systems of modern society? The volume of goods which flow these days from factories would cause serious problems for the manufacturers, unless they were quickly consumed and unless "the general ideology of society was in tune acquisitiveness and the "way of life" associated with the consumer society". Advertising is one of the means used by manufacturing and service industries to ensure the distribution of goods to people and society. Advertising is designed to generate demand for such goods and services. By organizing our tastes and manipulating our behavior, advertising helps business to "secure section of the market… in the interests of company profit and capital growth". Advertising sells not only specific goods and services but it also certain characteristics which are not connected to selling. It tries to convince people to buy a certain way of life in the same way they buy goods. "The more abundant goods become and the more removed they are from basic physical and social needs, the more open we are to appeals which are psychologically grounded".

B2B Branding Strategy

Gabriela Masárová
Department of Economics, University of Žilina, Univerzitná 1, Žilina, Slovak Republic
postgraduate student

Branding can provide quality assurances, enhance the anticipated level of satisfaction with a purchase, and facilitate further purchases. These sorts of risk reduction factors can be more influential in industrial markets than small price differentials, thus allowing the selling firm to recoup the cost of investing in branding. As well as the implicit promise of quality that a brand brings, it can also be viewed as a valuable asset or resource for the firm, alongside more conventional measures of worth such as premises, inventory and cash. (Ellis, 2011, p. 189). B2B marketing managers should ask themselves: what value is the most valuable to our customers, do we want to support our business strategy by brand, how to harmonize our organization, brand and value propositions into realities. (Morrison, 2001, p. 30-34). Some sort of action plan need to be in place to address each of these questions before embarking on any brand-building initiatives. The question flag up the fact that communicating a brand image involves a lot more than just a high-profile advertising campaign – much depends on the marketing orientation of the entire organization. Indeed, for industrial products, branding is a multidimensional construct that incorporates not only how the customer view the product but also the quality of customer support that accompanies it and the firm´s image. (McQuiston, 2004, p. 345-354). Nevertheless, the image you wish to portray in your firm´s marketing communications is crucial. It can be effective to ling non-product-related images to your branding strategy, even in business markets. Social benefits such as "ease of doing business" or "peace of mind", which are hard to estimate in economic terms, can affect purchase decisions. It is these sorts´ perceptions that a branding strategy can help to build, especially when combined with a demonstration of technical and monetary benefits. (Gordon, 2004, p. 4-16).Ohnemus argues that any analysis of brand investment should take into account a wide range of B2B marketing expenditures, including distribution and sales-related costs, together with direct and indirect marketing expenditures like sales promotions and advertising. Based on this overall measure, Ohnemus´s research show that companies achieve the highest return when investing 5-10 % of their turnover in branding. According Mudambi

there are three types of B2B customers: the brand-receptive segment, the highly tangible segment, the low interest segment.

Literatury:

1. Ellis N.: Business-to-Business Marketing: Relationships, Networks and Strategies. Oxford Universiy Press, 2011.
2. Morrison, D. P.: B2B Branding: Avoiding the Pitfalls, //Marketing Management, September-October 2001, p. 30-34
3. Mcquiston, D. H.: Successful Branding of a Commodity Product: The Case of RAEX LASER steel, //Industrial Marketing Management, 2004, n. 33 p. 345- 354
4. Gordon et al.: Brand Equity in the Business-to-Business Sector: An Exploratory Study // Journal of Product &Brand Management, n. 2, p 4-16

Performance management as a tool for improving individual and team

Marek Rebeťák

Department of Economics, University of Žilina, Univerzitná 1, Žilina, Slovak Republic

postgraduate student

Every company in the market wants to be successful. One of the key success factors which has a great impact on company´s competitiveness in today global and turbulent business environment are, among others, especially employees creating so called "soul of the company". Nowadays, more and more companies start to realize this fact and importance of human resources and they decide to invest more time and money into their employees. Performance management is a relatively new concept in the field of human resources management which was introduced in the late eighties of the last century and gained popularity during the nineties. Performance management can be defined as a systematic process of improving company´s work performance through the development of individuals and teams. Another definition points out that performance management is the process of sharing goals and values relating to work performance, process of sharing understanding of what has to be achieved and process of developing people in order to achieve corporate objectives.

Performance management can be characterized as a process that contributes to the effective management of individuals and teams in order to achieve a high level of corporate performance. In other words, it is the process by which management affects company performance towards achieving goals that has been set. Performance management is an activity that monitors performance, compares it with the plan and identifies opportunities for improvement – it is not only the evaluation of the last performance, which it is based on. It is focused on the future dealing with the question what does the employee need to be able to do his work better and how can he do it better. It also focuses not only on "what" is achieved, but also on "how" it is achieved and thus follows the ways of achieving required result. It represents a kind of partnership between employee and his manager with a clear focus on results. Management is carried out more likely by agreement based on a dialog between manager and subordinate than by principle of the imperatives. Performance management is helpful for each employee in order to understand and recognize his role in the company and its structure and in order to contribute to the objectives the company has set while he is directing and enhancing company performance in line with his personal development. At the same time performance management represents "a technology" of leadership in the company ensuring that the managers become responsible for the creation of human resources management systems, personnel work with subordinates, creating corporate culture or corporate

communication systems. This means that there are three principal tasks of performance management: A mechanism for implementation of corporate strategy – it represents system of processes aimed at implementation of corporate strategy into objectives and daily work of the employees. Corporate culture creator and "driver" across the company – it is a way of defining "how things work" in the company. In order to make this achieved, performance management system should be more than just a document, it should be based on a set of principles determining how it should be applied in the company. Tool for managing individuals and teams – performance management represents a tool for setting goals, monitoring performance and comparing it with set goals, assessing performance of individuals or teams.

The use of performance management system allows adjusting corporate activities and processes to the goals that has been set. Performance management identifies corporate goals and activities to be done in order to achieve these goals and compares the results to the goals. This has to be done consistently with the overall corporate results. Positive aspect of this system is that it allows employees to concentrate themselves on important things – performance management focuses on results rather than on behavior and activities. The main misunderstanding of manager is that the behavior and activities are equal to results. This may give the impression that the employee is extremely work-loaded, but in fact he does not really contribute to achieve the corporate objectives. For example, an employee who manually controls a huge amount of filled forms, instead of supporting automatization of this control. Some manager may perceive that employee as a person who is very committed to the company, works very hard and therefore deserves a very high performance rating despite its relatively small real benefit to the company.

Performance management system encourages people to create long-term goals – it develops long-term corporate goals. Effective improvement process has to be done systematically, otherwise these efforts are inefficient. For example, redundancies is likely to create short-term profit, but it may possibly cause a decreased productivity, resulting in long-term income loss. It also helps to specify employee's expectations – during this process, employees receive an accurate idea of what they are expected to do in terms of self-management and management. It also helps to identify excellent, average and poor employees and improves the identification of those who achieve and those who did not achieve the objectives in order to be recognized, awarded, trained, etc.

Hedging using currency futures

Erika Spuchľáková
Department of Economics, University of Zilina, Univerzitná 1, Zilina, Slovak Republic, lecturer

Derivatives are financial contracts whose value is determined form one or more underlying variables, which can be a stock, a bond, an index, an interest rate, and also an exchange rate. Currency derivatives described as contracts between seller and buyers whose values are derived from the underlying which in this case is the Exchange Rate. Currency derivatives are mostly designed for hedging purposes, although they are also use as instruments for speculation. Hedging is a risk management strategy used in limiting or offsetting probability of loss from fluctuations in the prices of commodities, currencies or securities. Currency futures were developed in 1972 by Chicago Mercantile Exchange by Leo Melamed. This development may be considered a direct respond to the breakdown of the Bretton Woods. A currency futures contract is an agreement between two parties – a buyer

and a seller – to buy or sell a particular currency at a future date, at a particular exchange rate that is fixed or agreed upon today. Futures contract is similar to the forward contract but is much more liquid. It is liquid because it is trades in an organized exchange. Future contracts are also more standardized than forwards. They are standardized in term of contract sizes, trading parameters, settlement procedures etc. An enterprise faced with the risk of volatile exchange rates has many alternative and effective risk management tools in this is found in the form of currency futures contract. Hedging in currency market using currency futures can be done through two positions, Short hedge and Long hedge. Short hedge involves taking a short position in the futures market. In a currency market, short hedge is taken by someone who already owns the base currency or is expecting a future receipt of the base currency. An exporter, who is expecting a receipt of Russian Rubles in the will try to fix the conversion rate by holding a short position in the RUB/EUR contract. Long hedge involves holding a long position in the futures market. A long position holder agrees to buy the base currency at the expiry date by paying the agreed exchange rate. This strategy is used by those who will need to acquire base currency in the future to pay any liability in the future. An importer who has to make payment for his import in RUB will take a long position in RUB/EUR contract and fix the rate at which he can buy RUB in future by paying EUR. Futures contract can be very useful in limiting the risk exposure that an investor (exporter, importer) has in a trade. The main advantage of participating in a futures contract is that it removes the uncertainty about the future price of foreign exchange.

Trends in consumer behaviour

Ing. Katarína Valášková
Department of Economics, University of Žilina, Univerzitná 1, Žilina, Slovak Republic
postgradual student

To keep pace with changing consumer demand means that traders bring a huge amount of new products to market. Nothing can succeed if the consumers are not willing to accept it. But quite huge amount of innovation did not thrive. According to one study, only 56% of 11 000 new products from 77 different companies were selling the products also 5 years after their launching (Kuczmarski&Associates, 1993 in Higham, 2010). According to another survey 83% of new products did not meet marketing objectives (EFO GROUP, 1993 in Higham, 2010). If consumers change their behaviour and attitudes, it has a tremendous impact on society and business. Today's changes in consumer behaviour force companies of all sectors to think about strategies and revenue models. To anticipate trends there is a need to predict how customers will think tomorrow and what they will do and then find the way to use this knowledge in corporate strategy. The trends also serve as a tool for customer behaviour estimation. If companies do not accept these changes and continue to be oriented on the same market in the same way, they begin to decrease sales gradually. The more the markets change, the more important is to respond to trends. In addition, not only markets are changing but also the impact consumers have on final decision. An individual becomes more powerful, the role of technology, economy and trademarks increases. Consumers are greatly influenced by the media and become more confident, more demanding and less loyal. Today's consumers are more solvent, they can choose from a wide range of products, and therefore they expect to buy their favourite brands of high quality and service. At the same time, many consumers rely on their own judgment and opinion. As the declining level of

trust and increasing access to personal information, customers are becoming more confident. This is due to extension of the Internet, web pages with reviews and comparisons that allow fast and simple view of prices and quality of products. The size and impact of the trend is important to define in the first phase of trend identification to estimate the importance of market and customer base. Trends after its formation can occur in different ways. The basic typology is defined as follows: behaviour, attitudes, macro, micro, national and international trends. Trends in behaviour are the most important elements for marketers. Their proper timing and forecasting provide necessary information and time needed for the strategy adaptation. This could have a direct impact on sales. Trends in attitudes do not have such an immediate impact on sales as trends in behaviour, because consumers can change their mind about something without changing their behaviour. Microtrends represent trends that affect a relatively small number of consumers. Political consultant Mark Penn has defined them as follows: small, hardly noticeable effects, which may be related to one per cent of the population, but they are strong enough to shape the whole society (Mark Penn, 2007 in Higham, 2010). Many of them are small and early signs of macrotrends. Macrotrends are considered to be the strongest trends. Those are the huge shifts which affect a wide range of sectors, markets and demographic groups. Only very rarely are concentrated only to specific sectors and demographics. Macrotrends are based on the core needs and attitudes of consumers. In general, they are defined as a group created of more microtrends. Those trends, which can exceed national boundaries are designated as international trends and are successful in those countries which share similar socio-economic attributes or achieve a similar level of social development. They are, as macrotrends, based on strong behavioural factors such as safety or status enhancement. The last type of mentioned trends is the one that thrives in certain areas, but will not extend further, so called national trends. Each country has certain individual characteristics that affect consumer attitudes and behaviour. Territorial features bas been developed for many years and are based on several factors: environment, climate, moral codes, laws, infrastructure, foreign policy, etc.Finally, it must be said that the trends are interesting only if they bring benefit to the parties concerned. Change without profit, should be excluded.

Macro stress testing of banks

Katarína Zvaríková
University of Žilina, Faculty PEDAS, Department of Economics, Univerzitná 1, Žilina, Slovak Republic

In 1999 was established macro stress tests by the International Monetary Fund (IMF) and the World Bank (WB) as a part of financial stability toolbox and it became interesting for national regulators and supervisors. And in the light of the recent financial crisis, stress tests are more and more discussed topics because they can quantify potential impact of adverse events on economy and they can help national authorities to reveal financial systems vulnerabilities. On the other hand central banks have usually their own stress testing models which are used on regular basis. So we can claim that stress testing techniques are used by both – bank´s managers as well as financial sector´s authorities to assess vulnerabilities of particular bank or the whole financial system. These papers are focused on the stress testing of the financial systems, commonly known as "macro" stress testing. We can identify three main objectives of stress tests, which are essential for designing the models: validation – to assess risks and portfolio´s vulnerabilities, decision making – test results can help in

business decisions and planning, communication – results can describe overall situation in financial institution or in the whole sector and can be communicated to the target audience. If these main objectives are validated to the situation and decisions are made according to results of the model, this model should be accurate and with good forecasting performance. If we run the model and want to present the results to the public, which may not be involved in the process, the model and its result should be transparent, easy to understand and tractable. As we can infer from previous text, macro stress tests come under financial system´s toolbox for accessing financial stability – its strengths and threats. Early warning sytems consists of indicators that can help to estimate probability of an unlike crisis. At first, they define crisis by setting up threshold values for relevant macroeconomic variables and then they estimate probability of breaking down the thresholds. We recognize two approaches how to set up macroeconomic stress tests: bottom up macro stress tests – in this model the supervisor (i. e. central bank) sets assumptions about future economic conditions for stress tests. The stress test itself is conducted by banks and the supervisor collects results afterwards. It means that banks are provided with basic assumption and their internal methods are subject to approval of the supervisor, but it is the bank who conducted the exercise and provide the results to supervisor. Top down approach – the supervisor not only sets up conditions, but also conducts the stress test, applying the same assumptions, procedures and models on all banks. So the main advantage of this approach that the same assumptions and models are applied to all banks.

Секция «Финансовая экономика»

Кредиторская задолженность как источник финансирования российских предприятий во время финансового кризиса

Алексашина Анастасия Анатольевна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: д. э. н., проф. Иванов Виктор Владимирович

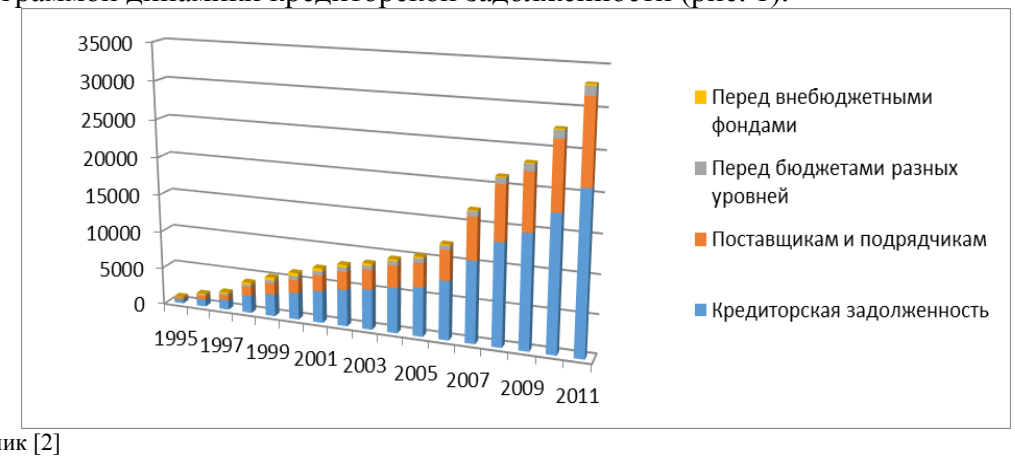
Финансовый кризис 2007 года вызывал в России изменения в соотношении заемных и собственных средств в компаниях. В представленной таблице (табл. 1) приведены данные о доле собственных средств в валюте баланса в российских компаниях с 2006 по 2010 годы. Ниже приведены значения коэффициента финансовой зависимости, который показывает долю заемных средств в валюте баланса, а значит, обозначает степень зависимости предприятия от внешних кредиторов. Стоит отметить, что при расчете данного коэффициента заемный капитал соответствует сумме итогов разделов баланса «Долгосрочные обязательства» и «Краткосрочные обязательства».

Таблица 1. **Коэффициент финансовой зависимости организаций в России (без субъектов малого предпринимательства)**

Год	2006	2007	2008	2009	2010
Коэффициент фин. зависимости %)	42,9	44,1	49,5	48,4	47,6

Источник [1]

Данная таблица показывает, что доля заемного капитала в российских компаниях составляет не более 50%. Теперь необходимо разобраться за счет чего, в первую очередь, произошел рост заемного капитала в России в 2008 году. И в первую очередь, данный рост произошел за счет кредиторской задолженности, ведь в периоды кризиса менеджеры стараются прибегать к наиболее дешевым источникам финансирования, а как известно, кредиторская задолженность является условно бесплатным источником средств, так как до определенного момента она бесплатна для компании. Соответственно, роль кредиторской задолженности в период кризиса значительно возросла. Особенно заметно это становится на фоне уменьшения привлечения средств другими способами. Данные высказывания подтверждаются приведенной ниже гистограммой динамики кредиторской задолженности (рис. 1).



Источник [2]

Рис. 1 – Компоненты кредиторской задолженности российских предприятий

Согласно данным гистограммы, с 2007 года наблюдается увеличение кредиторской задолженности, причем происходит оно значительно более высокими темпами, чем раньше. Также следует выяснить за счет, каких компонентов произошел рост кредиторской задолженности. И рис. 1 также

показывает, что, в первую очередь, увеличилась задолженность перед поставщиками и подрядчиками, что предсказуемо, так как задолженность перед поставщиками и подрядчиками является наиболее ощутимой для предприятия.

В российских компаниях в связи с финансовым кризисом произошло существенное увеличение доли заемных средств, и, в первую очередь, за счет кредиторской задолженности, так как она является одним из самых дешевых источников финансирования. Банки стали менее охотно и на более жестких условиях выдавать кредиты.

Список источников:

1) Росстат. Данные бухгалтерской отчетности организаций Российской Федерации: [Электронный ресурс]. – (http://cbsd.gks.ru/).
2) Росстат. Динамика кредиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации: [Электронный ресурс]. – (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dinkz.htm). Данные на конец года, до 1998г. - трлн. рублей, млрд. рублей.

Использование конструкции ELN с нулевым купоном для участия в изменении стоимости активов различных типов

Алексеев Дмитрий Олегович

Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант 2 курса

Научный руководитель: доцент, к.э.н. Дарушин Иван Александрович

В настоящее время существует множество способов участия в изменении стоимости активов. Одним из них являются ноты, выпускаемые инвестиционными банками. Участниками данного рынка являются такие банки как HSBC, Barclays, JPMorgan, Natixis, GoldmanSachs, SocieteGeneral и другие крупные инвестиционные банки [1]. Частным случаем является выпуск нот с нулевым купоном, привязанных к доходности активов (Equity-LinkedNotes). Рассмотрим ноту HSBC (ISIN-код XS0903207933) [2]. Данная нота выпущена 17 сентября 2013 года по цене 100% от номинала 5 USD с датой погашения 15 сентября 2016 года. Согласно эмиссионным документам величина номинала, выплачиваемая по такой ноте, привязана к стоимости акций компании ITCLtd (Индия) [3]. Величина выплаты в конце периода обращения устанавливается следующим образом: Номинал + прибыль (убыток) по акции за период владения за вычетом расходов банка по конвертации валюты (INR в USD); 0,03% от номинала – минимальный платеж. Чаще всего такие бумаги выпускаются небольшими пакетами (10-50 млн. USD) с различными инвестиционными стратегиями. Преимуществами таких нот являются: возможность участия в росте / падении стоимости активов на иностранных рынках без покупки / продажи напрямую на этих рынках, привычный режим налогообложения для инвестора, наличие ликвидного вторичного рынка. Доходность ноты указанного типа можно определить по следующей формуле (формула 1):

$$Y = \sqrt[n]{\frac{H + P_{\text{пр}} - P_{\text{пок}} - \text{Изд}_{\text{конв}}}{PV}} - 1, \quad (1)$$

где: Y – доходность структурированного продукта;n – срок до погашения облигации; H – номинал облигации, установленный при эмиссии; PV – цена продажи облигации инвестиционным банком инвестору (или инвестором другому инвестору); $P_{\text{пр}}$ – цена акции на момент продажи

структурированного продукта; $Р_{пок}$ – цена акции на момент покупки структурированного продукта; $Изд_{конв}$ – издержки инвестиционного банка по конвертации валюты. Стоит также обратить внимание, что существует комиссия инвестиционного банка, которая не учтена в формуле 1. В случае, если ценная бумага размещается по номиналу, то доходность становится зависима только от цены привязанной акции (как в рассмотренном варианте ELNHSBC). В таком случае продукт превращается в инструмент доступа к иностранному рынку (Market-AccessNotes). В том случае, если бумага размещается с дисконтом, коэффициент участия в росте / падении стоимости актива будет уменьшаться, т.к. банк на вложенные средства должен будет обеспечить дополнительный доход. Что касается рисков подобных инвестиций, то они могут быть как ограничены, так и доходить до полной потери капитала. Также стоит учитывать дополнительный риск банкротства контрагента (инвестиционного банка) и валютные риски. Современный финансовый инжиниринг позволяет включить в подобный класс нот дополнительные ковенанты для защиты инвестора, например, выплату номинала раньше срока в случае снижения кредитного рейтинга компании, к акциям которой привязана нота. При этом размещаться такая бумага будет по более высокой цене. После мирового финансового кризиса объем рынка структурированных продуктов в США постепенно снижался, так в 2010 году объем зарегистрированных SEC продуктов составил 49,4 млрд. USD, в 2011 – 45,5 млрд. USD, а в 2012 снизился еще на 14,3% до 39 млрд. USD [4]. Несмотря на это, рынок ELN, наоборот, показывал рост на протяжении всего периода (с 2011 по 2012 на более чем 39% с 18 млрд. USD до 25 млрд. USD). Рост мировой экономики в дальнейшем даст основания ожидать и дальнейшего роста объемов такого сегмента финансового рынка как ELN.

Список источников:

1. www.cbonds.ru – сайт информационно-аналитического агентства Cbonds.
2. http://www.londonstockexchange.com – сайт Лондонской фондовой биржи.
3. Эмиссионныедокументыбанка HSBC: Final Terms 2,000,000 Notes (USD 10,000,000) Market Access Notes от 17.09.2013.

Создание мегарегулятора в России: влияние на небанковских финансовых посредников и российский фондовый рынок

Бахарева Валерия Дмитриевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: к.э.н., доцент Дарушин Иван Александрович

С 1 сентября 2013 года Центральный Банк РФ наделен функциями финансового мегарегулятора страны. В результате анализа моделей мегарегулирования, применяющихся в других странах, было выявлено, что лишь Сингапур, являясь мировым финансовым центром, использует модель регулирования на базе Центрального Банка. Также, можно заметить, что в таких экономически развитых странах как Великобритания и Германия причиной для создания вышеупомянутого органа являлась не потребность в экономии бюджетных средств, а ярко выраженные недостатки существовавшего на тот момент регулирования [1,2]. Уровень экономического развития Великобритании и Германии на момент создания мегарегулятора значительно превышал уровень развития России на современном этапе. Так, в Великобритании в 1998 г. капитализация рынка акций в полтора раза превышала ВВП, что говорит об очень высоком уровне развития Лондонской биржи и фондового рынка Великобритании в целом, в то время как в России в 2012 году отношение

капитализации рынка акций и ВВП спустилось до 41%[3,4,5]. Более того, последние несколько лет в России постоянно снижается количество профессиональных участников фондового рынка (примерно на 10% каждый год), демонстрируя крайне нездоровую структуру базы посредников[4]. Доля мельчайших компаний, которые за рубежом составляют основную часть финансовых посредников, в России крайне мала. Создание мегарегулятора, в свою очередь, может привести к ужесточению требований к initial capital и капиталу на покрытие рисков, что спровоцирует уход с рынка части мелких финансовых посредников и повышение тарифов на брокерские услуги. Следствием этого станет уменьшение числа частных индивидуальных инвесторов, численность которых в России и без того катастрофически мала – отношение количества индивидуальных инвесторов к населению страны составляет всего лишь 0,7%, в то время как в Великобритании данный показатель равен 23%, а в Германии - 14%[4]. В России можно наблюдать сильную неоднородность развития различных секторов экономики. Так, не смотря на то, что такие показатели как достаточность капитала и прибыль банков идут на спад в первом квартале текущего года, уровень развития банковской отрасли в России сильно опережает уровень развития небанковской сферы, проблемы которой уже были упомянуты ранее[6]. Поэтому, на данном этапе необходим индивидуальный подход к каждому из секторов российского финансового рынка с целью достижения оптимального уровня развития экономики страны. Наделение Центробанка полномочиями финансового мегарегулятора усложняет данную задачу, так как для Центрального банка любой страны первостепенную роль все равно занимают вопросы регулирования ставки рефинансирования, уровня инфляции и поддержания курса национальной валюты. Первой реформой, проведенной Центробанком в роли финансового мегарегулятора стало изменение кредитно-денежной политики РФ и введение режима таргетирования инфляции, который грозит сосредоточением деятельности Центрального банка на достижении целевой ставки инфляции и отведением проблем российского фондового рынка на второй план [7].

Сначала структурным регуляторам стоило «вырастить» внутри страны крупные финансовые конгломераты, которые смогут занимать лидирующие позиции сразу в нескольких секторах российской экономики, развить конкурентоспособный фондовый рынок и повысить его привлекательность для индивидуальных инвесторов, возродить российский первичный рынок, повысить объем трансрегионального предложения финансовых продуктов, предложить более мягкие условия функционирования для мелких финансовых посредников.

Список литературы и источников:

1. Сирина А. Ник Лисон: злоключения Герострата // Коммерсантъ Деньги. -1995 г. -№12 – с.22. URL: http://www.kommersant.ru/doc/18728
2. Лысихин И. Who is мегарегулятор? // Рынок ценных бумаг.-2007 г. - №5 – с. 48-53.
3. Российский фондовый рынок. // Конференция НАУФОР. 2013 г. URL: http://www.naufor.ru/default.conf.asp
4. База показателей социально-экономического развития России. // Институт комплексных стратегических исследований. URL: http://www.icss.ac.ru/macro/
5. Институт экономики и права Ивана Кушнира. URL: http://be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_germany.html#t1
6. Банковская система России: тенденции и прогнозы. Итоги января-марта 2013 г.: аналит. бюл. // Группа РИА Рейтинг. -М.– 2013. с. 38. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/b_banki_13.pdf
7. Информация о системе процентных инструментов денежно-кредитной политики Банка России. 2013 г. URL: http://www.cbr.ru/pw.aspx?file=/press/DKP/130913_1350427l.htm

Налогообложение банковских вкладов физических лиц

Беренда Анастасия Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, бакалавр
Научный руководитель: канд. экон. наук Покровская Наталья Владимировна

Согласно ст. 224 Налогового кодекса Российской Федерации налоговые резиденты РФ обязаны уплачивать налог на доходы физических лиц по ставке 35% в случае, если процентная ставка по открытому ими вкладу (депозиту) в рублях превышает ставку рефинансирования, увеличенную на 5 процентных пунктов. Обязанность по исчислению, удержанию и перечислению налога возлагается на банки, в которых открыты подлежащие налогообложению вклады. Необходимо отметить, что на данный момент вклады, по которым процентная ставка больше ставки рефинансирования + 5п.п., единичны. В соответствии с "Отчетом о налоговой базе и структуре начислений по налогу на доходы физических лиц за 2011 год" Федеральной налоговой службы РФ исчисленный налог по налоговой базе, подлежащей налогообложению по ставке 35%, в 2011 году составил 3 767 364 тыс. руб., что значительно ниже исчисленного по другим ставкам НДФЛ. Однако по этой ставке облагаются не только процентные доходы по вкладам в банках, но и стоимость выигрышей и призов; суммы экономии на процентах при получении налогоплательщиками заемных (кредитных) средств и суммы по некоторым другим операциям (ст. 224 НК РФ). Налог на эти суммы и составляет большую часть.

Поступления по данному налогу в бюджет РФ крайне незначительны. Очевидно, с этим и связаны проекты, направленные на совершенствование налогообложения банковских вкладов физических лиц. На данный момент существуют два таких проекта: Снижение процентной ставки по вкладам, доходы по которым не будут облагаться налогом, до ставки рефинансирования + 3п.п.; Введение абсолютного размера предельной суммы освобождаемых от налога доходов по вкладам. Недостатки есть у обоих проектов. И банкам, и налоговым органам придется привлекать дополнительных сотрудников, а в некоторых случаях, создавать отдельные департаменты. Банкам будет необходимо устанавливать системы, отслеживающие движение средств по вкладам и исчисляющие данный налог, что потребует огромных инвестиций. На данный момент существующий налог не связан с такими затратами, поскольку вкладов, подлежащих налогообложению, крайне мало. Также очевидно, что оба проекта негативно отразятся на вкладчиках, что приведет к снижению объема привлеченных банками депозитов. Первый проект является менее болезненным и затратным, поскольку коснется очень ограниченного числа вкладов. Согласно исследованиям автора при действующей ставке рефинансирования 8,25% количество вкладов, которые подпадут под налогообложение при введении данной меры, составит 71 вклад в 44 банках РФ. Следовательно, только эти банки будут отчитываться перед налоговыми органами об уплате данного налога. От ужесточения налогового законодательства, осуществленного в виде такой поправки, на наш взгляд, больше всего пострадают мелкие банки, не имеющие полноценного доступа к рынку межбанковских кредитов и возможности выходить на рынок ценных бумаг в качестве эмитента. Возможна ситуация, когда при снижении ценовой конкуренции между банками вкладчики предпочтут более надежных и известных "игроков", что повлечет проблему источников фондирования, сокращение кредитования и, в конце концов, закрытие небольших банков. Второй проект представляет собой введение налога на вклады, процентный

доход от которых превышает определенную (и достаточно большую) величину. Данный налог может рассматриваться как мера налогового стимулирования и приведение в действие принципа вертикальной справедливости налогообложения (богатые должны платить больше, чем бедные). Предполагается, что данное нововведение сделает депозиты менее выгодными для состоятельных клиентов и побудит их искать другие направления вложения, например, ценные бумаги.

О некоторых вопросах выявления особо рисковых моментов на финансовых рынках

Борисова Юлия Юрьевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: к. э. н., доц. Львова Надежда Алексеевна

По данным Росстата с 2002 по 2012 г. ВВП в России вырос в 4,79 раза [1]. Такие темпы экономического роста способствуют привлечению на финансовые рынки внутренних и внешних инвесторов. Количество и объемы сделок на финансовых рынках неуклонно растут, появляются новые финансовые инструменты, вследствие чего, исходя из анализа текущей ситуации на рынке, трейдер должен принимать решения о покупке, продаже или удержании позиции практически ежесекундно. Рациональный инвестор будет стремиться проводить сделки в моменты смены тенденции, так как прибыль будет максимальна, однако возникает риск неправильного определения точек смены тенденции (особых точек). При этом теоретические подходы к выявлению особых точек, разработанные для рынков и получившие большую популярность, часто не позволяют достичь желаемого уровня прибыли при допустимых рисках на практике. Это связано с комплексным влиянием таких факторов, как исторические цены, новости, состояние российской и мировой экономики. Множество исследований закономерностей функционирования финансовых рынков и присущих им рисков проведено западными экономистами [2, 3]. Наибольшее признание получили работы сторонников «гипотезы эффективных рынков» американских ученых Г. Марковица, У. Шарпа, Дж. Тобина, Ю. Фамы, С. Росса. Положения концепций, основанных на допущении об эффективности финансовых рынков, не в полной мере отражают особенности реально происходящих процессов: зависимость будущих изменений цен от прошлых, нерациональное поведение инвесторов, а также нелинейный характер реакции инвесторов на поступающую на рынок информацию. Поскольку существовавшие подходы к выявлению моментов смены тенденции и оценки всех видов рисков с ними связанных не удовлетворяли потребностям практиков, в период с 1970-х гг. появилось достаточно много альтернативных концепций, изложенных в трудах Б. Мандельброта, Т. Веге, Э. Петерса и других ученых, подвергающих критике гипотезу эффективных рынков и подходы, имеющие в своей основе предположение о существовании эффективных рынков. Однако вопрос о закономерностях функционирования финансовых рынков, движущих силах и ключевых факторах ценообразования финансовых активов и в настоящее время остается в значительной мере дискуссионным. Существующие модели для выявления точек смены тенденции, основанные на использовании статистического анализа и теории вероятностей, приводят к неадекватной оценке рисков и как следствие, инвесторы терпят убытки. Некоторые исследователи характеризуют финансовые ряды данных как абсолютно

стохастические. Как отмечал Бенуа Мандельброт, «…случайность имеет более одного “состояния” или более одной формы, и каждая, если бы реализовалась на финансовом рынке, совершенно по-другому повлияла бы на поведение цен» [4, 5]. Целесообразным представляется комплексный подход, сочетающий в себе традиционные алгоритмы статистического и структурного анализа и разработки и реализации, опирающиеся на всестороннее объединение достижений теории и практики многовариантных структур и нелинейной динамики с ведущей ролью бифуркаций, хаоса, фракталов, самоорганизации [6-7]. Подобный подход позволит повысить качество решений, принимаемых инвесторами и соответственно помочь достижению основной цели при работе на финансовых рынках – снизить риск и повысить доходность.

Список литературы и источников:

1.URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/.
2. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов/ А.Н. Буренин. – М.: Науч.-технич. общество им. академика С. И. Вавилова, 2002. – 352 с.
3. Ю. Бригхем, Л. Гапенски. Финансовый менеджмент /. – СПб.: Питер, 2007. – 960 с.
4. Мандельброт Б. (Не) послушные рынки: фрактальная революция в финансах: / Б. Мандельброт, Р.П. Хадсон. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 400 с.
5. Мандельброт Б. Фракталы, случай и финансы: [пер. с англ.]/ Б. Мандельброт. – Москва-Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2004. – 256 с.
6. Кораблина Т.В., Жердева Ю.Ю. Анализ финансовых рядов данных с использованием алгоритмов нелинейной динамики // Системы автоматизации в образовании, науке и производстве: Труды VII Всероссийской научн.-практич. конф. – Новокузнецк: СибГИУ, 2009. – С. 509 – 511.
7. Кораблина Т.В., Жердева Ю.Ю. Системные проблемы надежности, качества, информационных и электронных технологий в иновационных проектах (Инноватика-2009): Материалы Междунар. конф. и Российской научной школы. Часть 2. – М.: Энергоатомиздад, 2009. – С. 15 – 17.

Создание международного финансового центра: проблемы и перспективы

Булдакова Анна Вячеславовна
Уральский государственный экономический университет, департамент Финансов и права, кафедра Финансовых рынков и банковского дела, студентка
Научный руководитель: канд. экон. наук, проф. Решетникова Татьяна Владимировна

В настоящее время отечественный финансовый рынок испытывает дополнительное конкурентное давление в борьбе за глобальных инвесторов [4]. Международный финансовый центр (далее МФЦ) проектируемый международный финансовый центр, который будет располагаться в Москве. Предполагается, что он станет ядром российской финансовой системы и неотъемлемой частью глобального процесса взаимодействия инвесторов и организаций, нуждающихся в привлечении капитала **[**2**].** МФЦ постоянно развивающийся проект, в который вовлечены представители делового сообщества, государственных структур и различных слоев российского общества в целом. МФЦ поддерживает стратегию модернизации — от финансовых рынков и регулирования до науки. Целью создания МФЦ является построение высокотехнологичного и конкурентного на мировом уровне финансового рынка. Для обеспечения деятельности создана рабочая группа Основная задача данной группы — это разработка и представление планов развития МФЦ Президенту РФ, выработка согласованных решений по вопросам развития МФЦ совместно с государственными органами и профессионалами финансового рынка [2]. Автором выделены наиболее важные

результаты создания международного финансового центра. Существование МФЦ облегчит эмитентам и инвесторам выход, как на российский рынок капитала, так и на другие страновые рынки. Можно выделить проблемы создания МФЦ: необходимость усовершенствования законодательной базы; неразвитость российской инфраструктуры рынка; неблагоприятное восприятие России (в частности г. Москвы) – как международного финансового центра; сложный доступ к глобальному пулу финансовых специалистов; Москва занимает 65-е место в ежегодном рейтинге международных финансовых центров [1]; спектр финансовых услуг, глубина финансового рынка; прозрачность регулирования. Согласно исследованию Z/Yen Group, Москва отнесена к глобальным центрам (есть также транснациональные и локальные). Правда, в этом списке российская столица находится на последнем уровне "развивающихся" вместе с Люксембургом [3]. В документе отмечается, что Москва и Люксембург воспринимаются в качестве глобальных центров вследствие активности, которая отмечается в этих городах. "Однако их финансовые услуги недостаточно широки и глубоки, чтобы воспринимать их лидерами", – говорится в исследовании. Согласно опросу профессионалов, Москва вошла в Топ-10 центров, которые могут стать более значительными в будущем, но не вошла в Топ-10 центров, в которых респонденты хотели бы открыть новые офисы [6]. Коротко охарактеризуем позиции, достигнутые Рабочей группой в сфере создания МФЦ в 2013гг. Президент Путин одобрил идею создания единого регулятора финансовых рынков на базе Банка России, поручив разработать соответствующее законодательство [2]. Московская биржа провела собственное IPO, разместив 30% акций. Капитализация биржи составила порядка 4,2 млрд. долл. Страховые компании впервые в обязательном порядке подготовили отчетность по МСФО [2]. Представляется, что сделано немало, но еще больше предстоит сделать профессиональному сообществу, законодательной и исполнительной власти для реализации поставленной цели.

Список литературы и источников:

1. Официальный сайт РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.rbc.ru/digest/index.shtml?novie_izvestiya/2012/03/29/33604220.

2. Официальный сайт Москва – Международный финансовый центр РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.mfc-moscow.com/index.php?id=36.

3. Официальный сайт рейтингового агентстваZ/Yen Group [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.zyen.com/.

4. Информационно-аналитическое издание по вопросам инфраструктуры российского рынка ценных бумаг «Депозитариум» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.mirkin.ru/_docs/depositarium/2010/all_08_10.pdf

Инновационные финансовые инструменты и технологии. Венчурные инвестиции

Варкуева Виолетта Андреевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: ассистент Титов Виктор Олегович

Инновационные финансовые инструменты и технологии позволяют эффективно использовать финансовые активы, повышать их надежность и ликвидность, регулировать финансовые риски, наращивать капитал и т.д. В России появляются новые для российского рынка финансовые инструменты: секьюритизированные ценные бумаги и операции по секьюритизации активов,

синдицированные кредиты, IPO, кредитные деривативы, российские депозитарные расписки, еврооблигации, венчурные инвестиции и т.д. Тандем этих новых факторов благоприятствовал взрывному росту спроса на инновационные финансовые инструменты, способствующие увеличению системных эффектов, а также диверсификации и уменьшению системных рисков. В условиях глобализации и роста взаимозависимости финансовых рынков внедрение инновационных финансовых инструментов и технологий является необходимым условием повышения конкурентоспособности российской экономики и перехода на новую ступень развития. Целью моего исследования является рассмотрение инновационных финансовых инструментов, которые используются в настоящее время в зарубежных странах и России, а также выявление перспективных инструментов, на финансовых рынках. Субъектами венчурного финансирования выступают индивидуальные инвесторы (бизнес-ангелы), управляющие объединенными фондами венчурного капитала (фонды сетей бизнес-ангелов, посевные и венчурные фонды, фонды прямых инвестиций), инвестиционные подразделения банков и крупных корпораций. Объекты венчурного финансирования – инновационные компании на стадии роста, стартапы, а также зрелые компании, нуждающиеся в финансировании. Эффективная организация системы венчурного финансирования оказывает влияние на экономику страны: экономический рост за счет доходов инновационных компаний, создание новых рабочих мест в высокотехнологичном секторе, развитие инновационного предпринимательства, повышение спроса на инновационные продукты, развитие новых отраслей экономики, повышение конкурентоспособности отечественной продукции и эффективности производства.

Реализация этих мер обуславливает создание венчурных фондов, бизнес-инкубаторов, технопарков и информационно-торговых систем. В 2006 году была создана РВК для стимулирования создания в России индустрии венчурного финансирования. В 2010 году PwC и РВК стали партнерами в области реализации проектов по развитию инновационно-технологического предпринимательства в РФ. Одним из результатов сотрудничества стало создание системы MoneyTree, в которой собрана аналитическая информация по инновационным продуктам. В 2007 году был создан ОАО «Технопарк Санкт-Петербурга» для финансирования компаний, занимающихся инновациями. В 2008 году был запущен Бизнес-инкубатор «Ингрия», который уже вырастил десятки амбициозных компаний. В 2012 году была создана информационно-торговая система для привлечения капитала перспективными непубличными компаниями из инновационного сектора экономики – IPOboard. Это совместный проект Московской биржи и Роснано. Венчурный капитал занимает важную позицию в комплексе мер по переходу экономики России на модель инновационного развития, а также повышению конкурентоспособности на глобальном рынке. На российском финансовом рынке существует немало проблем, связанных с недостаточной развитостью инновационных финансовых инструментов и технологий. Возникает отток капитала на развитые рынки. Однако в настоящее время на финансовом рынке РФ намечаются тенденции эффективного внедрения, распространения и использования финансовых инноваций, которые укрепляют национальную экономическую систему, делают ее более конкурентоспособной и эффективной.

Финансирование сферы жилищно-коммунального хозяйства на современном этапе

Ващук Ангелина Эдуардовна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: д.э.н., профессор Белозёров Сергей Анатольевич

Анализ развития финансирования сферы ЖКХ в России и за рубежом свидетельствует о том, что данный сектор остро нуждается в финансовых ресурсах. Исследование проблем в разрезе финансово-социального, финансово-правового, финансово-управленческого и финансово-экономического подходов имеет важное значение, так как данная отрасль нуждается в комплексном реформировании. Финансово-правовой подход подразумевает влияние действующего законодательства на развитие отношений, возникающих на основе образования, распределения или использования финансовых ресурсов. Основные выводы данного подхода следующие: Наиболее важной проблемой является двойственность финансирования. Можно встретить различные труды, в которых отмечается, что именно двойственность приводит к росту расходов государства на ЖКХ. Многие экономисты отмечают, что высокая доля убыточности предприятий ЖКХ связана с выбором организационно-правовой формы. Исследование данного вопроса действительно свидетельствует, что сегодня наибольшую долю убыточных предприятий составляют именно унитарные предприятия. При решении проблем в данной сфере необходимо обратить внимание на незащищенность домашних хозяйств, так как потребитель услуг очень часто не знает, кто является исполнителем услуг. Целью исследования финансово-управленческого подхода являются ответы на вопросы: кто должен осуществлять контрольно-надзорные функции, кто должен осуществлять финансирование данной сферой. Сегодня управление осуществляется при помощи общественного самоуправления, а на местном уровне решаются вопросы благоустройства дворов и территорий города, а также вопросы социальной поддержки домашних хозяйств. Сегодняшний опыт децентрализованного управления показал, что функции и задачи местных органов власти значительно усложнились, так как они должны опираться на собственные территориальные ресурсы. Многими авторами отмечается, что именно при централизованном управлении можно достичь снижения расходов государства на сферу ЖКХ и расходов домашних хозяйств на оплату ЖКУ по причине прозрачности финансовых потоков. Для этого многие экономисты отмечают что целесообразно создание Единой Управляющей Организации.

Финансово-социальный подход можно разграничить на три группы: Предприятия ЖКХ постоянно увеличивают стоимость ЖКУ, однако, рост расходов не приводит к улучшению качества данных услуг, а только - к социальной напряженности. Не менее важной проблемой является то, что рост расходов домашних хозяйств ведёт к росту неплатежей, что приводит только к росту доли убыточных предприятий. Не менее важной проблемой при решении финансовых вопросов в данной сфере можно отметить, что те механизмы, которые используются с момента принятия Закона РФ от 04.07.1991 г. №1541-1 «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» не являются достаточными, так как социологические опросы, отчеты государственных органов, официальная статистика, а также постоянные жалобы домашних хозяйств свидетельствуют о том, что до сих пор данная сфера является наиболее острой социальной проблемой, поэтому нужны новые механизмы. Финансово-экономический подход показывает, что государство является

«донором» для сферы ЖКХ, так как расходы государства только растут. При этом доля убыточных предприятий тоже растет и величина расходов домашних хозяйств на их оплату увеличивается. Сегодня сложно оптимизировать расходы на ЖКХ, как со стороны государства, так и со стороны предприятий ЖКК и домашних хозяйств. Решение проблем данной отрасли также возможно с помощью введения инвестиционной составляющей в расходы домашних хозяйств. Способы организации оплаты ЖКУ можно проклассифицировать на основе критерия используемых денег: наличных, депозитных, электронных. Сравнительный анализ способов оплаты ЖКУ показал, что домашние хозяйства могут снизить свои расходы на их оплату при помощи использования депозитных денег.

Проблемы оценки немонетарных активов в бухгалтерском учете

Величковский Андрей Владимирович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Каверина Ольга Дмитриевна

Немонетарные статьи занимают наибольшую долю в активе бухгалтерского баланса в стоимостном выражении и по количеству объектов учета. К немонетарным активам относят все виды активов, за исключением денежных средств, дебиторской задолженности и некоторых видов финансовых активов. Немонетарные активы неоднородны по своему назначению. Это обстоятельство обусловливает разнообразие оценок используемых для измерения их стоимости. В соответствии с концепциями стоимости, сложившимися в экономической теории, - теории трудовой стоимости и теории предельной полезности - в работах ряда современных исследователей, изучающих вопросы оценки объектов бухгалтерского учета, выделяются два основных направления: оценка по себестоимости (произведенным затратам) и ценностный подход (оценка ожидаемых к получению в будущем благ). Выбор одного из указанных подходов определяется информационными запросами пользователей отчетности: желают ли они видеть в активе бухгалтерского баланса объем вложенного капитала или же величину ожидаемого дохода. В результате имеет место проблема конфликта интересов пользователей бухгалтерской отчетности, отмеченная в работах Я.В. Соколова, М.Л. Пятова, Ф. Обербринкманна и др., которая состоит в противоречии выделенных задач бухгалтерского учета. Противоречие заключается в невозможности использования одновременно двух различных подходов к оценке немонетарных активов в бухгалтерских отчетах. Результаты анализа финансовой отчетности коммерческих предприятий являются одним из факторов, принимаемых во внимание хозяйствующими субъектами при принятии ими решений в отношении этих предприятий. Значение финансовой отчетности состоит в том, что она способствует снижению неопределенности, которая неизбежно сопутствует процессу принятия управленческих решений субъектами хозяйственной деятельности. Высокая степень неопределенности стоимости немонетарных активов в будущем, которая является их свойством, определяет необходимость применения принципа консерватизма в бухгалтерском учете. Применение данного принципа подвергается критике в ряде современных работ по теории бухгалтерского учета, финансовому анализу, управлению финансами предприятия и оценке предприятия. Использование принципа консерватизма в

том виде, в каком он применяется в настоящий момент, не позволяет удовлетворительно решать задачу оценки финансового положения компании с точки зрения ожидаемой доходности активов компании. Анализ современной литературы, посвященной вопросам оценки и управлению стоимостью предприятия, управлению финансами компании, финансовому анализу, и бухгалтерскому учету показывает, что лица, которые принимают экономические решения при осуществлении ими предпринимательской деятельности, в равной степени заинтересованы в получении информации, как о достигнутых финансовых результатах, так и об ожидаемой доходности.

Неопределенность связана с понятием риска в экономике. Как отмечают И.Ф. Шерр и Я.В. Соколов, данные бухгалтерского учета не информируют пользователей финансовой отчетности о величине рисков, связанных с деятельностью предприятия. По мнению Я.В. Соколова количественная оценка рисков необходима пользователям бухгалтерской отчетности: «Для того, чтобы данные бухгалтерского учета могли служить источником информации для принятия действенных решений, они должны отвечать трем требованиям: быть достаточно репрезентативными, иметь необходимую значимость и давать возможность исчислять риски, связанные с последствиями принимаемых решений» [Основы теории бухгалтерского учета, 2005., с. 486].

Мировая практика венчурного финансирования: эволюция и современное состояние

Глинский Андрей Владимирович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Воронова Наталья Степановна

В современном мире высокотехнологичным стартапам зачастую сложно воспользоваться традиционными способами привлечения капитала, такими как банковские кредиты или выпуск облигаций. Поэтому венчурный капитал играет сегодня, пожалуй, главную роль в финансировании новых технологий и отраслей промышленности. На сегодняшний день тремя основными рынками венчурного капитала являются США, Европа и Юго-Восточная Азия. Наибольший объем венчурного финансирования приходится на США (27,1 млрд долларов в 2012 году). В 1950-х годах там было создано нескольких технологических кластеров, прежде всего в Калифорнии и Массачусетсе, которые сочетали в себе три компонента: качественная система высшего образования, культура предпринимательства и венчурное финансирование.

В США были выработаны основные правила венчурного финансирования, ставшие затем универсальными для большей части современных венчурных фондов. Приведем основные: венчурный капитал, как правило, предоставляется новым высокотехнологичным компаниям на средний и длительный срок в обмен на долю в уставном капитале компании; венчурные инвесторы сконцентрированы в основном на вложениях в компании, которые имеют потенциальную возможность значительного роста, хотя на момент инвестиций могут и не приносить прибыль; венчурный фонд должен заранее определить время и способ выхода из бизнеса - IPO, продажа доли менеджменту и тому подобное; венчурные инвесторы интересуются не дивидендами, а ростом капитализации компании; в отличие от стратегического инвестора венчурный инвестор не стремится к получению контрольного пакета акций. Обычно он готов нести только финансовый риск, оставляя другие риски менеджменту и основному владельцу; для венчурного инвестора критически

важно увеличить стоимость компании, поэтому он стремится к участию в совете директоров, чтобы получить возможность влиять на стратегию компании; при венчурном финансировании инвестор становится партнером основного владельца компании и практически при любом развитии ситуации вынужден работать в сотрудничестве с ним, в то время как банк при неблагоприятном повороте может потребовать досрочной выплаты или объявления компании банкротом. На первом этапе своей эволюции венчурное финансирование в США направлялось в основном на проекты, так или иначе связанные с нуждами Пентагона. Например, в 1961 году крупнейшая на тот момент частная компания Силиконовой долины Hewlett-Packard имела штат, состоящий из 3000 тысяч сотрудников, тогда как в оборонной корпорации Lockheed, также расположенной в долине, на производстве баллистических ракет было задействовано 20000 человек. 2/3 всех защит на соискание степени PhD в Стэнфордском университете в 1950-х - первой половине 1960-х годов имели гриф «Секретно». Ситуация изменилась в конце 1960-х годов, когда массовые протесты в студенческой среде против войны во Вьетнаме повлияли на решение военных властей перенести исследования из университетских лабораторий в собственные научные центры. Таким образом, приоритеты венчурного финансирования в США сместились в сторону гражданских отраслей экономики. Вскоре это дало свои плоды: такие известные компании, как Intel (1968) и Apple (1976), были основаны благодаря венчурному инвестированию. В 1983 году в США были сняты законодательные ограничения, запрещавшие пенсионным фондам заниматься венчурным инвестированием. Это привело к резкому росту венчурного финансирования в США. Например, в 1984 году при помощи венчурного финансирования была основана компания Cisco. С 1990-х годов особой популярностью среди венчурных инвесторов стали пользоваться стартапы, специализирующиеся на интернет-технологиях. И хотя кризис «доткомов» в начале 2000 года обрушил акции многих IT-компаний, выход на IPO таких компаний как Google (2004) и Facebook (2012) доказал эффективность венчурных инвестиций в online-сервисы. В Европе приступили к созданию в конце 1970-х годов собственных венчурных компаний. Пионером здесь выступила Великобритания, которая и по сей день является лидером европейского рынка венчурных инвестиций (867,46 млн евро в 2012 году). В 2012 году второе место заняла Франция (508,7 млн евро), третье — Германия (431 млн евро). Россия занимает четвертое место. Стоит заметить, что за последние 4 года объем венчурного финансирования в России вырос почти в 10 раз, с 25,9 млн евро в 2009 г. и до 236,5 млн евро в 2012 г. Общий объем венчурных инвестиций в Европе в 2012 году составил 4,4 млрд евро. Основное отличие Европы от США заключается в том, что здесь процесс финансирования программ развития охватывает широкий спектр компаний, не ограничиваясь фирмами, использующими IT- или биотехнологии, как это в основном происходит в США. В последние годы международные венчурные фонды много инвестируют в индийские и китайские стартапы. Такие проекты, как китайский поисковый портал Baidu или онлайн-магазин Alibaba.com стали успешными примерами венчурных инвестиций. Основные направления финансирования азиатских стартапов — IT-, биотехнологии, альтернативная энергетика. Азиатский регион по своим показателям уже сравним с европейским рынком (только в Китае венчурные инвестиции в 2012 году составили 3,7 млрд долларов), однако региону нужно показывать значительные темпы роста, чтобы встать в один ряд с США.

Роль поступлений из бюджета Российской Федерации в областные бюджеты

Дарьина Юлия Алексеевна
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кузьмин Иван Григорьевич

Переход России к рыночной экономике обусловил реформирование во всех сферах экономики. В начале 1990-х гг. установился курс на децентрализацию хозяйства и управления, перераспределение полномочий на три уровня власти (федеральную, региональную и местную), что усилило внимание к финансовому и бюджетному состоянию регионов. Актуальность данной темы обусловлена тем, что вопрос территориальных финансов непосредственно касается населения страны. Изучение территориальных финансов, знание проблем распределения бюджета региона помогает их решению, укреплению региональной экономики. Целью исследования является определение роли бюджета Российской Федерации в финансовой системе Ярославской области. Объектом исследования является бюджетная система Ярославской области. Предметом исследования - организация системы региональных финансов на примере Ярославской и Костромской областей и функционирование федеральных средств в регионе. Центральным звеном региональных финансов являются территориальные бюджеты. Повышение их доли в консолидированном бюджете Российской Федерации свидетельствует о росте роли региональных финансов, поскольку именно через их потоки проходит все большая часть финансовых ресурсов, направляемых на социально-экономическое развитие региона. По прогнозам доходов консолидированного бюджета на 2013 год ожидается пополнение областного бюджета Ярославской области в 45163618576 рублей, 7,8% из которых составят безвозмездные поступления из федерального бюджета в казну Ярославской области. Наибольшие субвенции придут на финансирование социально значимых статей расходов, в том числе: льготы по оплате услуг ЖКХ отдельным категориям граждан (1,116 миллиарда рублей), обеспечение жильем ветеранов Великой Отечественной войны (236 миллионов рублей), содействие занятости населения (518 миллионов рублей). Также из перечисляемых средств предусмотрена федеральная дотация на частичную компенсацию повышения зарплат бюджетникам в размере 629 миллионов рублей. Основными, наиболее значимыми статьями расхода областного бюджета в Ярославской области являются: образование, социальная политика, национальная экономика, межбюджетные трансферты, общегосударственные вопросы, обслуживание государственного и муниципального долга. В Ярославской области реализуется концепция социально-экономического развития Ярославской области, направленная на повышение качества жизни жителей региона, поддержание и развитие ведущих отраслей Ярославской области. Главный финансовый документ Костромской области на 2013 год ориентирован также социально. Около 63% всех расходов предусмотрено на социальную сферу: в бюджете в полном объеме заложены расходы на заработную плату работников бюджетной сферы, выплату стипендий, на коммунальные платежи, медикаменты, а также на меры социальной поддержки и на оздоровление детей. Другим основным направлением расходования бюджетных средств является поддержка муниципальных образований.

Формирование региональной бизнес-модели устойчивого банкинга

Драчева Татьяна Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, соискатель
Научный руководитель: д. э. н., доцент Канаев Александр Владимирович

Посткризисное развитие национальной банковской системы требует не только глубокого анализа причин финансовых потрясений и выявления угроз их повторения, но, прежде всего, переосмысление лежащей в основе современного банковского бизнеса базисной модели организации деятельности (бизнес-модели). В центре внимания находится интенсивно развивающаяся концепция устойчивого банкинга. Последняя представляет принципы его организации и воздействие на окружающую среду – теоретический синтез и описание практических подходов к институционализации трех основных аспектов (направлений) банковской деятельности: экономической, социальной и экологической. Данная концепция предполагает необходимость гармоничного ведения бизнеса на принципах устойчивого развития самого банка, его клиентов и территориальных сообществ. Соблюдение принципов устойчивого развития способно обеспечить выигрыш бизнеса за счет внедрения новых технологий, продуктов и услуг, роста квалификации сотрудников, а также снижения репутационного риска и рисков недобросовестного поведения партнеров. Для России массовое внедрение новой бизнес-модели устойчивого банкинга может стать важным направлением поскризисной модернизации экономики и общества в целом. И здесь важно изучение опыта отечественных банков, реализующих на практике стратегию устойчивого развития. Особенно интересен опыт региональных банков. В этой связи следует обратить внимание на деятельность созданного более 20 лет назад крупнейшего южно-российского банка «Центр-инвест» (г. Ростов-на-Дону). Для него устойчивый банковский бизнес – это не только социальная и экологическая ответственность, но и бизнес-модель, основанная не на спекулятивной, сиюминутной прибыли, а на долгосрочной рентабельности в интересах нынешнего и будущих поколений, в рамках которой банк добровольно берет на себя более строгие обязательства по управлению рисками, решению социальных и экологических проблем на основе лучшей мировой практики. В основе этой модели лежат внедряемые банком принципы сбалансированного развития банка и региональной экономики. Такая синхронизация означает не просто следование за тенденциями регионального развития и отражения её специфики, но в значительной мере разработку и внедрение финансовых инструментов для устойчивого развития экономики региона в посткризисный период. Так, банк осуществляет следующие целевые программы по модернизации региональной экономики, повышению её энергоэффективности, внедрению новейших технологий и социальному развитию области: 1) поддержка молодежного и женского предпринимательства низкими ставками по кредитам, наставничеством и льготами по расчетно-кассовому обслуживанию; 2) кредитование энергоэффективных проектов населения и внедрения энергоэффективных технологий в промышленности, сельском хозяйстве и сфере ЖКХ за счет средств, предоставленных многосторонними банками развития; 3) приоритетное финансирование модернизации малых предприятий в сельском хозяйстве и переработке сельхозпродукции; 4) финансовая поддержка вузов и студентов, организация стажировок и подготовки специалистов в области

высоких технологий. Итогом многолетней плодотворной работы стали награды банка. Так, в 2009 г**.** вошел в число трех финалистов-победителей в номинации “Sustainable Emerging Markets Bank of the Year” («Устойчивый банк года на растущих рынках») ведущего международного конкурса в сфере устойчивого развития в банковском секторе (FT Sustainable Banking Conference and Awards), учрежденного газетой Financial Times и членом Группы Всемирного банка Международной финансовой корпорацией (IFC), а в июне 2013 г. –стал единственным победителем от России и получил награду «Устойчивый банк Восточной Европы». Опыт функционирования и развития банка «Центр-инвест» позволяет сделать вывод об «устойчивости» созданной её руководством бизнес-модели, которая должна стать пилотным проектом для «перезапуска» всей российской банковской системы на новых принципах устойчивого развития.

Проблемы и перспективы введения инфляционного таргетирования в России

Еремеева Виктория Андреевна
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Соколов Вячеслав Ярославович

Устойчивое экономическое развитие России неразрывно связано с разработкой системы мер, нацеленных на стабилизацию национальной валюты. В этой связи, смещение акцентов внутренней экономической политики в целом и денежно-кредитной политики в частности на режим таргетирования инфляции, получивший за последние два десятилетия широкое распространение в мировой практике, выходит на передний план. Цель исследования – рассмотрение основных тенденций развития денежно-кредитной политики РФ в части инфляционного таргетирования и определение наиболее вероятных сценариев развития. Этапы исследования: Определение сути и основных характеристик инфляционного таргетирования на базе общемировой практики; Определение начала введения режима инфляционного таргетирования в РФ; Определение основных факторов, оказывающих влияние на темпы инфляции в РФ; Выявление основных проблем введения режима инфляционного таргетирования в РФ; Определение перспектив введения режима инфляционного таргетирования, в том числе рассмотрение возможных сценариев макроэкономического развития. В 90-е годы новый подход денежно-кредитной политики некоторых индустриально развитых стран к контролю над инфляцией получил название «инфляционное таргетирование». Данный подход предполагает определение в качестве главной цели денежно-кредитной политики стабильность цен (низкие темпы инфляции в долгосрочном периоде); фиксацию количественных целевых показателей инфляции; самостоятельность центральных банков при выборе инструмента денежно-кредитной политики; прозрачность (публичность) политики центральных банков; наличие механизмов подотчетности. Все вышеперечисленное подразумевает, во-первых, отсутствие в экономике симптомов фискального доминирования, во-вторых, воздержание денежных властей от таргетирования уровня или траектории других номинальных переменных. В России идея перехода к практике таргетирования инфляции и свободного курса обсуждается уже достаточно давно, однако признание в качестве главной цели денежно-кредитной политики удержание инфляции в целевом диапазоне впервые было представлено в документе «Основные направления единой государственной

денежно-кредитной политики на 2011 год и период 2012 и 2013 годов». При этом, предполагался постепенный переход от режима управляемого плавающего валютного курса к режиму свободного плавания рубля. В качестве основной проблемы введения режима инфляционного таргетирования в России можно выделить ограничение проведения политики плавающего валютного курса как следствие роста волатильности обменных курсов в условиях определения среднего уровня темпов роста инфляции, главным образом, ценой на нефть. В этой связи можно также говорить о наличии ограничения реальной самостоятельности Банка России со стороны руководства страны. В рамках Проекта «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов» представлено: Определение режима таргетирования инфляции; Определение целевых ориентиров изменения потребительских цен в виде точечных значений, а не диапазона, как в предыдущие годы, с точностью до 0,5 п.п.; Заявление о плане модификации механизма курсовой политики к 2014 году, к 2015 году – завершение перехода к режиму плавающего валютного курса; Заявление о продолжении реализации мер по оптимизации системы инструментов денежно-кредитной политики с целью усиления действенности процентного канала трансмиссионного механизма; Определение финансовой стабильности в качестве необходимого условия реализации государственной макроэкономической, в частности денежно-кредитной, политики; Заявление о проведении активной информационной политики; Заявление о координации деятельности Банка России и Правительства РФ; Описание четырех сценариев макроэкономического развития на ближайшие три года, выделение в качестве базового – постепенное вовлечение инвестиций.

Список литературы и источников:

1.Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2011 год и период 2012 и 2013 годов, одобрено Советом директоров 12.11.2010г., 37 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2011(2012-2013).pdf;
2.Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов, одобрено Советом директоров 27.09.2013г., 29 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2014(2015-2016)pr.pdf (Обращение от 27.09.2013).

Особенности налогообложения сделок хеджирования

Жигалова Марина Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент Коршунов Олег Юрьевич

Одной из важнейших проблем развития российского финансового рынка является несовершенство законодательной базы. Несовершенство механизма регулирования характерно и для сделок с производными финансовыми инструментами. Это приводит к неэффективности сегмента срочных инструментов, особенно в разрезе проблематики управления финансовыми рисками предприятий. Устранение противоречий и несовершенств в данной области позволит привлечь новых участников торгов, создать на рынке необходимую ликвидность и помочь выстроить эффективную стратегию риск-менеджмента с использованием производных финансовых инструментов, что на данном этапе развития является главной целью регуляторов рассматриваемой сферы. Одним из центральных моментов, требующих доработки и детального изучения, является налогообложение финансовых инструментов срочных сделок. Оно регулируется ст.301 - ст.305 и ст.326

Налогового кодекса Российской Федерации. Создание эффективной системы налогообложения является важным стимулом к использованию операций хеджирования в качестве метода управления рисками компании. В случае наличия прогрессивной ставки налога на прибыль организаций зависимость налоговых обязательств фирмы от ее доналоговой стоимости является выпуклой функцией. В этом случае хеджирование стабилизирует стоимость фирмы до налогов, снижая ожидаемые налоговые обязательства и увеличивая при этом стоимость компании после уплаты налогов. Однако в условиях российского финансового рынка с плоской шкалой налогообложения данные преимущества использования хеджирующих операций во многих случаях нивелируются. Кроме того, при эффективной системе налогообложения хеджирование стабилизирует показатель стоимости фирмы, увеличивая при этом ее возможности привлечения заемного капитала, что, в свою очередь, позволяет использовать налоговый щит. Сдерживающим фактором для развития техники хеджирования в России также является неопределенность в трактовках базовых терминов, предлагаемая в нормативных документах, вариативность системы налогообложения в зависимости от признания сделки в качестве спекулятивной или хеджирующей, неоднозначность трактовок приведенных положений. Целью работы является оценка возможностей хеджирования рисков на российском рынке с позиции существующей системы налогообложения. Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи: изучение особенностей российского налогового законодательства, определение его основных недостатков, несовершенств и противоречий с позиции компании-хеджера, предложение возможных усовершенствований, которые смогут помочь в создании благоприятного инвестиционного климата на российском рынке срочных финансовых инструментов.

Исследование проводилось на основе изучения Налогового Кодекса Российской Федерации, аналитических отчетов ДИИ Банка России, научных публикации в профессионально ориентированных периодических изданиях, обзоров рынка национальной ассоциации участников фондового рынка и экспертных оценок представителей компаний реального сектора экономики, кредитных организаций, профессиональных участников финансового рынка. На основе анализа данной информации были сделаны выводы о существующих проблемах российского законодательства в сфере налогообложения сделок с производными финансовыми инструментами и возможностях их решения в условиях активно развивающегося рыночного пространства. Результатами данной работы являются описание основных сложностей российской системы налогообложения сделок хеджирования, выявление факторов, снижающих эффективность управления рисками при помощи производных финансовых инструментов в России.

Управление муниципальным долгом: проблемы и перспективы

Заметельская Наталья Михайловна
Финансовый Университет при Правительстве РФ, Омский филиал, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, Федоровых Ольга Петровна

В современных рыночных условиях от того, насколько грамотно будет проводиться долговая политика, зависит успешное социально-экономическое развитие региона. Актуальность данного исследования обусловлена продолжающимся в настоящий момент реформированием бюджетной системы

РФ. В связи с тем, что муниципальные образования сильно ограничены в использовании доходных поступлений, т.к. налоговые доходы зачисляются в вышестоящие бюджеты, грамотное управление муниципальным долгом является одним из важнейших факторов успешного развития территории. Целью исследования является выявление актуальных проблем, связанных с управлением муниципальным долгом. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: проанализировать состояние муниципального долга г. Омска, а также выявить динамику его изменений; провести сравнительную характеристику системой управления муниципальным долгом г. Омска и г. Томска; выявить актуальные способы оптимизации; рассмотреть основные принципы управления долгом г. Томска; проанализировать «золотое правило» бюджета в увязке с муниципальным долгом; рассмотреть содержание понятий «текущий» и «капитальный» бюджет.

Объект исследования – муниципальный долг. Предмет исследование – система управления муниципальным долгом г. Омска и г. Томска. В результате исследования были сделаны следующие выводы. Бюджет г. Омска из года в год остается дефицитным, однако размер муниципального долга не превышает 10% согласно требованиям Бюджетного кодекса РФ. Ситуация осложняется тем, что в результате сокращения доли собственных доходов бюджета, кредиторы с опаской смотрят на возможность кредитования муниципалитета. Долговая политика г. Томска представляется успешной, что обусловливается целым рядом факторов: перераспределение бюджетных полномочий между областью и муниципалитетом, заблаговременное открытие кредитных линий у нескольких кредиторов с чуть более высоким сроком, диверсификация долгового портфеля по кредиторам. В сложившихся условиях условием развития является так называемая оптимизация муниципального долга, коррелированная с текущей экономической ситуацией. Опыт города Томска говорит о том, что часть долга должна быть максимально долгосрочной при минимальных процентных ставках, остальная часть долга – наиболее дешевые средства на срок до 3 лет [1], а также, что соотношение краткосрочных и среднесрочных долговых обязательств должно быть 35/65 [2]. В настоящее время администрация Томска рассматривает облигационные займы как основной источник привлечения долгосрочных инвестиционных ресурсов в инфраструктуру города, а также всецело поддерживает так называемое «золотое правило» бюджета. Начиная с 2009 г, Томск активно привлекает заемные. Несмотря на то, что номинальный объем долга растет (на конец 2012 г. его объем составил 47%), управление муниципальным долгом можно признать эффективным ввиду снижающихся расходов на его обслуживание (на 7% в 2011 г., на 5,1% в 2012 г.) [3]. Управление долгом должно распространяться на все финансовые обязательства, выпущенные региональными органами власти,

Список литературы и источников:

1. Ярцева И. И. Принципы эффективного управления муниципальным долгом города Томска и основные проблемы, препятствующие реализации долгосрочной долговой политики / И. И. Ярцева // Рынок ценных бумаг. – 2013. – №1. – С.41-45.
2. Полютов А. Банки или фондовый рынок – регионы перед выбором / А. Полютов // Рынок ценных бумаг. – 2013. - №1. – С.46-49.
3. Николайчук Н. А. Томск: разумное управление муниципальным долгом / Н. А. Николайчук // [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://mangoinvest.net/004/tomsk-razumnoe-upravlenie-munitsipalnym-dolgom

Глобализация финансовых рынков и её последствия для мировой экономики

Капустина Екатерина Петровна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: ассистент, Титов Виктор Олегович

Глобализация современного мирового хозяйства и усиление взаимозависимости национальных экономик относятся к числу наиболее характерных тенденций XXI века. Естественным этапом развития мировой экономики стала глобализация финансовых рынков, которая означает их универсализацию, т.е. создание однотипных процедур обращения финансовых инструментов и стандартизацию использующих их финансовых институтов. С одной стороны, финансовая глобализация имеет определенные позитивные последствия. К ним относится перераспределение финансового капитала, поиск эффективных бизнес-решений, поток инвестиций направляется на тот местный рынок, где производительность будет больше, а затраты ниже. Высокие темпы роста прямых инвестиций играют ключевую роль в промышленной реструктуризации, трансферте технологий, образовании глобальных предприятий, что оказывает непосредственное воздействие на национальную экономику. Инвестиции из национального финансового инструмента превратились в интернациональный финансовый инструмент, способствующий развитию мировой экономики в целом через развитие национальных компаний и превращение их в транснациональные, мультинациональные, а затем и в глобальные компании. Глобализация усиливает конкуренцию на национальных финансовых рынках, что сопровождается как снижением стоимости финансовых услуг, то есть мы получаем возможность не только получать финансирование на международном рынке, но доступ к более дешевым средствам на национальном. Глобализация сопровождается и определенными негативными последствиями. Во-первых, блага финансовой глобализации, получаемые в результате снижения и ликвидации барьеров между национальными финансовыми системами, будут распределяться неравномерно. Наибольшее выгоды получат развитые страны, и в частности США, чье лидерство в процессах финансовой глобализации, несомненно. В результате финансовые системы других стран, прежде всего развивающихся и бывших социалистических, а затем и их экономики могут попасть в жесткую зависимость от финансовой системы США. Во-вторых, развитие финансовых рынков сопровождается резким увеличением производных инструментов и спекулятивных сделок, что при глобальном характере финансового капитала создает угрозы общественному развитию. В-третьих, в условиях глобализации национальные финансы все больше зависят от поведения нерезидентов, все активнее присутствующих на национальных финансовых рынках, поэтому финансовые кризисы, возникающие в крупных финансовых центрах, сильнее проявляют себя в других странах и регионах. Ипотечный кризис 2007 года в США стал спусковым крючком мирового финансово-экономического кризиса. Воздействие национальных правительств на национальные финансы ослабевает, а усиливается влияние ТНК, международных институциональных инвесторов и международных спекулянтов. Процесс глобализации имеет вполне объективные границы развития и их индикатором является состояние мировой экономики. Проблемы глобализации должны решаться исходя из соотношения интересов национальных финансовых систем и мировых финансов в целях развития мировой экономики.

Долговая политика Российской Федерации

Карась Светлана Павловна
Санкт- Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: д.э.н. , проф. Иванов Виктор Владимирович

Выделим несколько этапов в развитии российской долговой политики.

К первому этапу долговой политик РФ следует отнести период с 1991г. по 2000г., когда из-за отсутствия опыта решения долговых проблем были сделаны существенные просчеты в управлении внешним долгом. Можно выделить три основных фактора, которые оказали существенное влияние на долговую политику. Первый из них, долг СССР, обязательства по которому в полном объеме взяла на себя Россия. Другим фактором стала неудачная экономическая политика: несбалансированность государственных бюджетов, а также неэффективность налоговой системы. Третий фактор заключается в том, что особенно большой прирост российского внешнего долга пришелся на кризисный 1998г. Внешние займы использовались в это время для выплат по внутреннему долгу. На втором этапе, который начался с 2001г. и продолжался до кризиса 2008г. происходит переосмысление прошлого и формирование новой стратегии. Она должна в большей мере учитывать закономерности финансовой глобализации и общие для мирового сообщества правила смягчения долговой зависимости. В начале 2001г. произошли существенные изменения в долговой политики России. С одной стороны это было связанно с отказом кредиторов Парижского клуба от реструктуризации платежей. С другой стороны изменения были подготовлены новой экономической политикой: усилением сбалансированности бюджета, увеличением его доходов. И это позволило выплачивать как проценты, так и величину основного долга. Предполагалось замещение государственных внешних заимствований внутренними и досрочное погашение внешнего долга. В итоге, произошло резкое отношения государственного долга к ВВП с 32% в начале 2004г. до 6,5% к началу 2009г. за счет падения роли внешнего государственного долга РФ. Уровень государственного долга РФ по отношению к ВВП в 2008г. будет самым низким за всю историю – 7,1% ВВП, заявил вице-премьер, министр финансов РФ А. Кудрин, выступая на заседании расширенной коллегии Минфина РФ. Он отметил, что в пик финансового кризиса 1998г. уровень госдолга составлял 146% ВВП. По словам А. Кудрина, самый низкий уровень долга в номинальном выражении в истории России был в 2007г. и составлял 2 трлн. 403млрд. руб. «Теперь он будет расти и в 2008г. составит 2 трлн. 957 млдр.руб.»,- сказал министр, подчеркнув при этом, что по отношению к ВВП уровень долга будет низким. Третий этап условно назовем «Экономический кризис». Его особенностью является то, что профицитный бюджет стал дефицитным, и составил в 2009г. -5,9% от ВВП. Еще в августе 2009г. Минфин заявил о сохранении преемственности в сфере долговой политики, особенно, в области государственных внешних заимствований, а также долговых процессов, формирующихся вследствие взаимодействия с международными финансовыми организациями. Таким образом, задача дальнейшего снижения доли внешнего государственного долга предполагала: Полный отказ от привлечения новых кредиторов правительств иностранных государств; Ускоренную реализацию большинства действующих проектов, в рамках соглашений о займах; Внедрение практики совместной с международными финансовыми организациями реализации проектов российскими юридическими лицами без осуществления государственных

заимствований Российской Федерации. Россия, как и большинство стран, столкнулась с необходимостью мер по оказанию помощи своей экономики. Это вызвало рост государственных расходов и привело к обострению проблемы бюджетного дефицита. Рост внутреннего госдолга продолжается и дальше. Это вызвано большим масштабом выпуска государственных ценных бумаг Минфином общим объемом за 2012-2014гг. на сумму 5,5 трлн.руб. Этот объем является беспрецедентным. По сравнению с 2011г. Он вырастет в 2,6 раза. Между тем рынок госбумаг еще окончательно не вышел из кризисного состояния. Направленность бюджетной политики на резкое увеличение госдолга приведет к существенному росту расходов на его обслуживание и погашение. Эти расходы, а также расходы на исполнение государственных гарантий по кредитам и займам вырастут с 1182,1 в 2012г. до 1683,0 млрд.руб. в 2014г. в связи с чем доля расходов федерального бюджета на обслуживание и погашение госдолга вырастет с 9,4 до 11,5%. Отметим, до 2009г. доля расходов на обслуживание и погашение госдолга в общих расходах бюджета снижалась, и например, в 2008г. составила чуть более 5%. Ожидается, что в 2014г. она вырастет в 2раза. Возникла негативная тенденция в области госдолга. Государственный бюджет во все большей степени начал переориентироваться с финансирования экономики и социальной сферы на финансирование кредитов.

Формирование общей системы биржевой торговли в едином экономическом пространстве (ЕЭП)

Кирсанов Иван Андреевич
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кузьмин Иван Григорьевич

Около 20% операций с сырьевыми товарами совершаются на товарных биржах. Это определяет ключевую роль международных товарных бирж в установлении и регулировании цен на различных товарных рынках. Данные цены, в свою очередь, служат ориентирами и для внебиржевой торговли. Осуществляемые операции так же интенсивно используются для страхования сделок, товарных и сырьевых запасов от изменения цен. Помимо этого, биржа выполняет еще и информационную функцию, сообщая основные тенденции развития рынка того или иного биржевого товара. Развитие товарных бирж способствует формированию специализированной инфраструктуры рынка, а так же влечет за собой изменение кредитных отношений и банковской системы в целом, системы страхования коммерческих рисков, расчетно-клиринговой системы, создает правовую основу для возникновения новых хозяйственных отношений. Применение биржевых механизмов способно вовлечь в экономические отношения более широкий круг участников товарного сектора. Стоит отметить, что положительный эффект от работы бирж не является прямым следствием ее создания. Для максимально эффективного воздействия на экономику страны, требуется комплексное регулирование биржевой торговли. В этом процессе на государство возложены две основные функции: надзорная, которая выражается в выявление недобросовестных участников рынка и в обеспечении исполнения контрактов; обеспечивающая, которая предусматривает создание необходимой нормативно-правовой среды деятельности. Применение в рамках единого экономического пространства института товарных бирж позволит провести более глубокую и быструю интеграцию товарных рынков России, Беларуси и Казахстана, и в конечном итоге благоприятно скажется на экономике стран в целом. Однако для

достижения данной задачи необходимо решить ряд проблем. Система регулирования, которая сложилась в странах, не создает предпосылок для международного биржевого сотрудничества. Не выявлены приоритетные направления работы и не выработана долгосрочная стратегия развития межбиржевых отношений. Неравномерность развития законодательной базы деятельности товарного рынка и товарных бирж создает серьезные препятствия для совместного регулирования межбиржевых отношений. Существует ряд законодательных ограничений для иностранных юридических и физических лиц, которые участвуют в торгах на товарных биржах. Различается практика расчетов по импортно-экспортным контрактам, нормы валютного регулирования и схемы расчетно-клиринговой деятельности по биржевым сделкам. Отсутствует механизм взаимного признания электронных цифровых подписей в биржевой торговле, хотя действующее национальное законодательство содержит нормы, такую возможность допускающие. Каждая страна предприняла значительные усилия для создания системы гарантий исполнения контрагентами обязательств по сделкам, развития инфраструктуры и логистики доставки товаров. Однако потребности международного биржевого сотрудничества требуют унификации подходов в регулировании этих сфер. Законодательство, регулирующее товарные рынки, существенно отстает в своем развитии от законодательства по фондовым рынкам или банковскому сектору. Необходимо его усовершенствование с учетом специфики отношений на организованном товарном рынке. Серьезная работа предстоит также в сфере гармонизации национальных налоговых законодательств в отношении международной биржевой товарной торговли, важной проблемой в данном направлении может стать различие размеров ставков НДС: в РФ - 18%, Беларуси - 20%, Казахстане - 12%. [1, С. 46-69]. Параллельно с проработкой нормативно-правовой и информационной базы создания товарных бирж, проводиться исследование о возможности организации в ЕЭП биржевых торгов товарами по единым правилам. В качестве первого товара рассматриваются зерновые в связи с наличием крупного зернового рынка в ЕЭП и СНГ [2, С.2]. Безусловно, в ближайшие несколько лет уполномоченным органам предстоит провести серьезную работу по многим направления для осуществления планов развития биржевой торговли между Россией, Белоруссией и Казахстаном. Завершение процесса интеграции биржевой торговли намечено на 2016 год, а до 2020 года в единую систему биржевой торговли войдут еще 6 стран участниц Зоны свободной торговли. Общая система биржевой торговли позволит увеличить товарооборот между странами, вовлечь в него новые товары и новых участников.

Список литературы:

1. Перспективы развития биржевой торговли на территории ЕЭП. – Алматы, 2013. – 76 с.
2. Чичкин, А. Торг уместен / А. Чичкин // Российская бизнес газета. – 2013. - №895 (17). - 12 с.

Анализ ресурсов банковского инвестиционного кредитования в отделении ОАО «Белагропромбанка» в г. Столине

Кисель Татьяна
Полесский государственный университет
Научный руководитель: ассистент Игнатьева Е. С.

Взаимодействие банковского и реального сектора экономики в Республике Беларусь часто осуществляется посредством механизма инвестиционного кредитования. Именно данный вид кредита осуществляет

взаимосвязь между кредитными операциями банков и развитием различных отраслей экономики. Причем под инвестиционным кредитованием, в таком случае, понимается целевой кредитный продукт для субъектов хозяйствования, позволяющий приобрести и модернизировать основные средства. На основании определения сущности инвестиционного кредитования можно отметить, что данный вид кредита требует специфического ресурсного наполнения, под которым понимается часть ресурсов банка, которая по своим качественным характеристикам (сроки привлечения, стоимость, устойчивость) может быть использован или уже используется для кредитования инвестиционных проектов[1]. В целях содействия инновационному развитию белорусских предприятий, следует сформировать устойчивую часть банковских пассивов, которые могут быть использованы на цели инвестиционного кредитования. К данным ресурсам могут относиться: банковский капитал за минусом долгосрочных финансовых вложений; срочные депозиты физических и юридических лиц[1, стр. 38]. В последнее время все чаще наравне с вышеприведенными источниками используются краткосрочные ресурсы, в том числе и депозиты с целью удовлетворить потребности предприятий в инновациях на срок менее 1 года. Рассмотрев ресурсную базу отделения ОАО «Белагропромбанка» в г. Столине, направляемую на инвестиционное кредитование, можно отметить, что, при высокой доле инвестиционных кредитов в структуре долгосрочных кредитов (62%) в 2012 году депозитной базой покрывается только 8%, 7,7% - в 2011 г. и 6% - в 2010 г (рис. 1).

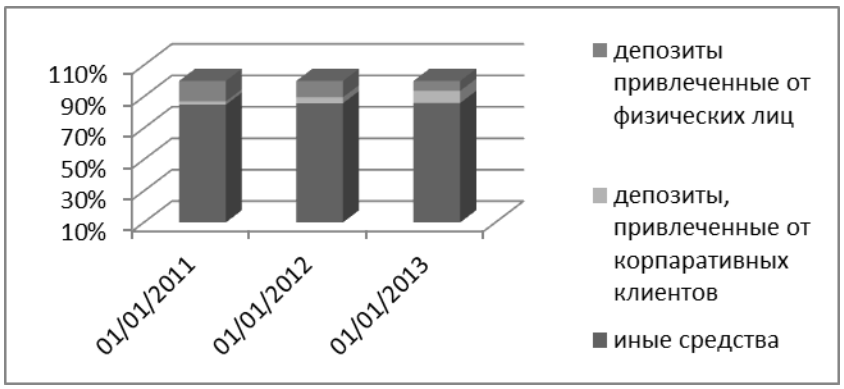


Рис. 1. Структура ресурсной базы отделения ОАО «Белагропромбанка» в г. Столине
Источник: собственная разработка на основе [2]

Причем, как видно из рис.1, за 2012 год доля депозитов физических лиц сократилась, а наиболее доступным, нецелевым внешним источником для банка стали средства субъектов хозяйствования, возросшие с 2% до 4%. В качестве иных средств выступает капитал самого отделения и системы ОАО «Белагропромбанка». Таким образом, можно сказать, что данному отделению стоит наращивать ресурсный потенциал, в том числе усиленно привлекать средства в депозиты. При этом следует отметить, что рассматриваемый банк является уполномоченным банком Правительства Республики Беларусь по обслуживанию государственных программ поддержки агропромышленного комплекса, что подразумевает под собой инвестиционное кредитование по Указам Президента и Постановлениям Правительства, которое снижает эффективность проводимой кредитной политики в первую очередь из-за заниженных процентных ставок на 2-3 %. Однако согласно динамике выдачи инвестиционных кредитов в течение 2013 года, наблюдается снижение

кредитования как в целом долгосрочного, так и инвестиционного в частности. При этом значительно снижается кредитование по Указам Президента и Постановлениям Правительства, а вне Указов и Постановлений динамика положительна. Объем и структура инвестиционных кредитов тесно связана с приоритетами развития страны в целом, что приводит к устойчивой взаимосвязи формирования ресурсной базы и предоставлению кредитов на инвестиционные цели, которая отмечается в кредитной политике рассматриваемого банка.

Список литературы и источников:

1. Давыдова, Н.Л. Формирование механизма содействия инновационному развитию в банковском секторе экономики РБ: монография / Н. Л. Давыдова, С. В. Сплошнов; НБРБ, УО "ПолесГУ". - Пинск : ПолесГУ, 2011. - 124 с.
2. Официальный сайт ОАО «Белагропромбанк»: http://www.belapb.by.

Преимущества проектного финансирования перед иными моделями финансирования инвестиционных проектов

Лаврова Мария Эдуардовна
Санкт- Петербургский государственный университет, бакалавр
Научный руководитель: ассистент, Титов Виктор Олегович

Проектное финансирование – один из самых новых механизмов финансирования инвестиционных проектов, который получил свое основное развитие в нашей стране в течение последнего десятилетия. В докладе рассматриваются различные модели финансирования инвестиционных проектов, и указываются сильные стороны проектного финансирования как одной из моделей. Целью работы является определение и обоснование преимуществ проектного финансирования перед прочими моделями финансирования инвестиционных проектов. Существуют различные инструменты финансирования инвестиционных проектов: кредитование, лизинг, факторинг, выпуск облигаций, увеличение уставного капитала и т.д. По нашему мнению, модель финансирования инвестиционного проекта – это комбинация различных инструментов финансирования с целью привлечения средств для реализации проекта. Стоит выделить такие модели финансирования инвестиционных проектов как традиционное финансирование (кредитование), венчурное финансирование, мезонинный кредит, форфейтинг-модель и проектное финансирование. Венчурное финансирование характерно для инновационных проектов. Венчурное инвестирование – рисковое инвестирование, т.к. средства вкладываются в прогрессивные технологии, производство новой конкурентно способной продукции и пр. При использовании данной модели, инвестор вкладывает средства в инновационный проект на его ранней стадии посредством выкупа определенной доли акций (паев) или предоставления кредита. Часть контроля над предприятием переходит в руки венчурного кредитора, который ожидает в будущем высокую доходность от проекта. Мезонинный кредит – это, как правило, необеспеченный кредит (предоставляемый без залога имущества) или имеющий глубоко субординированную структуру обеспечения (скажем, залоговое право на имущество третьей очереди, но без права регресса в отношении заемщика) [2]. Кредиторы по мезонинным кредитам (совмещающие в себе и кредитора, и акционера) имеют своей целью не владение компанией, а получение искомого уровня возврата на инвестиции, поэтому их условия довольно гибкие. Мезонинное финансирование помимо мезонинного кредита включает в себя такие финансовые инструменты как

акции, облигации, опционы и др. Мезонинное финансирование начинается в момент, когда генерируемых денежных потоков от проекта становится недостаточно для обслуживания долга по мезонинному кредиту. Форфейтинг представляет собой комплексную финансовую услугу, означающую долгосрочное финансирование под переуступку дебиторской задолженности (без права регресса на экспортера) банку или форфейтинговой компании в целях ускорения оборачиваемости активов и во избежание появления сомнительных долгов [3]. Если рассматривать форфейтинг как модель финансирования инвестиционных проектов, то оно во многом схоже с проектным финансированием. Его основным преимуществом является то, что государство, принимающее участие в финансировании проекта, подписывает «отказ от вознаграждения», т.е. оно в любом случае заплатит за деятельность проектной исполняющей фирмы, а также банкам за строительные работы. Существует много подходов к определению проектного финансирования. Мы будем понимать проектное финансирование как «мультиинструментальную форму финансирования специально созданную для реализации проекта компании, при которой будущие денежные потоки проекта являются основным обеспечением возврата заемных средств и выплаты доходов инвесторам» [3]. Особенностью проектного финансирования является создание специальной проектной компании для каждого проекта. В проектном финансировании в комплексе используются различные финансовые инструменты. Основные преимущества проектного финансирования: Учредители проектной организации несут меньшую ответственность, т.к. кредиторы полагаются только на генерируемый поток денежных средств самого проекта; снижается экономический риск, и, следовательно, увеличивается возможность концентрации заемных ресурсов для реализации проекта.

Список литературы:

1. Петрикова Е.М. Мезонинный кредит как альтернатива проектного финансирования инвестиционных проектов // Финансы и кредит. – 2013. - №28. – С.40.
2. Хачпанов Г. В. Способы расчетов форфейтируемых векселей и перспективы форфейтинга в России // Финансы и кредит. – 2013. - №6. – С.39.
3. Никонова И. А. Проектный анализ и проектное финансирование // И. А. Никонова. – М.: Альпина Паблишер. – 2012. – С. 81.

Внедрение новых стандартов капитала и рисков в банковскую систему Республики Беларусь

Ладята Евгения Игоревна
УО «Полесский государственный университет», студентка
Научный руководитель: ст. преподаватель Коноплицкая М.А.

Основываясь на уроках финансового кризиса 2008–2009 гг., Базельский комитет по банковскому надзору приступил к пересмотру своих требований к достаточности капитала банков. Результатом стала система требований к достаточности капитала и ликвидности, получившая название Базель III (Basel III) и одобренная «Большой двадцаткой» на саммите в Сеуле в ноябре 2010 г. [1]. В целях улучшения качества надзора и управления рисками в банковском секторе Базель III вводит ряд новых стандартов в отношении капитала, левериджа (соотношения собственных и заёмных средств) и ликвидности. Новые стандарты и введение «буфера капитала» потребуют от банков увеличения размеров и качества капитала по сравнению с текущими требованиями Базеля II. Новые показатели левериджа и ликвидности дополнят

норматив минимальных требований к капиталу, основанных на риске, как способ обеспечить финансирование в случае кризиса, не сталкиваясь с рисками [2]. Новое соглашение, не отменяет предыдущее, а дополняет его в части управления и оценки достаточности капитала банка. Реформа Базель III подразумевает значительное ужесточение и рост требований относительно покрытия рисков по торговому портфелю банков, сделок с производными ценными бумаги и секьюритизационных операций. Особое внимание уделяется оценке риска контрагента по сделкам с деривативами [3]. Выдвинуты новые требования к методике расчета величины стоимости под риском *(Value-at-Risk, VaR).* Кроме покрытия кредитного риска дефолта, банк должен поддерживать капитал на покрытие потерь от рыночной переоценки деривативов, связанных с риском контрагента. Банк обязан проводить стресс-тестирование моделей оценки риска контрагента, как минимум на ежемесячной основе [4]. Базельский комитет ужесточил требования к раскрытию информации, в частности касательно расчета достаточности капитала, операций по секьюритизации, внебалансовых статей и выплаты вознаграждений, и бонусов. Более того выдвинуты требования по сверке исходных данных с данными отчетности, тем самым повышается прозрачность капитальной базы: все элементы регулятивного капитала должны раскрываться в соотношении с данными финансовой отчетности банка - внешние игроки рынка должны понимать, почему и каким образом банк получает данный уровень достаточности капитала [5]. Стремясь поддерживать на высоком уровне стабильность белорусской банковской системы Национальный банк Республики Беларусь также принял решение о внедрении стандартов Базель III и разработал поэтапный план мероприятий на 2012-2015гг. Предусмотрено с 1 января 2016г. установление следующих пруденциальных требований (нормативов) безопасного функционирования для банков Республики Беларусь: Норматив достаточности основного капитала I уровня; Норматив достаточности капитала I уровня; Норматив достаточности нормативного капитала (с учетом консервационного и контрциклического буфера); Норматив левереджа; Норматив покрытия ликвидности; Норматив чистого стабильного фондирования. Процесс внедрения стандартов Базель III в любой стране подразумевает участие в нем как регулятора, так и банков, поэтому эффективность внедрения новых стандартов в Республике Беларусь, направленных на укрепление банковского сектора, напрямую зависит от понимания их важности руководителями белорусских банков [6].

Список литературы и источников:

1. Базель III: вопросы внедрения. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.kpmg.com/RU/ru/topics/Russian-Banking-Club/Documents/Basel%20III_rus.pdf Дата доступа: 13.10.2013
2. Базель III Новые стандарты капитала и ликвидности — часто задаваемые вопросы. – Moody’sanalytics [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.moodysanalytics.com/~/media/Regional/Russia/Publications/2011/2011-01-01-Basel-III-FAQs.ashx Дата доступа: 07.10.2013
3. Proposal to ensure the loss absorbency of regulatory capital at the point of non-viability - consultative document, BCBS, Aug 2010.
4. Revisions to the Basel II market risk framework - final version, BCBS, Jul 2009.
5. Pillar 3 disclosure requirements for remuneration, BCBS, Jul 2011.
6. С.Малыхина «Мониторинг новых стандартов Базель III». – //Банкаўскі веснік, №20/601 август 2013.

Проблемы формирования международных финансовых центров в России

Лесникова Наталья Степановна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Львова Надежда Алексеевна

Международные финансовые центры (МФЦ) представляют собой территориальную форму организации капитала. Несмотря на существующую тенденцию к уходу финансовых отношений в онлайн и отсутствие их привязанности к конкретной территории, МФЦ по-прежнему остаются влиятельными игроками на финансовых рынках, получают значительные преференции, способствуют развитию национальных финансовых систем, что обуславливает актуальность исследуемой проблематики. Международные финансовые центры в большинстве случаев не возникали из ниоткуда. Исторически им всегда предшествовало накопление капитала, чему в свою очередь способствовало развитие промышленности и торговли. К другим ключевым факторам их формирования принято относить политический (становление многих финансовых центров началось после масштабного перехода стран к демократии после 1972 г.), религиозный (считается, что при прочих равных условиях финансовые центры возникали в странах, чьи жители в большинстве своем исповедовали протестантизм [1, с. 120], ситуационный (например, существенным толчком к развитию МФЦ в Нью-Йорке было бегство капиталов из Европы во времена мировых войн) и географический. Исключением из этого правила можно назвать новые финансовые центры, в которых активно внедрялись программы государственного планирования. Так, согласно авторитетному британскому рейтингу GlobalFinancialCentersIndex (GFCI), регулярно публикуемому с 2007 г., Шэньчжэнь, до этого никогда туда не входивший, в сентябре 2009 г. оказался сразу на пятом месте. Безусловно, хорошей базой для этого стал новый курс реформ в Китае, благодаря которому в городе с 1979 г. началось активное развитие промышленности и финансового сектора. Становлению Шэньчжэня как финансового центра способствовали активно разрабатываемые программы планирования. Подобная программа в рамках проекта «Создание международного финансового центра в Москве» в 2011 г. разработана и в России [2]. Однако, исходя из динамики занимаемых городом мест в упомянутом рейтинге, можно сделать вывод о том, что программа пока не дает видимых результатов. За последние три года Москва в рейтинге не поднималась выше 61 места [3]. Дело в том, что в России в той или иной степени имеются проблемы со всеми важнейшими факторами, учитываемыми при оценке национальных финансовых систем, что, соответственно, влияет на конкурентоспособность финансовых центров в этих странах: институциональный климат, финансовая стабильность, доступность квалифицированной рабочей силы и пр. [4, p. 8]. Подтверждением могут служить низкие позиции России в рейтингах восприятия коррупции (TransparencyInternational – 133 место в 2012 г. [5]) и ведения бизнеса (DoingBusiness – 112 место в 2012 г. [6]).

Санкт-Петербург, не имея преимуществ, которые служат основанием для создания финансового центра в Москве (80% финансовых потоков, 90% штаб квартир российских компании, 50% банковского капитала, практически вся биржевая торговля ценными бумагами [2]), в рейтинге GFCI занимает практически те же позиции, что и столица. Принимая же во внимание тот факт, что в Москве для создания международного финансового центра принято

соответствующее законодательство и сформированы рабочие группы [7], можно сделать вывод о том, что планирование финансовых центров в России оказывается неэффективным. Возможно, главная причина заключается в том, что вопреки всем достигнутым рабочей группой успехам, институциональные и инфраструктурные условия ведения бизнеса не претерпели значимых позитивных изменений, что препятствует повышению конкурентных позиций Москвы хотя бы по отношению к Санкт-Петербургу. Устранение соответствующих проблем – процесс долгосрочный, поэтому в краткосрочном периоде сложно говорить о перспективах создания финансовых центров мирового значения на территории Российской Федерации.

Список литературы и источников:

1. Финансовые центры: Теория и механизмы развития / И.К. Ключников, О.А. Молчанова, О.И. Ключников. СПб.: СПбГУЭФ, 2012. С. 120.
2. Постановление Правительства Москвы от 11 октября 2011 № 477-ПП «Об утверждении государственной программы города Москвы «Стимулирование экономической активности на 2012-2016 гг.».
3. The Global Financial Centers Index 1 – 14. Z/Yen Long Finance initiative. 2007 – 2013. URL: http://www.longfinance.net/publications.html.
4. The Global Financial Centres Index 13 – March 2013. P. 8.
5. URL: http://www.transparency.org/country#RUS.
6. URL: http://www.doingbusiness.org/rankings.
7. Официальный сайт проекта «Москва – международный финансовый центр». URL: http://mfc-moscow.com/index.php?id=36

Оценка денежных потоков по переводным ипотечным ценным бумагам

Лупырь Алексей Александрович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: д.э.н., проф. Белозёров Сергей Анатольевич

В исследовании учитывались четыре основных фактора досрочного погашения ипотечных кредитов: оборот недвижимости, рефинансирование кредитов, дефолты, частичное досрочное погашение или полная выплата. Проведённые эконометрические расчёты показали, что досрочные возвраты принимают непредсказуемый характер в ситуации, когда разница между средневзвешенной процентной ставкой пула и текущими рыночными ставками по ипотечным кредитам становится большой и положительной. Многие объясняют это выгоранием или линейной зависимостью, что означает более высокую дисперсию досрочных возвратов, поскольку пул после ряда случаев рефинансирования очень часто включает заёмщиков без возможности прибегнуть к рефинансированию. Нами было предложено альтернативное объяснение этого явления. Безусловно, выгорание является важным фактором досрочных возвратов, тем не менее, оно играет более существенную роль в нелинейной функции досрочного погашения. Мы утверждаем, что большая дисперсия досрочных возвратов может объясняться статистической агрегацией. Таким образом, значение скорости досрочного погашения непосредственно влияет на уровень риска по ипотечной облигации, поэтому для более точного измерения риска следует использовать среднюю продолжительность жизни и дюрацию. В ходе исследования было установлено, что эффективная дюрация предпочтительнее эмпирической в том случае, если корреляция между изменениями доходности и спреда с учётом опциона не является систематической. Даже если дневные колебания уровня доходности и спреда с учётом опциона коррелируют, при этом недельные или месячные не

показывают корреляцию, использование эффективной дюрации, тем не менее, более предпочтительно, но только если дневные колебания не имеют большого значения для конкретного инвестора. Эмпирическую дюрацию эффективнее использовать, когда предполагается сохранение в будущем прошлой корреляции между изменениями доходности и факторов риска (если, например, существует систематическая зависимость от процентных ставок). Но как показало исследование, для таких случаев предпочтительнее применять уточнённую эмпирическую дюрацию, поскольку необходимо учитывать волатильность во времени, выбранном для расчёта дюраций, и устранять шум. Было доказано, что если между изменениями дневного спреда с учётом опциона и доходности наблюдается значительная зависимость при отрицательной корреляции, то эмпирическая дюрация короче эффективной. Это верно, когда в течение конкретного периода времени нет чистого изменения спреда, а общее изменение цены соответствует значению, спрогнозированному на основе эффективной дюрации. Если мы имеем набор следующих факторов риска: s – спред с учётом опциона; v – волатильность; c – спред текущей ставки процента; r – ключевые точки кривой доходности государственных ценных бумаг, то:

$$\hat{\beta} \cong \beta + \mu + D_s \times \mathrm{Corr}(\Delta s, \Delta r) \times \frac{\mathrm{Vol}(\Delta s)}{\mathrm{Vol}(\Delta r)} + D_v \times \mathrm{Corr}(\Delta v, \Delta r) \times \frac{\mathrm{Vol}(\Delta v)}{\mathrm{Vol}(\Delta r)}, \qquad (1)$$

где $\hat{\beta}$ – оценка эмпирической дюрации; β – текущая эффективная дюрация; $\mathrm{Corr}(\Delta k, \Delta r)$ – корреляция между изменением фактора риска k и изменением r в течение выбранного периода; $\mathrm{Vol}(U)$ – стандартное отклонение дневного изменения переменной U в течение выбранного периода.

Наибольшую практическую значимость как фактор риска представляет спред с учётом опциона. Если пренебречь другими факторами риска, шумом и принять, что на протяжении выбранного периода времени дюрация довольно стабильна, то:

$$\hat{\beta} \cong \beta + D_s \times \mathrm{Corr}(\Delta s, \Delta r) \times \frac{\mathrm{Vol}(\Delta s)}{\mathrm{Vol}(\Delta r)}. \qquad (2)$$

Для того чтобы найти эквивалент эмпирической дюрации, скорректированной на колебание дюрации в выбранный период времени, необходимо объединить значение эмпирической дюрации со значением эффективной дюрации. Если эффективную дюрацию скорректировать на корреляцию между изменением уровня доходности и изменением факторов риска в соответствии с текущей рыночной информацией, то:

$$AD_{EM} = D_{EM} - \mu \cong$$
$$\cong \beta + D_s \times \mathrm{Corr}(\Delta s, \Delta r) \times \frac{\mathrm{Vol}(\Delta s)}{\mathrm{Vol}(\Delta r)} + D_v \times \mathrm{Corr}(\Delta v, \Delta r) \times \frac{\mathrm{Vol}(\Delta v)}{\mathrm{Vol}(\Delta r)}, \qquad (3)$$

где AD_{EM} – уточнённая эмпирическая дюрация; D_{EM} – эмпирическая дюрация.

Значение уточнённой эмпирической дюрации очень близко к значению эмпирической дюрации. Когда процентные ставки на ипотечные облигации падают, значение уточнённой эмпирической дюрации снижается быстрее, чем значение эмпирической дюрации. Если ставки растут, значение уточнённой эмпирической дюрации повышается быстрее.

Реформирование пенсионной системы РФ: проблемы и перспективы

Маркевич Евгений Михайлович
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Иванов Виктор Владимирович

Уже на протяжении долгого времени ведутся разговоры о необходимости реформы пенсионной системы РФ. Дефицит ПФР растет год от года и в 2014 году по предварительным расчетам может составить около 480 млрд. рублей. Для частичного покрытия этого дефицита правительством было предложено направить накопительную часть пенсии граждан моложе 1967 г. р., которые письменно не заявили о желании ее сохранить, в страховую часть. Напомним, что сегодня 22% дохода работника, уплачиваемые работодателем в виде страхового взноса, разделяются на 3 части: базовую (6%), страховую (10%) и накопительную (6%). Деньги, идущие в базовую часть, гражданину никогда не возвращаются, но взамен при достижении пенсионного возраста получает право на минимальную трудовую пенсию при рабочем стаже всего в 5 лет. Средства, поступившие в страховую и накопительную часть, зачисляются на персональный счет гражданина, накапливаются и при выходе на пенсию именно эта сумма делится на 228 месяцев (19 лет) и выплачивается в виде трудовой пенсии. Сейчас средства страховой части полностью идут на текущие выплаты трудовых пенсий. Однако этого все равно не хватает для полного покрытия потребности в деньгах. Для того чтобы сделать пенсионную систему более сбалансированной, то есть привести ее доходы в соответствие с расходами, министерство труда РФ подготовила новое положение для расчета формулы расчета пенсий, которую предлагается ввести с 2015 года. По новой «формуле» пенсионные права граждан будут накапливаться в баллах. Право на трудовую пенсию «стоит» 33 балла. Заработать минимум можно, работая 30 лет с зарплатой не менее 1 МРОТ, или 15 лет — но с зарплатой не менее 2 МРОТ. Если трудовой стаж будет ниже 15 лет, права на трудовую пенсию человек не получает, его удел — социальная пенсия по старости. Таким образом, Министерство труда хочет исключить из системы трудовых пенсий тех, кто заплатил недостаточно взносов или работал меньше необходимого минимума. Стоимость балла будет определяться ежегодно путем простого деления суммы всех доходов Пенсионного фонда России (ПФР), включая трансферты из федерального бюджета, на сумму накопленных всеми пенсионерами баллов. Кроме того, предполагается постепенное повышение потолка, с которого уплачиваются страховые взносы. Сейчас этот потолок — зарплата величиной 568 тыс. рублей в год. С зарплат меньше этого размера предприятия платят за своих работников 22% страховых взносов в ПФР. Если зарплата выше, то все, что превышает потолок, облагается ставкой 10%. При этом пенсионные права у работника формируются тоже в пределах потолка. Иными словами, люди с зарплатой 50 тыс. рублей и 100 тыс. рублей в месяц сейчас могут рассчитывать на практически одинаковую пенсию. Нынешний относительно небольшой потолок для взносов в ПФР преследовал определенные цели: во-первых, давал бизнесу возможность экономить на взносах за высокооплачиваемых сотрудников, во-вторых, в некотором виде стимулировал обеспеченных россиян копить на пенсию самостоятельно. К 2021 году потолок предполагается поднять практически втрое — до 1,88 млн. рублей в год. Повышение размера предельного заработка для обложения его взносами к 2021 году подразумевает, что эта база вырастет в 2-3 раза от средней

зарплаты по стране. Это ухудшает положение работников, которые получают не очень высокие зарплаты. Новая пенсионная «формула» увеличивает разницу в размере пенсии у разных групп населения. При подсчете пенсий по новой «формуле» становится видно, что для всех зарплатных групп с зарплатой выше, чем 0,7 от средней по стране, при всех стажах пенсия в разной степени, но оказывается больше по новой формуле. Работники с относительно невысокой зарплатой (в диапазоне от 2 МРОТ до 0,7 от средней по стране) будут иметь возможность получить более высокую пенсию при стаже более 25 лет. Но стоит отметить, что минимальный трудовой стаж поднимается с пяти до 15 лет, однако, работая 15 лет и получая низкую зарплату, человек может и не набрать минимальных 33 баллов для вступления в пенсионную систему и, соответственно, оказаться исключенным из нее. В новой «формуле» присутствует стимулирование более позднего выхода на пенсию. Для этого в ней заложены особые повышающие коэффициенты. Отказавшись оформлять пенсию в срок и проработав еще пять лет, граждане могут увеличить свою пенсию за счет этих коэффициентов примерно в полтора раза. При всех попытках увеличить в новой «формуле» доходы пенсионной системы основные проблемы этой системы остаются нерешенными. К ним мы относим слишком низкий пенсионный возраст, огромное число пенсионеров-досрочников и пассивность граждан. Чем дольше откладывается решение основных проблем, тем сложнее поддерживать размер пенсий на приемлемом уровне. Кроме повышения фактического пенсионного возраста необходимо реформировать систему досрочных пенсий. Списки вредных профессий составлялись еще во времена советского союза, с тех пор условия на производствах улучшились и выплату досрочных пенсий для творческих специальностей, сотрудников здравоохранения и образования можно пересмотреть. Не стоит забывать и о развитии рынка негосударственных пенсионных фондов. НПФ позволяет государству снять с себя ответственность за часть пенсионных накоплений. Стимулирование граждан к более активным действиям со своей накопительной частью пенсии возможно разными методами, но одним из самых действенных было бы повышение надежности самих НПФ. Если в глазах клиентов фонды станут надежными, и они не будут бояться потерять свои накопления, то ради повышенной доходности граждане гораздо более активно доверяли бы управление накопительной части НПФ. Резко повысить надежность НПФ в глазах граждан могло бы создание системы гарантий пенсионных накоплений, наподобие аналогичной системы в банковской отрасли.

Проблемы регулирования государственного долга

Мамилова Танзила Эдиковна
Тюменский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд.экон.наук, доц. Черноморченко Светлана Ивановна

В современных условиях одной из проблем мировой экономики является преобладание практически во всех странах долговой экономической системы. Проблема государственного долга стала главным причиной резкого ухудшения социально-экономической ситуации в странах-задолжниках, а также в ряде стран, своевременно выполняющих свои долговые обязательства за счет замедления экономического роста, сокращения доходов и других отрицательных последствий. Государственный долг всех стран мира достиг 68 % от мирового ВВП. Тема доклада является актуальной и практически

значимой. Цель данной статьи заключается в изучении государственного долга, его сущности, структуры, проблем управления. С появлением первых банков практически сразу же стали осуществляться правительственные займы. Государственные (муниципального) заимствования в России образуют основную массу государственного (муниципального) долга, т.е. долговых обязательств, принимаемых на себя Российской Федерацией, субъектами РФ и муниципальными образованиями. С социально-экономических позиций долг является бременем для каждой страны. Почему? За внешний долг, как за любой другой, обязательно наступает время выплаты процентов и самой суммы внешнего долга. А это означает передачу части национального дохода в распоряжение других стран. В последние годы во всех странах внешний долг и процентные платежи, связанные с ним, увеличиваются.

Проблемы, связанные с государственным долгом, заключаются в том, что выплаты процентов по государственному долгу: Увеличивают неравенство в доходах; Требуют повышения налогов, которые могут подорвать действие экономических стимулов; Вызывают перевод определенной части реального национального продукта за рубеж; Увеличивают ставки процента и вытесняют частные инвестиции. Важно отметить, что роль государственного (муниципального) долга в его непосредственном влиянии на развитие государства была оценена и российским законодателем. Согласно политики в области государственного долга Российской Федерации на 2010-2012 годы будет направлена: на обеспечение сбалансированности федерального бюджета при сохранении достигнутой в последние годы высокой степени долговой устойчивости; на развитие национального рынка государственных ценных бумаг; на активное использование инструмента выдачи государственных гарантий РФ. Законодательством РФ установлены довольно жестокие требования к формированию долговых обязательств государства на всех уровнях бюджетной системы, а также к самой системе управления государственным долгом. Поэтому последние годы характеризуются взвешенной долговой политикой государства, в результате которой произошло значительное сокращение внешнего государственного долга и его замещение внутренним, что повысило устойчивость бюджетной системы перед внешними факторами. Вместе с тем представляется интересным факт, что в общей сумме внешнего долга Российской Федерации более 41% приходится на внешний долг государственного сектора в расширенном определении, т.е. фактически это долг в большей части нескольких крупных государственных компаний и корпораций, обязательства по которым в случае возникновения существенных рисков обслуживания долгов могут быть возложены на государство.

Анализ рынка лизинга в России

Маташина Анастасия Владимировна
Санкт-Петербургский государственный университет, экономический факультет, бакалавр
Научный руководитель: д.э.н., доцент кафедры ТКиФМ, Ковалев Виталий Валерьевич

В последнее время лизинговые операции стали неотъемлемой частью экономики в целом. Первое место по объемам лизинговых сделок в мире занимает США, доля которых составляет более 50% в общемировом объеме, так за август 2012 года новые сделки составили $ 6,9 млрд. (€ 5,4 млрд.). В Европе в качестве лидеров на рынке лизинга выделяют Германию, Францию,

Великобританию с объемами сделок до 40 млрд. евро. В России же эта форма инвестирования развита значительно слабее. Причиной тому ряд факторов, таких как несовершенство законодательной базы, неподготовленность организаций к использованию лизинговых сделок в своей хозяйственной деятельности, слабость банковской системы. Согласно исследованиям в 2006 – 2010 годах объем рынка лизинга заметно колебался. В докризисный период ежегодно наблюдался рост в 50 – 150%, однако после наступления финансового кризиса отмечено двукратное снижение: объем новых сделок на рынке лизинга сократился в 2009 году на 56% по сравнению с 2008 г. и сумма по итогам 2009 г. составила 315 млрд. руб. (в 2008 г. этот показатель составил 720 млрд. руб.). Однако в 2010 году объем рынка вернулся к уровню 2008 года, и в последующем рост продолжился с замедлением. На основании последних исследований рынка лизинга в 2012 году отмечается рост всего на 1,5%, и количество вновь заключенных сделок по финансовой и оперативной аренде в стоимостном выражении составило 1320 млрд. руб. Эксперты связывают такое значительное замедление с сокращением количества сделок в наиболее значимом сегменте лизингового рынка, а именно в сегменте ж/д техники. Этот факт спровоцировал диверсификацию рынка по сегментам и клиентам: лизингодатели переориентировались на предложение своих услуг в таких отраслях, как грузовой и легковой транспорт, авиатехника.

По прогнозам рейтингового агентства Эксперт, сделанных в 2012, в 2013 году рынок должен был вырасти на 8% или остаться на прежнем уровне. Однако согласно подсчетам по итогам первого полугодия текущего года рынок лизинга уже сократился на 17%, что идёт в разрез с прогнозами. Падение могло быть вдвое больше, однако этого не случилось, благодаря росту в сегменте авиализинга в 7 раз за первое полугодие 2013 года. Спрос на авиатехнику напрямую зависит от экономической ситуации, после кризиса авиарынок восстановился и потребность в авиасудах снова в растёт, особенно со стороны региональных авиакомпаний, что связано с плановым выводом из эксплуатации воздушных судов. Так доля авиализинга в новом бизнесе за 2012 год составила 8,72%, что на 1,5 процентных пункта выше, чем в 2011 году. Эксперты уверены, что объем авиализинга будет расти, парк воздушных судов российских компаний значительно изношен, а требования к авиаперевозкам с каждым годом только повышаются. Немаловажным фактором роста в анализируемом сегменте является поддержка государства в виде возмещения части затрат на лизинговые платежи. Рынок лизинга в России на современном этапе крайне нестабилен и характеризуется сильными колебаниями, как в целом, так и по сегментам. Также рынок характеризуется сильной концентрацией – 63% объема нового бизнеса в 2012 году пришлось на 10 крупнейших компаний, а доля лидера рынка «ВЭБ-Лизинга» - 22,3%, причем по сравнению с 2011 годом она выросла. Необходима диверсификация лизинговых сделок и снижение концентрации на рынке.

Базель-3: новые стандарты управления ликвидностью

Мещерская Александра Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кащеева Елена Аркадьевна

Актуальность темы исследования заключается в том, что результаты анализа причин банковского кризиса 2008 г. показали, что кредитные организации недостаточно эффективно управляют риском ликвидности, что

соблюдение нормативов достаточности капитала не является гарантией того, что банк, имеющий достаточное количество капитала, не станет банкротом. Появилась необходимость начать деятельность по совершенствованию системы управления риском ликвидности, которой занялся Базельский комитет. Таким образом, были разработаны два международных стандарта по управлению уровнем риска ликвидности в кредитных организациях, которые будут способствовать повышению эффективности управления ликвидностью. Их соблюдение позволит поддерживать стабильность в банковской системе. Комитет предложил два стандарта регулирования риска ликвидности, разработанные для разных, но взаимно дополняющих целей. Первая цель состоит в том, чтобы обеспечить надежный уровень ликвидности банков в краткосрочном периоде посредством создания запаса высоколиквидных ресурсов, позволяющего продолжать деятельность в условиях стресса в течение одного месяца. Вторая цель заключается в том, чтобы обеспечить устойчивость в долгосрочном периоде посредством создания дополнительных стимулов для банков по привлечению финансирования из более надежных источников на постоянной структурной основе. Цель исследования – найти общие моменты и различия в российских стандартах управления банковской ликвидностью и стандартов, разработанных Базельским комитетом. Посмотреть, выполняются ли российскими банками стандарты ликвидности, вводимые Базелем-3, сделать вывод о том, готова ли российская банковская система к переходу к новым стандартам. Инструментами исследования являются стандарты ликвидности, разработанные Базельским комитетом: коэффициент покрытия и коэффициент стабильного фондирования, а также российские нормативы регулирования банковской ликвидности Н3 и Н4, которые являются аналогами стандартов, введенных Базелем-3.

$$LCR = \frac{\text{высоколиквидные активы}}{\text{чистые обязательства со сроком погашения до 30 дней}} > 100\%$$

$$NSFR = \frac{\text{доступное стабильное финансирование}}{\text{требуемое стабильное финансирование}} > 100\%$$

В скором времени российские банки начнут следовать нормативам краткосрочной ликвидности и чистого стабильного фондирования. Первый станет обязательным с 2015 г., второй – с 2018 г. Коэффициент покрытия является более жестким вариантом существующего в России норматива текущей ликвидности (Н3). Если сравнивать стандарты с российской надзорной практикой, то инструкция 139-И требует от банков, чтобы у них этот показатель держался не ниже 50%. Кроме того, Базель-III требует, чтобы в расчет этого норматива включали активы более высокого качества. Например, стандарты вводят более высокие требования к ценным бумагам, которые можно считать ликвидными активами. Проведенное исследование выполнения нормативов ликвидности среди российских банков показывает, что в среднем норматив находился на уровне 92% в 2011 году. Из этого можно сделать вывод, что фактически российские банки уже почти выполняют норматив, установленный Базельским комитетом. Однако в 2007–2010 гг. это значение было гораздо меньше, поэтому высока вероятность того, банковской системе потребуются дополнительные источники ликвидности. Возможно, банки будут следовать простому пути: будут хранить наличность на счетах и в облигациях

Банка России. Это означает, что значительная часть активов будет выведена из делового оборота. Функцией второго норматива является ограничение среднесрочного риска рефинансирования обязательств банков. Он требует от банков того, чтобы они могли выдерживать год ограниченного доступа к средствам финансового рынка, испытывая отток средств клиентов. Все средства, вложенные на срок более одного года, полностью должны быть обеспечены стабильным фондированием.

Аналогией в российской надзорной практике этому коэффициенту является норматив долгосрочной ликвидности (Н4). Его отличие от базельского в том, что он определяется как обратное соотношение кредитных требований со сроком свыше одного года, которые не могут составлять более 120% собственного капитала и обязательств, погашение которых наступит только через год. У российских банков этот норматив составляет от 160 до 270, в то время как утвержденный комитетом минимум составляет 100%. Из этого можно сделать вывод, что введение норматива чистого стабильного фондирования никак не повлияет на практику российских банков в управлении пассивами и активами.

Инновационные инструменты и технологии на финансовом рынке Азербайджана

Надиров Эмин Вякиль оглы
Азербайджанский Государственный Экономический Университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Садыгов Эльнур Магомед оглы

Современный финансовый рынок нельзя представить без инновационных инструментов и технологий, которые позволяют эффективно использовать финансовые активы, увеличивать собственный капитал, укреплять финансовую устойчивость и ликвидность, а также регулировать финансовые риски. Так сложилось, что финансовый рынок отстает от развитых стран по уровню и масштабам развития инновационных инструментов и технологий. Он базируется в основном на сложившихся традиционных финансовых отношениях, при которых используются такие традиционные инструменты как государственные заимствования в виде выпуска государственных ценных бумаг, денежно-кредитная политика в частности рефинансирование, традиционные банковские операции в форме кредитования и депозитного заимствования, ценные бумаги, например облигации и чековые книжки, страхование. Эти традиционные финансовые отношения позволяют удерживать экономику в едином, стабильном состоянии. При этом инновации способны сыграть решающую роль в развитии финансового рынка и отечественной экономики в целом. Инновационная деятельность на финансовом рынке имеет огромный нереализованный потенциал. То, что на западе считается повседневной практикой, в Азербайджане только предстоит внедрять и развивать. В то же время в Азербайджане нет необходимости придумывать и создавать ряд инновационных финансовых инструментов с нуля, благодаря тому, что международная практика богата такими разработками, которые развивались и совершенствовались годами и доказали свою эффективность. Хозяйствующие субъекты имеют набор инструментов и возможность выбора путей развития, адаптация которых к условиям может принести несомненную пользу отечественной экономике. Мы считаем, что в общем инновация представляет собой динамическое взаимодействие новых условий, процессов и

продуктов человеческой деятельности, полученных в результате функционирования определенных инновационных отношений вследствие разрешения определенных противоречий с целью повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. Инновацию можно рассматривать как взаимосвязь новых условий, процессов и результатов деятельности хозяйствующих субъектов в любой сфере экономической системы; как новые возможности для получения прибыли или какого-либо иного, в том числе системного эффекта. Период времени от инновационной идеи до ее практической реализации как инновации называется инновационным лагом. Глубина, распространение, протяженность и эффективность этого лага в различных сферах экономической системы не однозначны, но взаимосвязаны. В финансовой сфере эффективность данных параметров инновационного лага определяется временем и скоростью внедрения финансовой инновации в традиционные отношения экономической системы. Также важным фактором, вызвавшим массовое появление финансовых инновационных отношений, стало изменение требований государственного регулирования, повлиявшее на национальные финансовые рынки, среди которых: усиление со стороны государственных надзорных органов требований к достаточности капитала кредитных организаций и к качеству активов. Впоследствии банки стали направлять свою активность в сферы, менее подверженные строгим требованиям к достаточности капитала и качеству активов. Это повлияло на появление таких новых финансовых инструментов, как секьюритизированные ценные бумаги и операции по секьюритизации активов. Тандем этих новых факторов благоприятствовал взрывному росту спроса на инновационные финансовые инструменты, способные обеспечить увеличение системных эффектов, а так же уменьшение и диверсификацию системных рисков, повышения ликвидности с целью увеличения свободных ресурсов кредитных организаций и, соответственно, укрепления их финансового состояния.

Финансовая устойчивость банков в условиях нестабильности финансовой системы

Немгирова Гиляна Васильевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистр
Научный руководитель: д. э. н., проф. Халилова Миляуша Хамитовна.

Нестабильность финансовой системы обуславливает необходимость совершенствования теории и практики регулирования банковской деятельности, в частности, разработки мер, нацеленных на предотвращение кризисных явлений в банковской сфере, новых инструментов и методов выявления, и прогнозирования кризисных явлений, средств и способов противодействия им. Банковский менеджмент состоит из двух крупных блоков: управление финансово-экономической деятельностью банка; управление персоналом. Актуальность и практическая значимость темы определяется тем, что в настоящее время, ключевыми проблемами являются кризис неплатежей, обострившаяся конкуренция на рынке финансово-кредитных услуг, усложненное обеспечение надежности банков. Своевременное выполнение своих обязательств перед клиентами, а также возможность прибыльно развиваться и финансировать собственную деятельность в долгосрочной перспективе, являются ключевыми в условиях нестабильности финансовой системы. Научная новизна работы заключается в разработке рекомендаций по

оценке и совершенствованию финансовой устойчивости банков. Особое внимание следует уделить выявлению негативных факторов, влияющих на финансовую устойчивость, таких как: технические ошибки в процессе управления из-за слабой компетентности руководителей банка и его сотрудников, попытка завуалировать создавшееся тяжелое финансовое положение путем привлечения временных источников, попытки исказить отчетность путем сокрытия нереальных активов и убытков, прямой обман и мошенничество и др. Банкам необходимо постоянно поддерживать медиарейтинг, увеличивать участие представителей в освещаемых прессой мероприятиях [1]. Сегодня банкам необходимо строить тактику и стратегию взаимоотношений с клиентами, разрабатывая индивидуальные концепции решения банком сложных проблем по обслуживанию. Необходимо, как можно лучше понять потребности клиента и своевременно предложить нужный ему продукт. Управление потоком денежных средств клиента является основной целью проведения финансового менеджмента [2]. Разработка новых подходов к совершенствованию политики банков по оптимизации финансовой устойчивости и ликвидности, выделение достоинств и недостатков, используемых в настоящее время методов их оценки и обоснование концепции комплексного управления активами и пассивами банков, представляют собой проблемы теоретического, методологического и практического характера, исследование которых важно обеспечить на макро и микро уровне [3]. Привлекая дополнительные денежные средства, банк получает возможность увеличить свою финансовую базу. В случае нестабильности банков, за счет средств резервных фондов, гарантирующих вклады граждан, могут быть покрыты их потери, что может сохранить доверие клиентов к банковской системе, в целом, и увеличить ее финансовую состоятельность.

Список литературы:

1. Эзрох Ю.С. Конкурентоспособность банков и их медиаактивность // Банковское дело. – 2013. - № 7
2. Данилишина Л.В. Стратегия, направленная на усиление роли отечественной банковской системы в мировом масштабе – путь к ликвидации несоответствия уровней экономики России и финансово-кредитной системы страны // Банковское дело. – 2013. - № 8.
3. Анащенко А.Г. Тенденции функционирования банковской системы на современном этапе // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. - № 2.

Новые инструменты рынка опционов

Панков Александр Юрьевич
Санкт- Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: д.э.н., проф. Иванов Виктор Владимирович

Последней значительной новацией на опционных рынках было внедрение в начале 1990- х годов биржевых долгосрочных опционов LEAPS. Финансовый кризис 2008 года нанёс существенный количественным ущерб развитию мировых финансовых рынков. Качественно же рынки начали развиваться в сторону создания новых финансовых инструментов, поскольку существовавшие на тот момент инструменты не обеспечили в должной мере функции предупреждения и защиты от рисков.Крупнейшие мировые биржи возобновили внедрение новых видов финансовых инструментов. В первую очередь удовлетворялся спрос на финансовые инструменты, защищающие от риска банкротств, дефолтов и существенного падения цен. В марте 2009 года СВОЕ запустила так называемые DOOM-опционы (созвучно с англ. *doom* – судьба, рок, гибель), расшифровываемые как пут-опционы «глубоко-не-в-деньгах» (Deep-out-of-the-money put options), которые позиционируются как

инструмент, превосходящий по многим показателям кредитно-дефолтные свопы (или CDS) и, самое главное, являющиеся биржевыми инструментами. К сожалению, этот инструмент не заменил CDS, несмотря на значительный потенциал. Ровно через два года в марте 2011 года CBOE запустила торговлю бинарными опционами на кредитные события CEBO (Credit Event Binary Options). Затем, в октябре 2011 года, были запущены FLEX-опционы (от англ. *flexible* - гибкий, пластичный), которые были предназначены для привлечения клиентов, торгующих на внебиржевых (OTC) рынках. Примерно за три месяца до этого FLEX-опционы запустила NYSE Euronext. 18 марта 2013 года NYSEEuronext и CBOE запустили мини-опционы, позволяющие торговать располагая гораздо меньшим количеством финансовых ресурсов. Другие крупные биржи также используют новые инструменты, с той разницей, что они в основном с переменным успехом копируют уже внедренные американскими гигантами инструменты. Поскольку 95 % срочного рынка в России находится в биржевом сегменте, внедрение FLEX-опционов не представляется целесообразным. Тем не менее, многие опционные контракты на Московской бирже испытывают крайний недостаток ликвидности, во многих случаях в течение торгового дня полностью отсутствуют заявки на торговлю. Поэтому возможностей для развития здесь больше, чем на относительно освоенном рынке фьючерсов. Для оживления российского финансового рынка было бы полезным ввести новый финансовый инструмент, который позволял бы также привлечь даже относительно некрупных участников. Факторами, мешающими их входу на опционные рынки, на наш взгляд, являются сложность оценки прав и обязательств по опционным контрактам, сложность бухгалтерского учёта операций с такими инструментами и, самое главное, довольно крупные суммы гарантийного обеспечения, которые устанавливает Московская биржа.

Поэтому внедрение инструмента, элиминирующего эти проблемы, позволило бы не только оживить рынки за счёт привлечения отечественных игроков, но и в перспективе могло бы привлечь зарубежных опционных трейдеров, поскольку существующая тенденция оттока клиентов на внебиржевые рынки свидетельствует о неудовлетворенности предлагаемым в данный момент на биржевых площадках набором финансовых инструментов. Это создаёт возможность переключения финансовых потоков на другие биржи. Такая возможность есть у Московской биржи, поскольку западные финансовые институты определенно проявляют к ней интерес по мере того, как Московская биржа делает участие для них более удобным. В частности, сразу же после перехода торговли на фондовом рынке в режим расчётов T+2, «четыре международных банковских гиганта - Citigroup, Merrill Lynch, Morgan Stanley и Credit Suisse - открыли для своих клиентов прямой доступ к торговле акциями на Московской бирже.

Первоначальное размещение акций как способ привлечения собственного капитала

Петросян Карен Ашотович
Санкт-Петербургский государственный университет, бакалавр
Научный руководитель: к.э.н., доц. Сорокин Александр Иванович

IPO далеко не новое явление в истории мировой экономики, получившее бурное развитие в середине 19-го века, когда масштабные проекты потребовали значительных капиталов, суммы которых намного превышали возможности отдельных предпринимателей. Продажа акций широкой публике не только дала

мощный толчок дальнейшему развитию производительных сил, но, что может быть более важно, позволила сформировать широкий круг собственников, заинтересованных в результатах деятельности акционерных компаний. В постсоветское время, начиная с середины 90-х годов, у российских компаний появилась возможность привлечения капитала на внутреннем и внешнем рынках за счет первичного размещения. В рамках реализации важнейшей стратегической задачи развития российского бизнеса – перехода на инновационный путь развития, особую актуальность приобретает тема исследования проблем развития российского рынка ценных бумаг, и в частности – рынка размещения акций. Неотъемлемой чертой инновационной экономки является наличие развитого финансового рынка, способного обеспечивать необходимыми ресурсами инвестиционную деятельность, ведь выход на публичное размещение для любой компании-эмитента – это важный шаг для её дальнейшего развития, привлечения капитала, инвесторов как российских, так и западных, формирования публичного имиджа компании. Целью исследовательской работы является изучение особенностей, форм и методов размещения акций российских компаний как способа привлечения собственного капитала. Причины выхода компаний на IPO многообразны. Но очевидно, что IPO - шаг в направлении реализации долгосрочной стратегии развития компании, независимо от конкретно формулируемых целей. Наиболее распространенными из которых являются: привлечение собственного капитала, улучшение имиджа компании, снижение коэффициента долговой нагрузки, стремление уменьшить налоговое бремя, получение рыночной оценки компании. Цели определяется множеством факторов и индивидуальны для каждой компании и страны, на рынке которой она функционирует. Постоянно меняются и совершенствования методы проведения IPO, вследствие чего сегодня результаты первичных открытых размещений в значительной степени определяются используемыми методами. С необходимостью появляется проблема исследования государственного регулирования процедуры размещения в различных странах, что с неизбежностью влечет за собой сравнение внутренних и международных размещений. Внутренние размещения организуются в случае эмиссий до 100 млн долл. Международные размещения, равно как внутренние, обладают своими преимуществами. Преимущества международных размещений — это снятие ограничений в размерах рынка, расширение базы инвесторов, увеличение поступления от размещений, подготовка к возможным слияниям и поглощениям иностранных компаний, сведение разницы в оценке акций к минимуму. К главным недостаткам международного размещения акций относятся: более высокая стоимость размещения и повышенные требования к раскрытию информации. Но, самое главное, - выход на IPO влечет за собой повышенные требования в уровню менеджмента компании. По статистике более 50% крупнейших размещений российских компаний происходит на иностранных рынках, Причины этого явления многообразны и требуют исследовании, равно как, требует дальнейшего совершенствования правовая база размещений в России. Дальнейшие усилия в этом направлении, несомненно, послужат для компаний дополнительным стимулом в выборе соответствующей площадки для первичного размещения своих акций.

Управление внешним долгом России

Попова Светлана Борисовна
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, студентка
Научный руководитель: ст. преподаватель, Жилюк Дмитрий Александрович

В наши дни почти каждый человек имеет свое представление об управлении государственным долгом. Из-за того, что в Бюджетном кодексе Российской Федерации отсутствует четкое понятие управления государственным долгом, вполне ясна недостаточная законодательная проработка вопросов управления в сфере внешнего и внутреннего долга. Из теории известно, что государственный долг - долговые обязательства РФ перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права, полностью и без условий обеспечивающиеся государственной казной. Составляющей частью госдолга является внешний долг, к нему относятся обязательства перед нерезидентами в иностранной валюте. На 1 сентября 2013 года внешний долг РФ составил 49,5 млрд. долларов США или 37,4 млрд. евро. Рост внешнего долга может негативно повлиять на международный авторитет государства и снизить доверие населения к политике своего правительства. Почему? Хотя бы потому, что обслуживание долга требует дополнительных материальных средств, источником которых является повышение налогов. А увеличение налогов снижает стимул к труду, инвестированию в экономику и инновациям. Однако большой государственный долг может и не быть проблемой для страны. При огромном госдолге до финансового кризиса в США происходил рост экономики. В первую очередь это связано с умелой политикой управления государственным долгом. Во-вторых, крупные корпорации, такие как Apple, Microsoft, IBM и другие, ежегодно приносят огромную прибыль и, тем самым, являются стабильным источником дохода США. Плюс ко всему этому можно прибавить высокий кредитный рейтинг. В случае с Россией рост госдолга негативно отразится на положении страны в мире. К главным проблемам управления долгом можно отнести: отсутствие стабильных источников дохода государства; низкий кредитный рейтинг; рост задолженности физических лиц; плохой инвестиционный климат в стране. В качестве основных целей управления внешним долгом можно выделить: сохранение объема долга на экономически безопасном уровне; сокращение стоимости его обслуживания; обеспечение исполнения обязательств в полном объеме. Набор применяемых российским правительством финансовых методов управления накопленным внешним долгом невелик, это: рефинансирование, аннулирование или дефолт, реструктуризация, новация, унификация, конверсия, консолидация и отсрочка погашения займа. К сожалению, вне поля зрения остаются многие новые явления и тенденции в международной финансовой системе, опыт крупных должников, добившихся существенного облегчения долгового бремени за счет комплексного подхода и использования нетрадиционных методов. Цель управления внешним долгом - создание условий использования имеющихся возможностей внешнего финансирования, не порождая при этом будущих проблем с платежным балансом или государственным бюджетом. Следовательно, для России становится очевидной необходимость совершенствования стратегии управления государственным долгом. Можно предложить следующие методы управления внешним долгом: осуществление операций по снижению стоимости обслуживания долга, а также необходимость создания специальных нормативных актов, регулирующих

операции по выкупу и досрочному погашению долга; замещение внешних заимствований внутренними; расширение рыночного сектора во внешнем долге; повышение эффективности использования зарубежных финансовых активов; обозначение пределов новых заимствований; оптимизация структуры заимствования по срокам и по самому портфелю, состоящая в том, чтобы избежать в будущем пиков платежей; отказ от практики привлечения связанных кредитов; повышение кредитного рейтинга страны. России необходима хорошо проработанная стратегия управления внешним долгом.

Возможности управления налоговым потенциалом региона

Пугачев Андрей Александрович
ФГБОУ ВПО Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Парфенова Людмила Борисовна

Существующая бюджетная асимметрия проявляется в структуре распределения налоговых доходов между уровнями бюджетов бюджетной системы (вертикальная асимметрия), а также в сложившемся уровне дифференциации регионов по значению ВРП на душу населения (20 раз), по среднедушевым денежным доходам (5 раз), по налоговым доходам на душу населения (более 40 раз) (горизонтальная асимметрия). Так в 2012 году федеральный бюджет РФ аккумулировал 67% налоговых доходов и осуществил 55% бюджетных расходов, бюджеты субъектов федерации – 20% налоговых доходов и 38% бюджетных расходов, бюджеты муниципальных образований – 13% налоговых доходов и 7% расходов бюджетной системы РФ. Вместе с тем, налоговое законодательство оставляет определенное пространство для маневра регионам в области расширения налоговой базы. Инструментами управления налоговым потенциалом региона сегодня могут быть внедрение горизонтальной налоговой конкуренции на субфедеральном уровне, в первую очередь, за счет использования возможности снижения ставки налога на прибыль организаций в части, зачисляемой в региональный бюджет, использование преимуществ инвестиционного налогового кредита, совершенствование налогового администрирования. В России горизонтальная налоговая конкуренция регионов находится на начальном этапе развития. Ярким примером реализации политики налоговой конкуренции является почти полувековой опыт стран ЕС, опыт США. В ЕС основными инструментами налоговой конкуренции являются меры в области изменения ставок и введения налоговых льгот по индивидуальному подоходному налогу (PIT) и налогу на прибыль корпораций (CIT). Широкие перспективы для развития конкуренции открывает использование прогрессивной шкалы налогообложения, что стало общеизвестным фактом благодаря истории с гражданством актера Ж. Депардье, который как налогоплательщик выбирал наиболее благоприятные условия налогообложения своих доходов и капитала. В России процесс горизонтальной налоговой конкуренции наиболее ярко характеризует пример снижения ставки налога на прибыль организаций в Пермском крае в 2009 году: ставка налога была снижена с 20 до 15,5%, в год снижения ставки налоговые поступления по налогу на прибыль организаций снизились на 43%, что в том числе было обусловлено влиянием глобального финансово-экономического кризиса, но уже в 2010 году наблюдался прирост на 34%, в 2011 – на 25%, в 2012 году на 29% и каждый год были выше средних темпов прироста по РФ, но инвестиции в основной капитал в Пермском крае уже в год снижения ставки выросли более

чем в 4,5 раза. В 2011 г. в результате процесса конкуренции вслед за Пермским краем соседняя Свердловская область также была вынуждена снизить ставку до 15,5%, и инвестиции в основной каптал и поступления по налогу на прибыль организаций в связи с более благоприятными конъюнктурными факторами выросли уже в год снижения ставки. Снижение ставки налога на прибыль организаций является наиболее масштабной мерой в рамках горизонтальной налоговой конкуренции регионов, однако этот процесс может генерироваться и другими инструментами, например, введением налоговых льгот по налогу на прибыль для отдельных видов деятельности, снижением ставок по региональным и местным налогам. Совершенствование инвестиционного налогового кредита также может быть инструментом развития налоговой конкуренции. Фактически он представляет собой отсрочку от уплаты налога на прибыль организаций, а также региональных и местных налогов с последующей (на срок до 5 лет) их уплатой и уплатой процентов в размере от ½ до 2/3 ставки рефинансирования. Инвестиционный налоговый кредит остается невостребованным инструментом в силу наличия серьезных институционально-правовых и финансовых недостатков его сущности, ограничения перечня налогов, по которым он может быть применен, а также отсутствия заинтересованности региональных и местных налоговых органов в его предоставлении. Данные недостатки существенно сокращают потенциал внедрения данной меры – в настоящее время только Республика Коми использует возможности данного инструмента.

Налогообложение на финансовых рынках

Пустовалов Андрей Александрович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Иванов Виктор Владимирович

Рано или поздно большинство развивающихся стран сталкиваются со сложностью увеличивать доходы для обеспечения публичных услуг, таких как образование, здравоохранение, охрана, а также инфраструктура. Налоги и акцизы являются основными источниками дохода любого государства. Изменение налоговой политики, с целью пополнения бюджета, не всегда приводят к должным результатам, так как развивающиеся страны сталкиваются с другими проблемами, такими как: повсеместная коррупция, уклонение от уплаты налогов, создание приступных схем уменьшения налогооблагаемой базы, а также неэффективная система изымания налогов. Одним из относительно новых источников финансирования можно считать налогообложение финансовых рынков и финансовых операций. Налогообложение финансовых операций и рынков может носить не только фискальную функцию, но также стимулирующую или сдерживающую функции для определенного вида операций. Российская налоговая система все еще не пришла к своему законченному относительно постоянному виду. Ежегодно появляются дополнения и поправки в Налоговый Кодекс Российской Федерации. Тоже касается и налогообложения на рынках ценных бумаг. В 2010 году введены новые поправки, согласно которым налогооблагаемая база на финансовых рынках для физических лиц зависит от финансового результата по следующим типам операций: ценные бумаги, допущенные к торгам на организованных рынках ценных бумаг, как российские, так и иностранные, деривативы, обращающиеся на организованном рынке, основными активами которых является ценные бумаги и индексы, а также деривативы базовым

активом которых не являются фондовые деривативы, такие как, металлы, нефть и т.п., а также ценные бумаги и деривативы, не обращающиеся на организованном рынке. Евросоюз уже более года рассматривает возможности внедрения налога на финансовые операции. Однако, ввести подобный налог готовы лишь 11 стран, на долю которых приходит большая часть валового внутреннего продукта Евросоюза. Реализация проекта по внедрению налога запланирована на начало 2014 года. Предположительно членами новой инициативы станут: Бельгия, Австрия, Словакия, Германия, Франция, Греция, Италия, Эстония, Испания, Словения и Португалия. Присоединиться к проекту может любая страна Евросоюза. Основные параметры нового налога уже определены: минимальная ставка составит 0,1% в отношении акций, облигаций, паев коллективных инвестиционных фондов, инструментов денежного рынка, соглашений РЕПО и договоров займа ценных бумаг; 0,01% - для производных инструментов. Государства - участники зоны налога на финансовые транзакции могут по своему усмотрению устанавливать более высокие ставки. Налог распространяется на каждого из участников сделки. Для определения транзакций, подлежащих налогообложению, будут применяться принципы "резидентства" и "места эмиссии", - эти принципы предполагают, что сделка должна облагаться налогом независимо от места ее осуществления, если финансовый институт - участник сделки зарегистрирован в одной из 11 стран налоговой зоны или предметом транзакции является финансовый инструмент, эмитированный в одной из этих стран. Налог на финансовые транзакции не будет распространяться на договоры страхования, ипотечные кредиты и кредиты бизнесу, операции по кредитным картам, платежные операции, банковские депозиты и другие операции. Выведены из-под действия налога первичные выпуски акций и облигаций, предназначенные для привлечения нового капитала компаниями, а также операции с Европейским ЦБ, центробанками стран Евросоюза, антикризисными фондами. По сути своей вводимый налог практически полностью повторяет налог Тобина, предложенный еще в 1972 году. Стоит отметить, что практическая реализация этого налога может привести к негативным последствиям:оттоку капитала из Ерозоны, нарушению работы пенсионной системы ЕС и множества других фондов, так как полностью или частично разрушит их бизнес модель, нарушению ликвидности европейской финансовой системы и непропорциональности воздействия на малый и средний бизнес.

Государственное финансирование как источник развития инновационного бизнеса

Путренков Сергей Иванович
Санкт-Петербургский Государственный Университет, аспирант
Научный руководитель: д.э.н., доцент Ковалев В. В.

Основным источником финансирования инноваций в большинстве случаев являются собственные средства предприятий. Однако, государственные инвестиции, т.е. средства бюджета и внебюджетных фондов очень важны, финансирование инновационной деятельности из собственных источников ограничивает реализацию потенциала предприятий, поскольку для широкомасштабных инвестиций и реструктуризации предприятия нужны значительные финансовые вложения, которыми само предприятие, как правило, не располагает. Целью государственной политики в области развития инновационной системы названо формирование экономических условий

для вывода на рынок конкурентоспособной инновационной продукции путем объединения усилий государства и предпринимательского сектора экономики. Значение данной политики связано с финансированием инновационной деятельности, однако значительную роль может играть и содействие проведению инновационных проектов компаниями. Основные направления реализации данной политики следующие: 1.Создание благоприятной экономической и правовой среды в отношении инновационной деятельности. 2. Формирование инфраструктуры инновационной системы. 3. Создание системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

Прямая поддержка в данном случае, – это непосредственное финансирование конкретных инновационных проектов, работ и компаний в виде оплаты по государственным контрактам научных исследований и разработок, инвестирования в уставной капитал, предоставление государственного кредита. Прямое государственное финансирование осуществляется на базовом уровне в виде поддержки подведомственных научных организаций, осуществляемых фундаментальные и другие исследования. Косвенная поддержка представляет собой создание государством условий, направленных на привлечение в научно-техническую сферу средств частных инвесторов, а также стимулирование компаний к самофинансированию по данному направлению. Данная поддержка оказывается в виде предоставления налоговых и таможенных льгот, выдачи государственных гарантий, субсидирования процентных ставок по банковским кредитам и другими способами. В числе этих методов важную роль играют меры налогового стимулирования. Существует большое количество видов льгот, например, установление необлагаемого минимума объекта налога, освобождение от его уплаты некоторых групп плательщиков, либо снижение ставок для них и т.д. Существуют и специфические примеры налогового стимулирования, такие как инвестиционный налоговый кредит. Суть такого метода заключается в изменении срока уплаты налога, при котором организация получает возможность в течение определенного срока и в определенных пределах снизить свои платежи по налогам с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и процентов. В данном случае уменьшение производится по каждому налоговому платежу до тех пор пока сумма таких уменьшений не сравняется с предоставленным налоговым кредитом. Таким образом, в данном случае речь идет не о реальном долговом финансировании, а о получении отсрочки по уплате налога в бюджет. Помимо налоговых методов косвенного государственного финансирования инноваций могут использоваться и неналоговые методы, среди которых отметим следующие: Государственные гарантии и поручительства, предоставляемые в адрес кредитных организаций, финансирующих компании занимающиеся инновационной деятельностью. Субсидирование процентных ставок по банковским кредитам, выдаваемым в рамках проектного финансирования. Разнообразные таможенные льготы, например, отсрочка по уплате ввозных таможенных пошлин на технологическое оборудование, не производимое в стране. Активное государственное финансирование и стимулирование инновационной деятельности ускорит модернизацию российской экономии и переход ее на совершенной новый этап развития.

Приоритетные направления финансовой оценки неплатежеспособного предприятия

Семенова Марина Сергеевна
Санкт – Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Львова Надежда Алексеевна

В зависимости от теории баланса выделяют принципиально различные подходы к анализу платежеспособности предприятия. С точки зрения теории статического баланса платежеспособность оценивается соотнесением общей величины активов к совокупной задолженности. Динамическая теория позволяет оценить платежеспособность сопоставлением наиболее ликвидного имущества (оборотных активов) с краткосрочной кредиторской задолженностью [1]. Смешение принципов статической и динамической теории приводит к неоднозначности определения неплатежеспособности предприятия. В данном исследовании под неплатежеспособностью будем подразумевать отсутствие денежных средств и их эквивалентов для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Именно неспособность осуществлять должником расчеты по денежным обязательствам позволяет начать дело о банкротстве. Мы обратились к популярным в российской практике моделям прогнозирования банкротства и установили, на что необходимо обращать внимание при анализе и оценке неплатежеспособного предприятия, расчет каких коэффициентов является приоритетным. Нами были рассмотрены следующие модели: система показателей жизнеспособности фирмы У. Бивера (1966 г.); многофакторные МДА-модели Э. Альтмана (1968 и 1993 гг.), Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова (1998 г.), Беликова А.Ю. и Давыдовой Г.В. (1999 г.), рейтинговые модели А.В. Колышкина (2003 г.). Проанализировав данные модели, а также официальные российские рекомендации, применяющиеся в процедурах банкротства [2], мы установили, что при оценке финансового состояния неплатежеспособного предприятия приоритетное внимание уделяется анализу ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости и рентабельности. По мнению Э. Альтмана, при прогнозировании банкротства методом традиционного коэффициентного анализа показатели рентабельности, ликвидности и платежеспособности являлись наиболее значимыми индикаторами [3, с. 590]. Внимание аналитиков, оценивающих вероятность банкротства, в блоке «ликвидность и платежеспособность» сосредоточено на оценке доли собственных оборотных средствах в активах. Коэффициент показывает, какая доля активов была профинансирована за счет собственных средств.В данной группе находит свое отражение и коэффициент покрытия: он показывает, сколько средств оборотных активов приходится на краткосрочные обязательства. Блок финансовой устойчивости представляют такие показатели как отношение собственного капитала и заемного, финансовый леверидж. «Львиная доля» показателей в моделях прогнозирования банкротства относится к оценке рентабельности. Встречаются различные модификации показателя рентабельности активов (в числителе используется как операционная прибыль, так и чистая прибыль). В трех из пяти моделей используется отношение выручки от продажи к валюте баланса, данный показатель можно интерпретировать следующим образом: какую выручку генерирует данная структура активов, какова общеэкономическая эффективность использования ресурсов предприятия. Эффективная методика финансовой оценки неплатежеспособного предприятия должна включать: анализ

платежеспособности и ликвидности, финансовой устойчивости, оценку зависимости предприятия от заемных средств, а также анализ рентабельности, позволяющий оценить, какую прибыль генерируют активы предприятия, способна ли она обеспечить бесперебойность его деятельности.

Список литературы и источников:

1. Пятов, М.Л. Анализ платежеспособности организации / БУХ.1С (Интернет ресурс для бухгалтеров). URL: http://www.buh.ru/document-643.

2. «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа»: Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 №367 // Российская газета. – 1 июля 2003.

3. Altman, E.I. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy/ E.I. Altman // The Journal of finance. – 1968. – № 4. – P. 589 – 609.

Оценка кредитного риска коммерческого банка с использованием VaR-модели

Сергеева Светлана Михайловна

Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант

Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент Тарасова Юлия Александровна

Для успешного кредитования банки должны разрабатывать и внедрять эффективные системы оценки и управления кредитными рисками. Актуальность данной темы исследования заключается в том, что в последнее время кредитная деятельность банков становится все более многообразной: видоизменяются старые кредитные продукты, на рынке появляются новые, клиенты требуют более внимательного, индивидуального подхода при формировании сложных кредитных продуктов. Подобное положение позволяет банкам осуществлять кредитную деятельность по разным направлениям, которые сопровождаются усложнёнными и более масштабными рисковыми ситуациями. На основе анализа политики управления рисками ОАО «Сбербанк Росси», был сделан вывод, что степень кредитного риска в большей степени зависит от организации банком кредитного процесса. Важными составляющими этого процесса, которые помогут в значительной мере снизить риск кредитных сделок, являются: наличие инструментов и методологических документов, которые бы регулировали кредитные операции; разработка четкой процедуры рассмотрения заявки и разрешения на выдачу ссуды, определение обязательных требований к кредитной документации клиента-заемщика; создание эффективного контроля над объективностью выдаваемой ссуды и наличие источников погасить её; четкая постановка работы аналитиков банка и высокий уровень информированности о клиентах.

При проведении оценки кредитного риска использовалась VaR-модель. Для построения модели обработке подверглись данные по кредитам, выданным коммерческим банком ОАО «Сбербанк России» юридическим лицам. Объем проанализированной выборки составил 570 ссуд. По каждому заемщику была известна сумма полученного кредита, внутренний кредитный рейтинг заемщика и сведения о наступлениях дефолтов по обязательствам. Результаты 10000 экспериментов Монте-Карло позволили построить эмпирическую функцию распределения потерь с помощью программы Crystall Ball. В результате, кредитный риск составил 5,22% от стоимости кредитного портфеля, который включает в себя как ожидаемые, так и неожидаемые потери по кредитному портфелю. Полученную в результате величину максимальных

потерь следует использовать в качестве ориентира для создания резервов на возможные потери по ссудам и для поддержания уровня надежности банка.Следующим этапом было сопоставлено рассчитанное значение величины максимальных потерь по портфелю с нормативными значениями достаточности капитала, установленными ЦБ РФ. На основе проведённого исследования можно было сделать вывод, что уровень капитала, необходимый для покрытия фактически принимаемых банком рисков ниже регулятивного капитала, диктуемого требованиями надзорных органов. Следовательно, банк имеет возможность проводить более «агрессивную» стратегию деятельности путем расширения своих активных операций и принятия повышенных рисков. Использование разработанной модели оценки, даст возможность руководству банка осуществлять постоянный мониторинг уровня риска кредитного портфеля, планировать возможные композиции и устанавливать лимиты на кредитный портфель. Важно, чтобы система управления кредитными рисками была прозрачной, практичной и соответствовала стратегическим целям коммерческой организации.

Современные принципы управления государственным долгом

Сизова Татьяна Михайловна
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кузьмин Иван Григорьевич

Управление государственным долгом – это процесс разработки и выполнения стратегии управления задолженностью органов государственного управления, которая позволит привлечь необходимую сумму финансирования, выполнить целевые установки правительства в отношении степени риска и затрат, а также решить любые другие задачи, поставленные правительством в области управления государственным долгом. Актуальность данной темы объясняется тем, что в современном мире присутствуют примеры стран с неэффективно функционирующей структурой долга. Причинами возникновения кризисов могут служить различные факторы, в том числе и отсутствие принципов управления государственным долгом. К современным принципам управления государственным долгом относятся принципы гласности, согласованности, учета рисков, безусловности, единства долговой политики, оптимальности. Принцип гласности в управлении государственным долгом подразумевает предоставление достоверной, своевременной и полной информации о параметрах займов всем заинтересованным лицам. Например, данные о динамике объема государственного долга РФ представлены в открытом доступе на Интернет-ресурсе Министерства финансов РФ, а именно в 2011 г. внутренний долг РФ составил 4191 млрд. руб., внешний – 1153 млрд. руб., что составило 9,8% к ВВП страны. В 2012 г. внутренний долг – 5462 млрд. руб., внешний – 1723 млрд. руб. или 11,8% к ВВП. В 2013 г. ожидаемый внутренний долг составит 6601 млрд. руб., внешний – 2146 руб. или 13,1% к ВВП. В 2014 г. соответственно – 7590 млрд. руб., 2546 млрд. руб. или 13,7 %. В 2015 – соответственно 8314 млрд. руб., 2833 млрд. руб. или 13,4%. Низкие показатели государственного долга выгодно отличают Россию от значительного большинства, как развитых, так и развивающихся стран. На фоне пересмотра в сторону понижения рейтингов многих стран в последние годы, в основном по причине существенного ухудшения показателей долговой устойчивости, российские рейтинги характеризуются стабильностью принадлежности к инвестиционной категории. По кредитным рейтингам 2012

г., составленным международными агентствами Fitch, Moody's и Standard&Poor's, Россия занимает пятнадцатое место с 11,5% государственного долга по отношению к ВВП. Лидирующую позицию занимает Япония (234,5%), а США (106,7%) занимает пятое место.Принцип согласованности также является неотъемлемой частью политики управления государственным долгом. Данный принцип подразумевает обеспечение максимальной гармонии интересов кредиторов и государства-заемщика. Россия как суверенный заемщик заинтересована в том, чтобы создавать «целевые ориентиры» для формирования благоприятных условий заимствований для национальных хозяйствующих субъектов, обеспечивая координацию выходов российских эмитентов на международные рынки капитала. Присутствие России в наиболее востребованных сегментах долговых рынков должно поддерживаться. Также существует принцип учета рисков, который обращает внимание на возможное неблагоприятное развитие ситуаций при определенных условиях. Примером данного принципа может служить сценарий, при котором в планируемом периоде Россия может лишиться одного из важнейших факторов финансовой стабильности – Резервного фонда РФ. Его объем, ожидаемый к 1 января 2014 г., составит 3,2 трлн. руб. Однако в случае развития макроэкономической ситуации в 2013 году по худшему сценарию в отношении цены на нефть, не только не удастся достичь планируемых объемов Резервного фонда, но и придется направлять на выполнение в 2013 году расходных обязательств средства из Резервного фонда. Существует принцип единства долговой политики, направленный на обеспечение единого подхода в политике управления государственным долгом со стороны федерального центра по отношению к субъектам федерации и муниципальным образованиям. Заключающим принципом выступает принцип оптимальности, который предполагает создание такой структуры государственных займов, чтобы выполнение обязательств по ним было сопряжено с минимальными затратами и минимальным риском, а также оказывало наименьшее отрицательное влияние на экономику страны. Управление государственным долгом является сложным и многофакторным процессом. Для упрощения и систематизации данного процесса выделяют принципы управления государственным долгом, которые отражают основы формирования современной политики государства и определяют основные ориентиры для действующих субъектов управления.

История возникновения факторинга как инструмента финансирования международной торговли

Синица Евгения Алексеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, соискатель
Научный руководитель: д.э.н., доцент Канаев Александр Владимирович

Современный факторинг включает комплекс торгово-финансовых услуг, которые банки и факторинговые компании, выступающие в роли финансовых агентов, оказывают поставщикам, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа. Его популярность среди участников внутренней и внешней торговли обусловлена, прежде всего, возможностью использования дебиторской задолженности контрагентов в качестве актива для финансирования бизнеса. Факторинг становится инструментом увеличения масштабов и удешевления коммерческого кредитования, обеспечивающего расширение бизнеса и ускорение торгового оборота. В своем развитии факторинг прошел длительный процесс эволюции, начиная от единичных

сделок, связанных с оборотом денежных требований в Древней Месопотамии, до обособления факторов как самостоятельной группы финансовых посредников в Италии XIII в. Важно отметить, что уже на раннем этапе эволюции факторинг был напрямую связан с организацией и финансированием именно международной торговли, которая достигла высокого уровня развития в первом в истории международном торговом центре города-Государства Каниш (передняя Азия) в XIX в. до н. э. Возникшие здесь формы торговли и финансовые инструменты во многом значительно опередили свое время. Действительно, в этой купеческой среде впервые зародилась и получила развитие система кредитных отношений, уровень которых мало в чем уступал возникшей гораздо позднее древнеримской системе. Это касается правовых инструментов, коллективных форм ведения бизнеса и агентских отношений, а также связанной с ними комиссионной торговли в кредит. Рассматриваемые экономико-организационные и правовые феномены, взятые в совокупности, заслуживают признания в качестве исторически первых форм инструментов и институтов, образующих концептуальный каркас современного факторинга, роль базового элемента в котором играет обращаемое договорное право требования, в простейшем виде – дебиторская задолженность в сделках коммерческого кредита. Система взаимного кредита канишских купцов включала такие важные финансовые феномены, связанные с обращением денежных долговых требований, как их инкассация третьими лицами, регресс по исполненным долговым требованиям, а также их продажа или залог. Именно этот феномен обращаемости в совокупности с агентским и кредитным обслуживанием оптовой торговли в практике канишских купцов, представляющих интересы торговых домов г. Ашшура (Древняя Ассирия), можно считать исходным историческим прототипом факторинга и факторинговых отношений. В более позднюю – римскую эпоху, получила серьезное развитие агентская составляющая факторинга и факторинговых отношений. Здесь впервые возник институт уступки долгового требования – цессия (*cessio*). Его развитию способствовала существовавшая в то время экономическая практика дисконтирования долговых требований и их продажа заинтересованным лицам. Первоначально передача долгового требования делалась в рамках института новации, обеспечивающего прекращение первоначального обязательства и замену его новым обязательством, облеченным в форму стипуляции. Позднее появилась новая форма передачи обязательства с использованием представительства прокуратора. Последний действовал как представитель кредитора для уступки требования в пользу нового кредитора. Так происходила продажа права взыскания с должника по обязательству, являющаяся, по сути, механизмом инкассации задолженности. Следующий этап развития факторинговых отношений охватывает XIV–XV вв. В этот период в Италии появилась фигура «оседлого» купца, который закупал товары у производителей и реализовывал их через своих агентов на разных рынках. Для ведения такого стационарного бизнеса итальянские купцы стали активно создавать во Фландрии и других странах многочисленные филиалы-fondachi, которые на русский язык традиционно переводятся как «фактории». Комиссионные соглашения, используемые в практике венецианских купцов в XIV–XV вв., стали очередным важным этапом в становлении факторинговых отношений, дальнейшая эволюция которых привела к появлению современного облика этого инструмента финансирования торговли.

К вопросу о сравнении объемов рынков базовых активов и деривативов

Сыч Андрей Васильевич
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант 2 курса
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц., Дарушин Иван Александрович

Деривативы выполняют важные функции на финансовом рынке и позволяют участникам существенно расширить свои возможности при управлении рисками базовых активов. Хеджеры, арбитражеры, спекулянты совершают сделки на биржевом и внебиржевом рынках. И можно однозначно заявить, что годовые объемы торгов на них огромны. Традиционно, в качестве показателя объема рынка деривативов используется notional amount outstanding[i] (условная сумма задолженности), публикуемый Банком Международных Расчетов (БМР) одновременно с показателем gross market value (валовая рыночная стоимость). «Условная сумма задолженности» в настоящее время составляет более половины квадриллиона долларов. Деривативы заключаются с использованием различных базовых активов и, в этом отношении, представленную информацию можно сравнить с суммарными данными по рынкам базовых активов. При торговле акциями и облигациями заключение сделок генерирует поток информации, дающий возможность однозначно описать на текущую дату обороты и объем рынка в денежном выражении. Динамика показателя «условная сумма задолженности» демонстрирует, что самую большую долю от всех заключаемых деривативов занимают процентные свопы, причем эта доля больше, чем у всех остальных производных вместе взятых. Процентный своп участвует в статистике БМР: по основной сумме в показателе «условная сумма задолженности», и по разнице процентных ставок в показателе «валовая рыночная стоимость». На практике же поставки основной суммы по этому контракту не предполагается даже теоретически, а в денежную форму трансформируется разница между процентными ставками к расчетной дате, а на текущий момент это бумажный выигрыш по открытой позиции. Начальная стоимость форвардных и фьючерсных контрактов, соглашений о форвардных ставках, свопов, как правило, равна нулю, а их заключение практически ничего не стоит. Только опционы безусловно предполагают первоначальную выплату (премию) при заключения контракта, по которой можно рассчитать объем рынка для корректного сравнения с объемом рынков базовых активов. Правда всегда нужно помнить о различии финансового результата при заключении сделок на рынке спот и опционном рынке при одинаковых финансовых вложениях. Приведенные рассуждения показывают, что имеются существенные различия функционирования рынков базовых активов и рынка производных финансовых инструментов, они не позволяют получить отдельные количественные характеристики, необходимые для сравнения, означая, помимо прочего, невозможность однозначно утверждать какой из этих рынков крупнее, и сумма в половину квадриллиона долларов не может говорить о том, что рынок деривативов крупнее суммарного объема рынков всех базовых активов. По данным БМР «условная сумма задолженности» на конец 2012 года для внебиржевого рынка составила 633 триллиона долларов, цифра не снизилась по сравнению с 2008 годом и остается на достигнутом высоком уровне, со стабильной боковой динамикой

показателя и доминированием процентных деривативов. «Валовая рыночная стоимость» 24,7 триллиона долларов, немного снизилась по сравнению с 2008 годом, но также остается на достигнутом высоком уровне, исторический максимум показателя был в 2008 году, а исторический максимум показателя «условная сумма задолженности» был в первой половине 2011 года, что совпадает с динамикой долей по базовым активам последнего. Видно, что доля непроцентных деривативов в 2008 была максимальной, а в 2011 был максимум интереса к процентным деривативам. В 2012 году мы видим максимум интереса к валютным деривативам и минимум ко всем остальным, кроме процентных. Уместно отметить, что после кризиса существенно снизилась доля CDS и «прочих», росшая до этого момента. Интерес к CDS упал до уровня начала 2006 года, это очень существенное снижение. Доля фондовых и товарных деривативов несущественна по сравнению с процентными на всем периоде наблюдения, правда предоставляемые БМР показатели рассчитываются без учета биржевого рынка.

Состояние банковского сектора Китая после экономического кризиса 2008

Сюй Чэнь
Санкт- Петербургский государственный университет, магистр
Научный руководитель: д. э. н., проф. Халилова Миляуша Хамитовна

По данным Китайского комитета по контролю и управлению в банковской отрасли, по состоянию на конец 2008 г. общий объем внутренних активов китайских банковских учреждений в национальной и иностранной валюте составил 62,4 трлн. юаней, увеличившись на 18,6% по сравнению с тем же периодом предыдущего года. Согласно данным названного комитета, в конце 2011 года общая сумма пассивов китайских банковских учреждений составила 58,6 трлн. юаней (рост на 18,2%). Объем активов государственных коммерческих банков Китая составил 31,8 трлн. юаней при увеличении на 13,7%, акционерных коммерческих банков – 8,8 трлн. юаней (рост на 21,6%), городских коммерческих банков – 4,1 трлн. юаней (рост на 23,7%), иных финансовых учреждений – 17,6 трлн. юаней (рост на 25.8%). Статистические данные также показывают, что сумма пассивов государственных коммерческих банков страны составила 29,9 трлн. юаней (рост на 13%), акционерных коммерческих банков – 8,4 трлн. юаней (рост на 21,1%), городских коммерческих банков – 3,9 трлн. юаней (рост на 22,6%), остальных финансовых учреждений – 16,5 трлн. юаней (рост на 26,1%).

В 2008 г. продолжилось сокращение объема безнадежных кредитов, выданных коммерческими банками, в том числе государственными коммерческими банками, акционерными коммерческими банками, городскими и сельскими коммерческими банками, а также банками с иностранными инвестициями. К концу декабря 2008 г. остатки проблемных и безнадежных ссуд, предоставленных данными банками, сократились до 560,2 млрд. юаней с 1,27 трлн. юаней в конце 2008 г. (снижение на 708,2 млрд юаней), коэффициент проблемных и безнадежных кредитов уменьшился соответственно с 6,17% до 2.42% (снижение на 3,75%). Через год в середине 2010 г. остатки проблемных и безнадежных ссуд уже сократились до 454,9 млрд, юаней, коэффициент проблемных и безнадежных кредитов составил 1,3%. По сравнению с банковским учреждениям России в то же время, доля проблемных и

безнадежных ссуд в общем объеме ссуд выросла с 2,5% (01.02.2008) до 9.5% (01.04.2010). После кризиса эти показатели продолжились снижаться, в конце 2010 года остатки проблемных и безнадежных ссуд сократились до 429,3 млрд. юаней (в конце 2011 г. составили 427,9 млрд. юаней, соответственно в конце 2012 г. составили 492,9 млрд. юаней), коэффициент проблемных и безнадежных кредитов уменьшился до 1.14% (доля 2011 г. – 1%, 2012 г. – 0,95%). С другой стороны, существенно повысилась рентабельность банковского сектора. В 2008 году в Китайских банковских учреждений, предусмотренных в случае крупномасштабных повышений коэффициента покрытия, доход на вложенный капитал по-прежнему составил 17,1% по сравнению с 2007 и 2006 были увеличены на 0,4 и 2,0 процентных, как ожидается, значительно выше, чем средний уровень мирового банковского сектора. Чистая прибыль после уплаты налогов банковских учреждений составила 58,34 миллиард юаней в 2008 году, увеличилась на 30,6% по сравнению с предыдущим годом. Влияние мирового экономического кризиса в данный момент было ограничено в небольшом пространстве. Китайские банковские учреждения развивались стабильно.

Источники:

1.http://www.cbrc.gov.cn/index.html (Китайский комитет по контролю и управлению в банковской отрасли)
2. http://www.cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=8461 (Отчет о развитии банковского сектора и надзора в 2008 году)

Факторы и ограничения долговой политики субъектов РФ

Таранникова Татьяна Викторовна
Финансовый Университет при Правительстве РФ, Омский филиал, г. Омск, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук Федоровых Ольга Петровна

Долговое финансирование бюджетов субъектов РФ способно не только выступать в качестве сильнейшего стимулирующего средства для развития территориальной экономики, но при нерациональном использование средств от займов и утрате способности к рефинансированию долга, напротив, может превратиться в главный дестабилизирующий фактор. При планировании бюджета нужно соблюдать логику основного требования теории государственного долга наличие «текущего профицита»: сумма погашаемой части долга в планируемом периоде не должна превышать текущего профицита: объем доходов бюджета должен превышать текущие расходы за вычетом процентных расходов - расходов на обслуживание ранее взятых долговых обязательств бюджета. Формирование долговых обязательств бюджета субъекта РФ регулируется положениями БК РФ, который указывает на цели заимствований – для финансирования дефицитов соответствующих бюджетов, а также для погашения долговых обязательств, а также вводит ограничения на объем бюджетного дефицита, верхний возможный уровень долга, объем заимствований, объем расходов по обслуживанию долга. Искусство управления долгом понимаемое как выбор методов и инструментов управления структурой долговых обязательств, графиком размещения и погашения, весьма сложно, однако лишь умелое управление оправдывает риски, которое несет в себе долговое финансирование бюджетов. Рыночный долг, например, имеет преимущество перед банковским кредитованием именно тем, что дает возможность большего выбора инструментов управления. Но следует отметить, что ситуация на долговом рынке как правило, очень

волатильна - рынок может периодически закрываться для новых выпусков. Как правило, для новых выпусков ключевым требованием является доступ бумаг в Ломбардный список Банка России, что также отсекает часть эмитентов от рынка. альтернативной вариант – заимствования в форме банковских кредитов, может стать предпочтительнее. Обращение к зарубежной практике управления субфедеральным долгом позволяет сделать вывод как о сходстве лучших практик долгового финансирования бюджетов в разных странах, так и различиях. Так, банковские кредиты являются основным способом привлечения средств для французских субнациональных органов власти. В структуре долговых обязательств региональных органов власти Германии, наоборот, приметно 75 % приходится на облигационные займы. Испанские регионы в целях привлечения заемных источников используют как размещение ценных бумаг, так и привлечение банковских кредитов. В России более 30 регионов уже имеют положительный опыт привлечения денежных средств в бюджет на рынке. В ряде стран, например, во Франции территориальные органы власти весьма независимы в вопросах заимствований. Они вправе осуществлять заимствование без получения одобрения со стороны государства при условия соблюдения ряда требований: привлечение займов только для финансирование инвестиций, недопущение выплаты предыдущего долга и финансирование текущих расходов за счет новых заимствований, планирование расходов по выплате основной суммы долга и его обслуживанию в бюджете, непредставление кредитов третьим сторонам. Долговые обязательства субъектов РФ на начало 2008 года составляли 456,9 млрд. руб., то уже через год на начало 2009 года -131% к уровню 2008, на начало 2010 - 148% к уровню 2009, на начало 2011 -123% к уровню 2010 - государственный долг субъектов Федерации в РФ имеет ярко выраженную тенденцию роста. [1] . Долговая политика территорий должна быть скоординирована с бюджетной, налоговой, имущественной политикой, с общими стратегическими целями региона.

Список источников:

Сайт Министерства финансов Российской Федерации – Режим доступа: http://www1.minfin.ru.

Применение финансовых инноваций в АО «СБЕРБАНК России» в Казахстане

Тахтаева Римма Шаймардановна
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет,
магистр экономики, старший преподаватель
Научный руководитель

ДБ АО "Сбербанк" является банком, обеспечивающий надежность своим клиентам и удобство пользования ими банковскими услугами. Банк входит в десятку крупных банков Казахстана, хотя на территории РК он осуществляет свою деятельность только с 2006 года. Некоторые банковские услуги ДБ АО "Сбербанк" являются финансовыми инновациями, к ним можно отнести прием платежей через информационно-платежные терминалы, платежи через автоматизированную систему «Платежный шлюз», реализуемую в рамках Государственной Программы формирования «электронного правительства» в Республике Казахстан, сейфовые ячейки, документарные операции, платежи без открытия счета, вложение средств в монеты из драгоценных металлов, обезличенный металлический счет (ОМС), зарплатные проекты (для юр.лиц), консультации по любым вопросам экспортно-импортного валютного

контроля, оформить паспорт сделки, оказать помощь в заполнении паспорта сделки, дать ответы на вопросы, возникающие на стадии заключения контрактов с иностранными партнерами (для юр.лиц). ДБ АО "Сбербанк" член Международной платежной системы VISA International. ДБ АО «Сбербанк» имеет широкую сеть корреспондентских счетов в крупнейших банках России, Европы, США, позволяющую осуществлять платежи в различных валютах с минимальными издержками практически в любую точку мира. 28.02.11 года ДБ АО «Сбербанк» сообщил о внедрении нового банковского продукта «Обезличенный металлический счет» - счет, открываемый клиенту банком для учета движения металла в тройских унциях без указания индивидуальных признаков (номера слитка, марки производителя и т.д.). Также ДБ АО «Сбербанк» сообщил о вводе с 1 марта 2011 года платежных карт в российских рублях. Тарифы аналогичны тарифам по платежным картам в долларах США и Евро. ДБ АО "Сбербанк России" является активным участником государственных программ ФРП «Даму», «Дорожная карта бизнеса 2020». Программа «Дорожная карта бизнеса 2020» разработана для реализации послания Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» [1] и Стратегического плана развития Казахстана до 2020 года. Программа является одним из механизмов реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 – 2014 годы. ДБ АО "Сбербанк" – активный участник Казахстанского фондового рынка и является первичным дилером/агентом по обслуживанию операций с государственными ценными бумагами (ГЦБ) эмитируемыми Министерством Финансов Республики Казахстан и Национальным Банком Республики Казахстан. [3]. ДБ АО «Сбербанк» соответствует второму по уровню рейтингу среди БВУ Казахстана.Кредитный портфель ДБ АО «Сбербанк» превысил сумму в 100 млрд. тенге. На конец первого квартала 2012 года кредитный портфель вырос на 43,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и достиг отметки в 104 987 732 692 тенге, при этом рост портфеля за первый квартал текущего года составил 18,4%.

Список использованной литературы:

1. Назарбаев Н.А. Индустриально-технологическое развитие Казахстана ради нашего будущего // Казахстанская правда, 15 мая 2010 г.
2. "О БАНКАХ И БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН" Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 г. N 2444 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.02.2007)
3. Инструкция по взаимодействию структурных подразделений ДБ АО "Сбербанк" при кредитовании Юридических Лиц и Индивидуальных Предпринимателей

Разработка рекомендаций по формированию инвестиционных портфелей доверительного управления на рынке ФОРЕКС.

Тимофеев Александр Анатольевич
Тюменский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: докт. экон. наук, профессор, Симонова Людмила Михайловна

С 2008 года дилерские центры предоставляют возможность для частных инвесторов вкладывать денежные средства в счета профессиональных управляющих на международном валютном рынке Форекс, которые управляют капиталами вкладчиков и за успешное управление берут определенный

процент прибыли. Этот инновационный инвестиционный сервис называется памм инвестирование. Используя памм-счета, инвестор может вкладывать свои деньги в несколько управляющих, и таким образом составлять инвестиционный портфель. Целью данной работы является разработка правил формирования инвестиционных портфелей памм-счетов на рынке Форекс [1,с.107]. Основным принципом работы памм-счета является то, что управляющий официально открывает инвестиционный счет в дилерском центре и вкладывает в него свои денежные средства, которыми он будет рисковать наравне со всеми инвесторами. После этого он создает оферту, в которой указывает условия сотрудничества с инвесторами, в том числе процент от прибыли, который он будет получать в качестве вознаграждения за успешное управление счетами. Далее, любой желающий может инвестировать в памм-счет деньги. После проведенного исследования длительностью 3 года, были проанализированы 2000 памм-счетов ведущих российских дилерских центров. На основании данных наблюдений, были выявлены следующие рекомендации по формированию инвестиционных портфелей памм-счетов на рынке Форекс: инвестиционный портфель должен состоять от 8 до 15 памм-счетов, со сроком существования, как минимум, 400 дней. При этом доля одного счета не должна превышать 15%, так как это важно для диверсификации рисков; памм-счет, в который инвестируются деньги, должен иметь положительную историю доходности за последний год; в инвестиционный портфель включаются только памм-счета управляющих, под управлением которых не меньше 40000 долларов США. Так, большие суммы на счете показывают степень ответственности и надежности; максимальный относительный убыток на инвестируемый памм-счет за последний год не должен быть больше 42%. Это значение, рассчитываемое от максимума до минимума на графике доходности памм-счета, показывает максимальные потери, которые мог бы понести инвестор за все время его существования; фактор восстановления в инвестируемый памм-счет должен быть минимум - 1,8. Он показывает отношение текущей прибыли к максимальной относительной просадке; отношение средней дневной доходности к среднему дневному убытку памм-счета, который будет включен в портфель, должно быть не меньше 1,2; дневная волатильность памм-счета в инвестиционном портфеле не должна превышать 3,5%; не допускается, чтобы доля памм-счетов одного управляющего в инвестиционном портфеле превышала 15%. Как показали наблюдения, счета одного управляющего демонстрируют одинаковую динамику, что плохо сказывается на диверсификации; по каждому инвестируемому памм-счету необходимо установить ограничения убытков на уровне от 20 до 45% в зависимости от агрессивности стратегий; максимальное используемое кредитное плечо за последний год в памм-счете не должно превышать 35, при этом не допускается увеличение загрузки депозита при падении доходности; минимум 30% портфеля должны составлять консервативные памм-счета, с максимальным относительным убытком не более 32%, и уровнем дневной волатильности до 2,5%, которые будут хеджировать риски по агрессивным управляющим. Был составлен инвестиционный портфель, который показал среднегодовую прибыль 42,6 % за период с 2010 по 2012 г.

Список литературы:

1.Петров Г.А. Forex от первого лица. Валютные рынки для начинающих и профессионалов / Г.А. Петров, Б. Н. Шилов. – М.: СмартБук, 2012. – 408с.

Определение модели проектного финансирования и ее стейкхолдеры

Титов Виктор Олегович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: д.э.н., профессор Воронова Наталья Степановна

В мировой практике состав участников модели проектного финансирования может быть обширен. Наиболее полная классическая схема взаимодействия участников приведена на рис. 1.

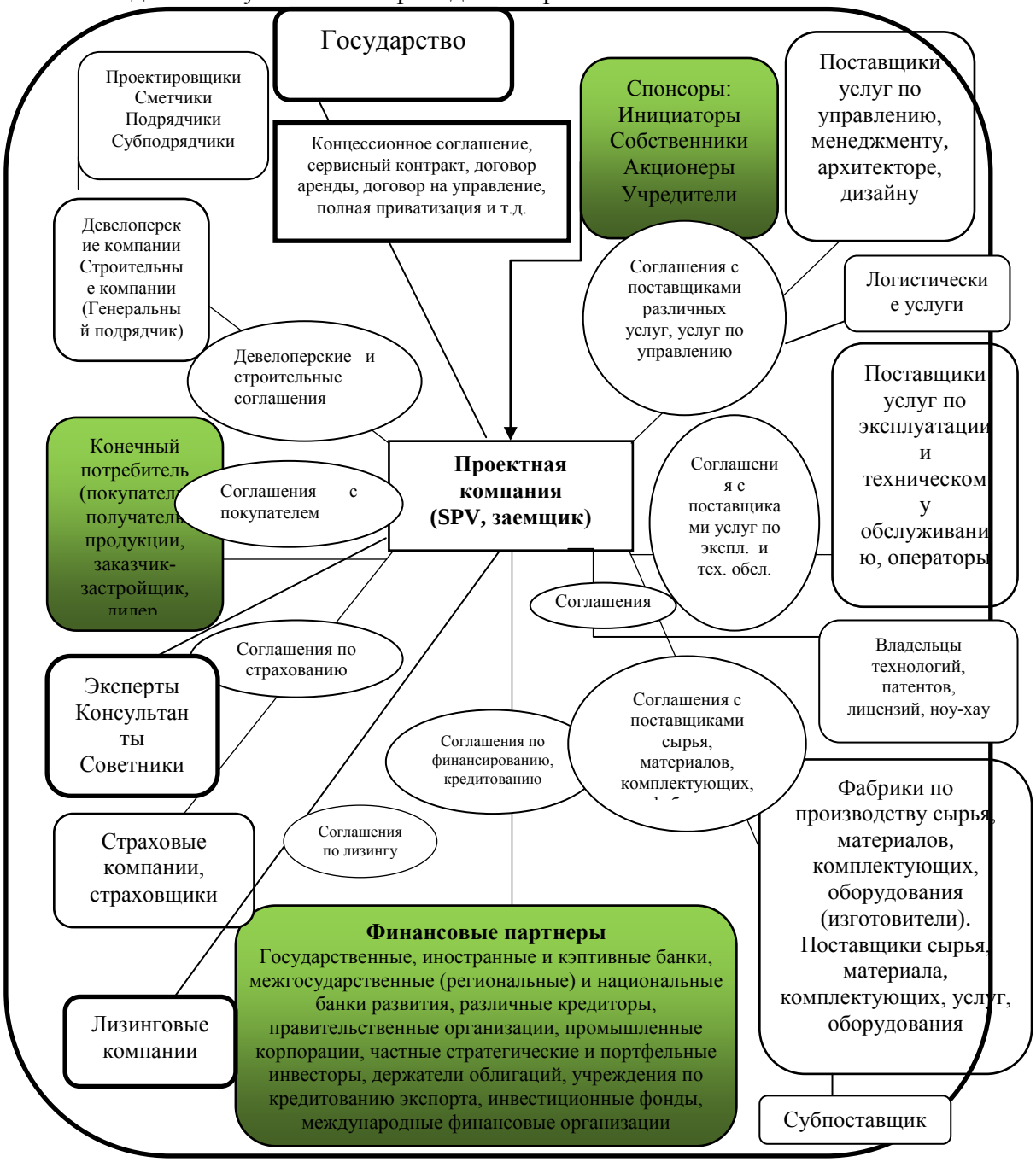


Рисунок 1. Схема взаимодействия участников проектного финансирования
Источник: составлена автором

Проектная компания выступает в роли заемщика финансовых ресурсов и институционального инструмента проектного финансирования, который может исключительно реализовывать проект, при этом данная компания распределяет

все полученные ресурсы, заключает контракты с поставщиками услуг, оборудования, сырья, материалов и другие ключевые договоры, без которых реализация проекта не может осуществляться. Нельзя отождествлять понятие спонсоры (инициаторы, акционеры, собственники, учредители) с понятием организаторы. Как показывает практика, в роли организаторов и со-организаторов (структурирование, организация финансирования проекта) чаще всего выступают инвестиционные и коммерческие банки, а также консалтинговые компании, в том числе консалтинговые подразделения международных аудиторских компаний. В качестве спонсоров могут выступать государство или коммерческие структуры, у которых есть опыт в рамках специфики проекта и финансовые ресурсы.Что касается финансовых партнеров, то, в первую очередь, это различные банки и другие финансовые учреждения, также держателями долговых обязательств SPV могут быть различные юридические, в том числе правительственные организации, физические лица. На основе проведенного анализа можно уточнить определение модели проектного финансирования: Проектное финансирование - финансовая мультиинструментальная модель с комбинацией прямых инвестиций и долгового финансирования специально созданной проектной компании для реализации капиталоемкого долгосрочного высокорискового инвестиционного проекта с совокупностью изначально введенных параметров, которые лежат в интервале таких значений, которые устраивают инвестора и не затрагивают общественные интересы, то есть параметры инвестиционного проекта отвечают требованиям финансовой, экономической, технической, научно-технической, организационной, маркетинговой, информационной, технологической эффективностям, а также экологической безопасности, а будущие денежные потоки у проекта являются основным источником возврата заемных средств и выплаты доходов инвесторам, а дополнительным – активы проектной компании.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Россия в системе международных финансов.

Тихенькая Ольга Вячеславовна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: ассистент, Титов Виктор Олегович

В настоящее время быстрое развитие мирового финансового рынка при возросших темпах глобализации и либерализации мирового хозяйства заставляет финансовые рынки развитых стран акцентировать свое внимание на поиске новых, инновационных способов регулирования мирового финансового рынка, как важнейшего элемента международной экономической политики. Причиной этому является то, что в условиях интернационализации и глобализации мирового хозяйства увеличиваются и международные потоки товаров, услуг и особенно капиталов и кредитов. Исходя из того, что мировой финансовый рынок основывается на обороте денег в мировых экономических отношениях, международные финансы – всеобъемлющая система движения инвалютных потоков между участниками мирового хозяйства. Международные финансы возникают как следствие сбережений, сформировавшихся на этапе распределения инвалютной прибыли. Сбережения – остаток от доходов после оплаты всех расходов, связанных с текущим потреблением, - создают и юридические, и физические лица. Функцию соединения всех сбережений в инвалюте выполняют также и международные финансы. Сфера влияния

международных финансов гораздо шире, чем чисто международные экономические отношения: они влияют на политику, культуру, науку, честную жизнь граждан, историческую судьбу целых народов. Международные финансы является единой, целостной и глобальной системой. Единство международных финансов выражается в том, что отдельные элементы международной финансовой системы тесно связаны между собой, события, происходящие внутри этой системы, прямо или косвенно затрагивают все страны. Целостность заключается в том, что отдельным элементам присущи одинаковые закономерности развития, и они имеют одну социальную природу. Глобальность означает, что международные финансы охватывают всю мировую экономику в целом, имея связь со всеми экономическими и политическими структурами, и институтами. В условиях глобализации мирового хозяйства усиливается зависимость воспроизводства от деятельности международного фондового и кредитного рынков, мировых инвестиционных потоков, неустойчивости и кризисов на международном рынке. Со временем, функционирование валютно-кредитных и финансовых отношений усложняется. Поэтому анализ мирового опыта представляет большой интерес для России и других стран СНГ, в которых постепенно начинают формироваться основы рыночной экономики. Интеграция России в мировое сообщество, вступление в МВФ требуют знания общепринятого цивилизационного кодекса поведения на мировых рынках валют, кредитов, ценных бумаг, золота. Исходя из вышесказанного, можно говорить об актуальности данной работы. Целью данной исследовательской работы является рассмотрение системы современных международных валютно-кредитных и финансовых отношений, а также роль России в системе международных финансов. Для осуществления поставленной цели, я определила следующие задачи: Рассмотрение черт международных валютно-кредитных отношений; Анализ политики и валютного курса, основных операций валютного рынка; Исследование валютных рынков и международных расчетов, кредитных отношений, рынка ценных бумаг; Изучение структуры международных валютно-финансовых организаций; Определение роли России в международных валютно-кредитных и финансовых отношениях. В условиях рыночной экономики роль и значение валютно-кредитной системы резко возрастает. Стремление России к интеграции в мировое хозяйство также предполагает ее активное участие в международных валютно-финансовых и кредитных отношениях.

Проблемы и перспективы развития механизма бюджетирования

Турапова Анна Михайловна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: д.э.н., проф. кафедры теории кредита и финансового менеджмента Воронова Наталья Степановна

На сегодняшний день многие российские компании активно используют системы управления и планирования, основанные на использовании бюджетов, или стремятся внедрить их. Так, по данным исследования, проведенного компанией KPMG, 95% опрошенных компаний используют бюджетирование в своей деятельности. Первостепенная задача бюджетирования – это реализация стратегических и оперативных планов. Под традиционным бюджетированием понимается периодический процесс,

посредством которого организация стремится определить свои будущие доходы и расходы. При этом для определения будущих показателей используется, как правило, подход сверху-вниз, при котором бюджетные пакеты, состоящие из набора форм, спускаются из головного офиса до уровня различных операционных подразделений, где данные формы заполняются и снова направляются на консолидацию, на этот раз уже снизу-вверх. Данная процедура обычно повторяется несколько раз, до тех пор пока не будет достигнут окончательный результат. В итоге формируются одновременно и фиксированный прогноз, и целевые показатели на следующий бюджетный период (обычно на 1 год). Далее, в течение бюджетного периода, как правило, подготавливаются отчеты об отклонении бюджетных показателей от фактических. Однако такой подход имеет свои недостатки: Работники не в полной мере разбираются в цели составления бюджета; Из-за строгой организации и регламентации достаточно сложно соединить корпоративное видение и стратегию всей компании с целями подразделений и отдельных специалистов; Неоперативное обновление бюджетов; Связь стратегии с распределением ресурсов отсутствует или размыта, так как бюджетирование традиционно осуществляется на основе предыдущих решений, а не того, какие результаты требуются в будущем; Обратная связь при традиционном бюджетном контроле используется для сравнения фактических расходов центра затрат с цифрами, заданными в бюджете, а не для их прямого сопоставления с достигнутыми результатами. Бюджетирование как система управления имеет и объективные ограничения, основные из которых - недостаточное использование нефинансовых показателей и ориентация на решение краткосрочных задач в ущерб долгосрочным. Это привело к появлению и широкому распространению различных систем управления по показателям эффективности. По данным того же исследования KPMG, вопрос о дополнении бюджетирования стратегическими показателями рассматривают 32% компаний. И подобная стыковка является оправданной: система сбалансированных показателей (ССП) в цикле управления реализует этапы постановки стратегических целей и разработки долгосрочных планов. Больше того, в ходе разработки карты ССП определяются критерии и требования, которые ССП накладывает на подсистемы оперативного управления как механизм реализации стратегии, а так же определяются показатели, от которых зависит деятельность предприятия, а значит и бюджеты. ССП в качестве дополнения к системе бюджетов на предприятии способна устранить большинство недостатков традиционного бюджетирования. Единая система дает возможность компании достичь поставленных целей (тактических и стратегических), оценить эти достижения и более четко представить возможные сценарии развития компании в будущем.

Роль спонсоров в финансировании футбольных клубов на примере клубов РФПЛ

Федосов Егор Михайлович
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Дарушин Иван Александрович

В наши дни коммерческая составляющая спорта выходит на первый план. Спорт, а в особенности футбол, превращается в бизнес, изучение

финансирование которого представляет важную теоретическую и прикладную задачу. В ходе исследования решалась проблема участия спонсоров в финансировании футбольных клубов. В процессе исследования были проанализированы особенности спонсорства в спорте, а также цели, которые перед собой ставят компании-спонсоры. Приводятся цитаты известных западных авторов, чьи труды составляют основную часть теории в области спортивного маркетинга и финансового менеджмента, например «спонсорство привлекает компании по многим причинам, одна из которых – возможность достичь четырех важных целей: повысить осведомленность, улучшить имидж, увеличить продажи и наладить коммуникации» [1, с380]. Также указываются конкретные примеры из российской и зарубежной практик, наглядно подтверждающие справедливость изложенных теоретических положений. На основании интервью сотрудника ФК «Зенит» исследована схема доходов футбольного клуба, определены основные направления коммерческой деятельности. Также на примере ФК «Зенит» представлен вариант классификации спонсоров по признаку доли вливаемых ими средств в совокупном бюджете клуба. Особенно важным является анализ ситуации в Европе, где футбольный бизнес находится на значительно более высоком уровне, нежели в России. Определены приоритетные направления развития экономической составляющей отечественного футбола в соответствии с усредненной европейской формулой доходов 30/30/30[2, с10]. Приведены статистические показатели, помогающие наиболее полно сопоставить положение дел в Европе и в России. Используются таблицы и схемы, опирающиеся на исследования известных аналитических агентств и спортивных изданий в данной области. По результатам работы были сделаны выводы как теоретического, так и практического характера. К первым относятся соображения о природе спонсорства в спорте, ко вторым – выводы о доходах российских футбольных клубов и значимости компаний-спонсоров в их финансировании. Наиболее важные из этих выводов могут быть сформулированы следующим образом: структуры доходов российских и зарубежных клубов в целом схожи; доходы российских клубов значительно уступают доходам клубов, представляющих элиту европейского футбола; деятельность по увеличению посещаемости матчей РФПЛ должна стать одним из главных направлений работы Российского футбольного союза и клубов; спонсоры играют решающую роль в финансировании российских футбольных клубов; только сбалансированная модель получения доходов сможет обеспечить финансовое благополучие клубов.

Литература:

1) Маркетинг спорта/ Под ред. Джона Бича и Саймона Чедвика; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. –706 с.

2) «Делойт». (2011). «Недосягаемые. Рейтинг самых богатых футбольных клубов мира».

Корреляционный анализ в банковской деятельности

Фалькова Алина Андреевна

Ярославский государственный технический университет, бакалавр

Научный руководитель: канд. пед. наук, доцент Трофимец Елена Николаевна

В экономических исследованиях одной из важных задач является анализ зависимостей между изучаемыми переменными. Зависимость между переменными может быть либо функциональной, либо стохастической. Для оценки тесноты и направления связи между изучаемыми переменными при их

стохастической зависимости пользуются показателями ковариации и корреляции. Корреляционный анализ – метод обработки данных, который основывается на изучении коэффициентов (корреляции) между заданными переменными. Анализ подразумевает сравнение коэффициентов корреляции между одной парой для определения взаимосвязей [1, с. 332]. Этот метод обычно используется в экономике, психологии, медицине, торговле и других деловых и научных областях при анализе статистических данных. Характерной особенностью корреляционных связей является то, что они проявляются не в единичных случаях, а в массе. Цель данной работы состоит в том, чтобы определить взаимосвязь активов банка с основными показателями банковской деятельности: кредитами предприятиям, потребительскими кредитами, вкладами физических лиц и оборотом средств в банкоматах. Помимо этого необходимо оценить эту связь для оптимизации работы банков. Рассмотрим взаимосвязь активов с основными показателями банковской деятельности. Активы имеют денежную оценку и принадлежат банку. Они состоят из: собственного капитала банка; средств вкладчиков; межбанковских кредитов; эмиссии облигаций банка. На первом этапе исследования на сайте www.bankir.ru нами были собраны данные, определяющие рейтинг 50-ти российских банков за сентябрь 2013 года. На втором этапе мы определили зависимость активов и основных показателей банковской деятельности: кредитов предприятиям, потребительских кредитов, вкладов физических лиц и оборотов средств в банкоматах. На третьем этапе рассчитали коэффициент корреляции, а затем дали качественную оценку полученных показателей для выявления тесноты связи изучаемых переменных с использованием шкалы Чеддока. В табл. 1 представлены результаты проведенного исследования.

Таблица 1 – **Корреляционный анализ в банковской деятельности.**

Номер по порядку	**Наименование показателя**	**Коэффициент корреляции**	**Теснота связи**
1	Кредиты предприятиям, млн. руб.	0,993	Прямая, весьма высокая
2	Потребительские кредиты, млн. руб.	0,910	Прямая, весьма высокая
3	Вклады физ. лиц, млн. руб.	0,932	Прямая, весьма высокая
4	Оборот средств в банкоматах, млн. руб.	0,933	Прямая, весьма высокая

На основе корреляционного анализа, мы определили взаимосвязь банковских активов с основными показателями банковской деятельности. Теснота связи оказалась прямой и весьма высокой..

Список литературы:

1. Общая теория статистики: Статистическая методология в изучении коммерческой деятельности: Учебник / Под ред. О. Э. Башиной, А. А. Спирина. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 440 с..

Система риск-менеджмента в коммерческом банке

Федосеева Татьяна

Санкт- Петербургский государственный университет, магистрант

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Казанский Александр Вячеславович

Одним из основных принципов работы коммерческих банков в рыночных условиях является стремление к получению наибольшей прибыли.

Это стремление ограничивается возможностью понести убытки в условиях текущей неопределенности, по причине того, что банковская деятельность, как и любая другая предпринимательская деятельность, неразрывно связана с понятием «риск». В связи с этим управление рисками или риск-менеджмент в коммерческих банках занимает особое место и играет немаловажную роль. Стремительное расширение масштабов банковской деятельности, без должного учета проблем риск-менеджмента таит множество угроз для успешного функционирования как отдельных коммерческих банков, так и банковской системы в целом. В качестве основных целей, преследуемых банками при построении и совершенствовании системы управления рисками кратко можно выделить: повышение своей финансовой надежности; нахождение оптимума в соотношении конкурирующих характеристик – риска и доходности; повышение конкурентоспособности в условиях ужесточения межбанковской конкурентной борьбы; осуществление контроля над текущим уровнем риска как возможность улучшать качество портфеля и деловую репутацию в целом.

Эффективная организация банковского риск-менеджмента требует комплексного анализа и системной организации. Разработка системы управления рисками, её реализация и детальное изучение, а также постоянное совершенствование этой системы в сочетании с использованием передовых банковских технологий – все это можно считать основными составляющими организованного процесса управления рисками в банке. Несомненно, российским банкам следует учитывать зарубежный опыт при разработке системы банковского риск-менеджмента, однако без адаптации бизнес-процессов к реальности банковской деятельности в нашей стране система не может быть в достаточной степени эффективной. Структура системы управления банковскими рисками должна быть четко регламентированной, с закреплением основных принципов функционирования системы. Анализ этой структуры должен давать всю основную информацию о процессе управления рисками в банке – с обозначением уровней и подуровней системы, формализацией целей, задач, функций и полномочий всех структурных подразделений и их сотрудников, с возможностью принятия управленческих решений на соответствующем уровне и закреплением ответственности за ним. Система при этом должна функционировать как на основе требований Центрального банка, закрепленных в соответствующей нормативной документации, так и на основе внутренней политики банка в области рисков. При этом используемые методы и инструменты, разработанные в рамках политики, закрепляются в регламентах банка. Анализ применяемых инструментов, научное обоснование используемых методов в рамках системы риск-менеджмента, а также совершенствование этих методов и инструментов в условиях изменяющейся экономической среды – основные задачи исследования.

Проблемы становления института кредитного брокериджа, как элемента инфраструктуры кредитного рынка

Харионовский Сергей Александрович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: д. э. н., доцент Канаев Александр Владимирович

Создание международного финансового центра в г. Москве является важной задачей национального экономического строительства, для решение которой необходимо безотлагательное формирование и ускоренное развития

инфраструктуры финансового рынка. К институтам последней относится и такой важный элемент как система кредитных брокеров. Кредитный брокеридж представляет собой огромную и хорошо отлаженную индустрию в США и новый бизнес-формат в России. В США до половины банковских кредитов физическим лицам выдается при посредничестве кредитных брокеров, а в ипотечном кредитовании этот показатель превышает 60%. По данным Национальной ассоциации ипотечных брокеров (NAMB) в стране насчитывается более 53 тыс. кредитных брокеров, деятельность которых регулируют 10 федеральных законов и 49 законов отдельных штатов. Суть их работы состоит в подборе наиболее оптимальной для заемщика программы кредитования из сотен предложений банков и других кредитных организаций (союзов или обществ). В России кредитный брокеридж появился относительно недавно – в середине 2000-х гг. Количество игроков в этом сегменте на конец 2012 г., по данным компании ЭкспертБизнесКонсалтинг, составляло около 8 тыс., и только 10% из них – это «белые» кредитные брокеры (40% – «серые», а 50% – «черные» кредитные брокеры). Такая статистика говорит о проблеме как формирования современной модели регулируемого кредитного брокериджа, так и становление инфраструктуры кредитного рынка в целом. Брокер выступает в качестве финансового консультанта, анализирует рынок и отбирает варианты, наиболее соответствующие возможностям и пожеланиям клиента. Ведь даже на российском рынке только по ипотеке, к примеру, существует более шестисот предложений с разными условиями. А в Англии, скажем, можно насчитать до 5 тысяч всяких программ кредитования. Кредитный брокер должен рассчитать истинный размер расходов по кредиту. Процентная ставка, указанная на рекламном щите банка, является далеко не полной информацией о предстоящих расходах, а стоимость кредита будет различной в зависимости от срока кредитования, размера первоначального взноса, общей суммы кредита, способа его выплаты, всевозможных «скрытых комиссий». Брокер помогает заемщику определить желаемую сумму ежемесячных выплат, подтвердить размер доходов, собирает пакет документов, необходимый для оформления кредита. Кроме того, кредитный брокер разъясняет клиенту малопонятные пункты кредитного договора и прочие «подводные камни», с которыми может столкнуться заемщик. Для банка он оценивает платежеспособность заёмщика, изучает кредитную его историю и финансовые возможности. Это экономит много времени и усилий кредитного отделения банка или кредитного союза. Кроме того, кредитные брокеры привлекают в банк заёмщиков, экономя расходы банка на рекламу. Сотрудничество банков с кредитными брокерами способно снизить издержки банка, нивелировать основные риски что, уменьшает цены розничного кредитного продукта на рынке. Брокерская организация может играть роль межбанковской площадки для получения важных аналитических данных за счет использования собственной информационной базы. Ценность такой информации в значительной степени зависит от достоверности сведений о потенциальных заемщиках, имеющих серьезные намерения получить кредит и при этом не имеющих легко выявляемых признаков возможной неблагонадежности. При формировании информационной базы брокеры проводят систематизацию целого комплекса полезных данных и создают «портрета» потенциального заемщика, что является необходимым инструментом для выявления рисков, связанных с платежеспособностью клиента и качеством обслуживания долга. Считаем, что для становления института кредитного брокериджа в РФ, в первую очередь,

необходимо решить нормативно-правовые вопросы регулирования деятельности этого вида кредитного посредничества: создание национального законодательства; определение характера ответственности брокера перед коммерческим банком, в частности ответственности за разглашение информации о клиенте третьим лицам; проработка договорной базы и т. п. Важны шагом в этом направлении должно стать принятие Федерального закона о финансовом посредничестве, регулирующего правоотношения между участниками сделок, ответственность и формы пруденциального надзора. Если будут внесены соответствующие изменения в законодательство, доступ на рынок не только «черных брокеров», но и компаний не обладающих достаточной квалификацией, будет закрыт.

Роль банков развития в укреплении интеграционных связей на постсоветском пространстве

Чиригба Астанда
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирантка
Научный руководитель: д. э. н., доцент Канаев Александр Владимирович

Формирование международного финансового центра призвано сдать действенным средством не только упрочения финансового суверенитета России, но и усиления её экономического влияния в глобализированном мировом хозяйстве. Не добившись хороших результатов в «ближних» делах, трудно рассчитывать на успех в высоко-конкурентной «внешней» среде. Развитие интеграционных связей неизменно остается в центре внимания интересов экономистов и политиков стран СНГ и ближнего зарубежья последние два десятилетия. Особо следует выделить значительные успехи, достигнутые в «интеграции снизу», т. е. по линии взаимодействия отдельных корпораций и организаций в финансовой сфере. Так, уже достаточно давно российские финансовые институты вышли на рынки стран СНГ, в первую очередь Украины, Казахстана и Республики Беларусь. Наблюдается и достаточно устойчивое развитие механизмов поддержки процесса движения капитала между странами, следствием чего стало образование Единого Экономического пространства и подготовка проекта о создании Евразийского Экономического союза к январю 2015 г. Особую значимость в интеграции финансовых сфер стран в настоящее время стали занимать финансовые институты (банки) развития. Так, важную роль на постсоветском пространстве играет Евразийский Банк Развития, учрежденный в 2006 г. Российской Федерацией и Республикой Казахстан. В настоящее время участниками Банка являются также Армения, Беларусь, Кыргызская Республика и Таджикистан. ЕАБР призвана содействовать экономическому росту государств-участников, расширению торгово-экономических связей между ними и развитию интеграционных процессов на евразийском пространстве. В целях достижения своих стратегических интеграционных целей Банк обеспечивает: финансирование инвестиционных проектов, имеющих интеграционный эффект; предоставление технического содействия в рамках ФТС в реализации проектов, имеющих интеграционный эффект; осуществление необходимых исследований в рамках Центра интеграционных исследований по вопросам экономической интеграции; финансирование по приоритетным направлениям: развитие инфраструктуры; развитие производств, с высокой добавленной стоимостью. В последние годы на постсоветском пространстве усилил свои позиции российский «Банк Развития и внешнеэкономической деятельности»

(Внешэкономбанк). С принятием в 2007 г. закона «О банке развития» главным направлением его деятельности стало финансирование крупных инвестиционных проектов, которые по тем или иным причинам не могут быть реализованы за счет коммерческих банков. В рамках экономического сотрудничества со странами СНГ наиболее активная деятельность банка наблюдается в Украине и в Республике Беларусь. Здесь банк осуществляет свою деятельность непосредственно через «Проминвестбанк» («ПИБ», Украина) и ОАО «Белвнешэкономбанк» («Банк БелВЭБ», Беларусь), в которых он является держателем почти полного пакета акций. Деятельности указанных институтов в настоящее время сконцентрирована в основном в «стратегическом треугольнике» Россия-Казахстан-Белоруссия. В то же время, как нам представляется, тесные финансовые взаимоотношения, сохранившееся со времен СССР, требуют перехода на новый уровень финансовой интеграции и с остальными государствами этого геополитического региона. Важно включить в орбиту интересов банков развития такие страны как Абхазия, Южная Осетия и Приднестровская Молдавская Республика. Здесь в силу экономической специфики основными инструментами должны стать кредитование местных банков по линии МБК и различные схемы финансовой поддержки малого предпринимательства, отработанные Внешэкономбанком на отечественном рынке. В создавшихся условиях именно такая «низовая» интеграция способна дать быстрый и устойчивый эффект. Успешное функционирование многосторонних банков развития будет способствовать развитию финансового посредничества (национальных финансовых систем) в странах СНГ, обеспечит быстрое и эффективное развитее их экономик и, как следствие, повысит уровень интеграции в единое экономическое пространство.

Дистанционное банковское обслуживание физических лиц в оао «бпс-сбербанк»

Шабаловская Вероника
Полесский государственный университет
Научный руководитель: Игнатьева Е.С.

В век быстрого развития информационных технологий, высокого темпа жизни, все возрастающих потребностей клиентов изменяются и требования к поставщикам финансовых услуг. Поэтому сейчас банки предлагают достаточно широкий спектр услуг, объединенных общим термином — дистанционное банковское обслуживание (ДБО). Под термином ДБО понимается современный подход к организации удаленного обслуживания клиентов, использующий широкий спектр каналов, доступных и предпочтительных для клиентов банка [1].

Целью данного исследования является выявление особенностей и перспектив дистанционного обслуживания физических лиц в Республике Беларусь на примере ОАО «БПС-Сбербанк». Для физических лиц ОАО «БПС-Сбербанк» предоставляет следующие дистанционные услуги: Интернет-банкинг, SMS-банкинг, IBA Мобильный банк, Автоматическая оплата, SMS-оповещение, USSD-банкинг. Рассмотрим подробнее эти услуги. Интернет-банкинг позволяет клиенту управлять своим банковским текущим (расчетным) счетом с использованием банковской платежной карточки через сеть Интернет. Система Интернет-банкинг позволяет выполнять такие операции, как оплата коммунальных услуг, мобильной сети, погашение кредитов, пополнение депозитов и др. Услуга «SMS-оповещение» - это оперативное SMS-

информирование о проведении операции по платежной карточке (а также при отмене операции или при отказе в проведении операции) и зачислении денежных средств на карт-счет. Услуга «USSD-банкинг» предоставляется пользователям услуги «SMS-банкинг» ОАО «БПС-Сбербанк» и позволяет совершить платеж при нахождении абонента в блокировке и в случаях, когда остатка денежных средств на лицевом счете недостаточно для отправки SMS-сообщения, чтобы совершить платеж посредством SMS-банкинга. Также держатель пластиковой карты ОАО «БПС-Сбербанк» может воспользоваться услугой «Автоматическая оплата», т.е. поручить банку выполнять регулярные платежи в пользу поставщиков услуг в автоматическом режиме без участия клиента. Сервис «IBA Мобильный банкинг» — приложение, позволяющее держателям платежных карт ОАО «БПС-Сбербанк» удаленно, посредством мобильного телефона совершить различные банковские операции. Данные табл.1 отражают динамику числа клиентов - физических лиц, подключенных к услугам ДБО в РД № 700 ОАО «БПС-Сбербанк».

Таблица 1. **Динамика изменения доли клиентов – физических лиц - РД № 700 ОАО «БПС-Сбербанк», подключенных к услугам ДБО за 2010-2012 гг.**

	01.01.2011	**01.01.2012**	**01.01.2013**
Всего, %	10,1	20,6	43
в т. ч.:			
Интернет-банкинг	4,8	10,1	18,1
SMS-банкинг	5,1	9,9	24,3
Автоматическая оплата	0,2	0,6	0,6

Из данных табл.1 следует положительная тенденция, но число пользователей дистанционными услугами не так велико. Значительная часть клиентов ОАО «БПС-Сбербанк» (около 57%) отдает предпочтение совершению операции в отделениях банка [3]. Кроме того, в настоящее время ОАО «БПС-Сбербанк» открывает сеть многоформатных офисов, ориентированных на дифференциацию обслуживания клиентов, разграничение рабочих процессов, стимулирование самообслуживания и оптимизацию клиентопотоков [2]. ДБО является одним из самых перспективных направлений развития банковской системы РБ в настоящее время.

Список литературы и источников:

1. D8: «умное» ДБО как фактор выживания на конкурентном рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.plusworld.ru/journal/online/art144908 /. – Дата доступа: 05.10.2013
2. Новый многоформатный офис ОАО «БПС-Сбербанк» открылся в Минске [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://govorim.by/minskaya-oblast/minsk/novosti-minska/43322.html– Дата доступа: 01.10.2013
3. Официальный сайт ОАО «БПС-Сбербанк» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.bps-sberbank.by/. - Дата доступа: 04.10.2013

Биржевой рынок РФ

Швецова Ирина Алексеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, бакалавр
Научный руководитель: ассистент, Титов Виктор Олегович

В настоящее время Московская Биржа крупнейшая в России и Восточной Европе по объему торгов и количеству клиентов биржевая Группа. Образована 19 декабря 2011 года в результате слияния бирж ММВБ и РТС.

Входит в ТОП-20 ведущих мировых площадок по объему торгов ценными бумагами и суммарной капитализации торгуемых акций. Занимает 9-ое место в ТОП-10 крупнейших бирж в мире по торговле производными финансовыми инструментами Открытое акционерное общество «Санкт-Петербургская Биржа» стало полным приемником Фондовой Биржи «Санкт-Петербург», начавшем свою деятельность в апреле 1997. С 1998 года Фондовая Биржа «Санкт-Петербург» возглавила список бирж, уполномоченных Правительством России на организацию торгов акциями ОАО «Газпром». На сегодняшний день ОАО «Санкт-Петербургская биржа» - единственная биржа, обеспечивающая листинг акций ОАО «Газпром». Существуют так же множество других бирж, таких как Московская энергетическая биржа, Сибирская межбанковская валютная биржа, Московская биржа цветных металлов, Екатеринбургская фондовая биржа. Российские биржи имеют весьма хорошую репутацию на мировой арене, но тем не менее в их организации наблюдается множество недостатков и недочетов. Эффективное функционирование биржевого рынка РФ может быть достигнуто за счет устранения недостатков, возникших в результате просчетов, допущенных в период его первоначальной организации. Различного вида ошибки блокируют нормальное развитие процессов и мешают развитию рынка. Преодолевая эти недостатки структуры рынка, можно добиться повышения общей результативности его функционирования. Наоборот, недооценка проблем рынка чревата консервацией «узких мест» и недостатков, что в свою очередь не позволит рынку развиваться. Эффективность национального биржевого рынка в зависит так же от того, насколько сбалансированы элементы его институциональной структуры. В связи с этим актуальное значение приобретает проблема поддержания равновесия в развитии рынка Российской Федерации как единства его структурных элементов и функций. Необходимо корректировать принципы организации биржевого рынка в зависимости от ситуаций и нововведений.

Модели финансового анализа предприятия

Шубина Анна Викторовна
Санкт-Петербургский Государственный Университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Львова Надежда Алексеевна

Актуальность исследуемой проблематики определяется ее высокой научно-практической значимостью. Методические основы финансового анализа достаточно подробно изучены. Однако в основном исследуются такие вопросы как методы и методики анализа. При этом наибольшее значение придается коэффициентному анализу. Значительно меньше внимания уделяется моделям финансового анализа, которые могут различаться в зависимости от пользователей отчетности и целей использования результатов анализа. Поэтому наше исследование было направлено на сравнительную оценку различных моделей финансового анализа, их задач и особенностей применения. Модели финансового анализа не следует отождествлять с финансовыми моделями, которые подразделяются на три основных типа: дескриптивные, предикативные и нормативные. Дескриптивные модели являются основой для оценки финансового состояния. К ним относятся: разнообразные системы аналитических коэффициентов, представление отчетности в различных аналитических разрезах, вертикальный и горизонтальный анализ отчетности. Большинство методик оценки финансового состояния организации,

описанных в литературе и использующихся в системах экономического анализа, основаны на расчетах коэффициентов, которые характеризуют финансовое состояние предприятия. В данном случае оцениваются коэффициенты ликвидности, оборачиваемости, финансовой устойчивости, рентабельности и другие. Коэффициенты должны не только сопоставляться с их нормативными значениями (которые по своей природе получены изначально эмпирическим путем), но и оцениваться в динамике, а также их полезно сопоставить с данными других организаций данной отрасли. Предикативные модели используются для прогнозирования финансового состояния предприятия в будущем. В частности, рассчитываются точки критического объема продаж, строятся прогностический финансовый отчет, формируются модели ситуационного анализа. Нормативные модели позволяют сравнивать фактические результаты хозяйственной деятельности предприятия по отчетности и ожидаемые. В основном такие модели используются во внутреннем финансовом анализе. В целях данного анализа устанавливаются плановые нормативы. В соответствии с задачами финансовые анализ подразделяется на внутренний и внешний. Внутренний анализ проводится менеджерами самой организации, результаты используются в целях финансового планирования и для решения других управленческих задач: оптимизация денежных потоков, размещение собственных и заёмных средств для обеспечения эффективного функционирования организации, получения прибыли и недопущения банкротства. Целью внешнего анализа с точки зрения инвесторов, поставщиков и прочих сторонних лиц является, прежде всего, оценка финансового состояния фирмы. В этой связи необходимо выделить такие модели анализа, как: учетную, которая ориентирована в первую очередь на интересы кредиторов, и стоимостную (инвестиционную), которая отражает интересы владельцев собственного капитала, заинтересованных в компенсации инвестиционного риска. Учетная модель ориентирована на диагностику сбалансированности денежных потоков по операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, дает возможность контроля над текущими операциями. Информация формируется только по данным бухгалтерского учета, игнорируются риски и инвестиционная стоимость денег, финансовые прогнозы и планы строятся без сценарного рассмотрения. В отличии от учетной модели, *стоимостная модель* базируется на широкой финансовой информации, включая рыночную. Важными особенностями стоимостной модели являются: учет инвестиционного риска, сценарности развития компании и управленческой гибкости. В первую очередь в стоимостной модели внимание концентрируется на инвестиционных качествах денег, на неопределенности будущих результатов и на возникающих новых возможностей (финансовых, управленческих, технологических, маркетинговых). В заключение отметим, что финансовый анализ является неотъемлемым этапом принятия инвестиционно-финансовых решений. Первостепенную роль играет непосредственно та информация, на основе которой производится анализ. Результаты финансового анализа должны позволять принимать решения по устранению негативного воздействия внешних и внутренних факторов, а также отражать состояние организации для внешних заинтересованных пользователей.

Секция «Экономика предприятия и предпринимательства»

Эффективность проведения Олимпийских игр

Вяткин Кирилл Олегович
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Колышкин Александр Викторович

Олимпийские игры, несомненно, дают мощный положительный толчок развитию спорта и культивации здорового образа жизни граждан в стране их проведения, способствуют развитию деловых связей, а также укреплению сотрудничества между народами и странами. Исследование опыта проведения олимпийских игр дает возможность изучить способы получения максимального положительного социально-экономического эффекта от проведения столь масштабного мероприятия. Исследование этого процесса становится все более актуальным в условиях подготовки к предстоящим Олимпийским Играм в Сочи, которые пройдут в феврале 2014 года. Мы решили остановиться на изучении финансового аспекта подобных событий, и проанализировать эффективность проведения Олимпиады для страны-хозяйки. Эффект в узком смысле – это непосредственно полученные денежные доходы от проведения мероприятия; эффект же в широком смысле учитывает в себе не только денежные доходы, но некоторые показатели количественно сложно-измеримые, такие как престиж страны, некая создавшаяся база для долгосрочного экономического развития (привлечение инвестиций, заключение длительных рыночных соглашений и.т.п). Необходимо выделить отдельные пути финансирования и охарактеризовать возможные последствия при разных схемах. На практике сложились 3 модели финансирования: государственная, частная и смешанная. При государственном финансировании (имеется в виду не полное, но преимущественное финансирование за счет государства) можно говорить о том, что целью государства, при выделении средств, является улучшение или создание спортивной и социальной инфраструктуры, и дальнейшее ее использование. При смешанной модели в финансировании принимают участие как частный сектор и государство, так и некоторые международные организации, в частности, МОК. Процесс подготовки Олимпийских игр является многоуровневым. Тут можно выделить три основных периода, а именно: предолимпийский, олимпийский (период проведения Олимпийских игр) и постолимпийский (еще несколько туристических сезонов после окончания игр). Каждый из этих этапов несет в себе определенные затраты и доходы, поэтому при изучении этих величин следует говорить о консолидированных расчетах. Выгоды необходимо разделить на прямые и косвенные. К прямым выгодам относятся следующие направления: продажа прав на телевизионные трансляции; спонсорские гарантии; доходы от продажи билетов (частично, т.к. часть этих доходов отнесена на олимпийский этап); продажа сувениров. Если говорить о косвенных выгодах этого этапа, то это – дополнительные рабочие места; рост количества туристов; развитие транспортной и производственной инфраструктуры, и, как следствие, большая привлекательность для зарубежных инвестиций. Олимпийский этап – это этап проведения Олимпийских игр. Теперь уже государственные и частные издержки направлены на само

проведение игр, сюда следует отнести затраты на обеспечение безопасности, на питание и проживание спортсменов и специальных гостей; затраты на проведение культурно-массовых развлекательных мероприятий; компенсации компаниям, вынужденным ограничить свою деятельность в связи с проведением игр; хозяйственные и коммунальные расходы. Среди выгод здесь необходимо выделить рост потока туристов, и как следствие доходы от продажи билетов, а также расходы спортсменов и гостей; продолжение роста деловой активности и притока капитала; продажа спонсорской рекламной продукции; общее увеличение денежного оборота (повышение количества транзакций). Постолимпийский этап – это тот этап, которые и позволяет ответить на многие важные вопросы. В частности на вопрос окупаемости игр, и целесообразности их проведения. Этот этап менее других поддается достоверной количественной оценке, но, безусловно, именно он несет в себе наиболее глубокие перспективы. Один из определяющих факторов на этом этапе – это адекватное и сбалансированное использование как общей, так и спортивной инфраструктуры. Эффективность этого этапа в определяющей степени зависит от точности и достоверности государственного плана по использованию инфраструктуры и концентрированной рабочей силы. Нельзя не сказать о том, что весьма важно, чтобы страна проводила дальнейшую пропаганду как города, и страны в целом, чтобы перевести мгновенный рост туристической привлекательности в постоянный. Финансовый аспект проведения ОИ является важным, но одновременно государство проводит прямую пропаганду спорта и здорового образа жизни, что влечет за собой увеличение числа занимающихся спортом и, влияет на оздоровление нации.

Анализ ликвидности и финансовой устойчивости фирм, осуществляющих жилищное строительство (на примере ряда застройщиков Санкт-Петербурга и Москвы)

Газизова Галия Маратовна
НИУ ВШЭ - Санкт-Петербург, студентка
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Гребенников П.И.

Предметом исследования является проблема перманентных финансовых затруднений, испытываемых застройщиками жилья. В работе проанализирована динамика трех показателей ликвидности и показатель финансовой устойчивости в виде отношения собственных и заемных средств по 28 застройщикам за период 2005–2012 гг. Застройщики были разделены на классы заемщиков по значениям основных коэффициентов. Результаты исследования сводятся к рекомендациям по совершенствованию финансирования жилищного строительства в современной России. В настоящее время основным источником финансирования жилищного строительства в России являются внешние средства. Это связано с тем, что рынок включает в себя относительно молодые фирмы, образованные во второй половине 90-ых годов, у которых не сформировался достаточный собственный капитал. Ситуацию усугубляет высокая себестоимость строительства. Поэтому застройщики вынуждены в больших объемах использовать банковские кредиты. При рассмотрении заявки на кредит банки оценивают состояние ликвидности и финансовой устойчивости заемщиков по принятым в рыночной экономике показателям. По результатам оценки определяются условия предоставления кредитов. Для анализа были выбраны три показателя ликвидности: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент срочной

(быстрой) ликвидности, коэффициент текущей ликвидности и показатель финансовой устойчивости в виде отношения собственных и заемных средств. Данные показатели используются при анализе в большинстве развитых стран и рекомендованы Мировым банком. Анализ динамики выбранных коэффициентов в 2005–2011 гг. 28 застройщиков Москвы и Санкт-Петербурга показал, что по ряду причин преобладающее число застройщиков, различающихся по функциональной и организационной структуре, оказываются в низшей категории заемщиков. В целях анализа застройщики были разделены на две группы. В первую группу включены застройщики, самостоятельно не занимающихся производством, во вторую – крупные застройщики, которые сами являются генподрядчиками и производят стройматериалы, занимаются перевозками грузов, оказывают услуги по эксплуатации помещений и т.п. Анализ полученных в результате расчетов показателей позволяет сделать следующие выводы: 1. Застройщики с производством в целом имеют лучшие показатели не только текущей ликвидности, которая включает товарно-материальные запасы, но и по двум другим коэффициентам. 2. Ожидаемого по мере увеличения продолжительности работы фирм на рынке постепенного увеличения значений коэффициентов ликвидности не обнаружилось. Основными очевидными причинами являются неустойчивые институциональные условия хозяйствования и пришедший на рассматриваемый период времени мировой финансовый кризис, сильно обострivший финансовые проблемы и в нашей стране. 3. Относительно небольшое превышение показателя финансовой устойчивости у группы фирм с производством свидетельствует о том, что внешнее кредитование является пока преобладающим источником финансирования фирм, осуществляющих жилищное строительство, независимо от их организационной формы. 4. При распределении обследованных фирм по классам, определенным регламентом предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком от 8.12.97 г. N 285-р. Из 28 застройщиков в 1-й класс оказалось возможным включить только 4-х застройщиков, одного – во 2-й класс (все они московские фирмы), а остальные 23 застройщика попадают в 3-й класс. Обратим внимание на то, что 26 компаний имеют низкое значение показателя соотношения собственных и заемных средств (менее 0,5), что соответствует 3 группе «рисковых» заемщиков. Это подтверждает большую зависимость застройщиков от внешнего финансирования.

Управление жизненным циклом организации

Константинова Евгения Валерьевна
Санкт-Петербургский государственный университет, бакалавр
Научный руководитель: к.э.н., доц. Зябриков Владимир Васильевич

Каждый день образуется множество новых фирм, но далеко не все из них способны успешно развиваться, добиваться успехов и достигать поставленных целей. Организации, которые не сумели адаптироваться к постоянно меняющейся внешней среде, погибают. В то же время компании, руководство которых отличается гибкостью, способностью предвидеть и адекватно реагировать на внешние изменения, процветают. «Умение измениться вовремя и нужным образом становится одним из определяющих факторов успеха современной организации». Руководству необходимо знать факторы внутренней среды организации, которые требуют от нее изменений.

Поэтому правильная идентификация стадии жизненного цикла, позволяет организации сконцентрировать внимание и усилия на тех проблемах, которые на этом этапе необходимо решить в первую очередь, а следовательно действовать эффективно. Знание закономерностей организационного развития позволяет выделить общие тенденции и особенности развития организации на каждой стадии жизненного цикла, прогнозировать будущие необходимые изменения и подготовить к ним организацию, тем самым, способствуя ее долговременному и эффективному функционированию. Особого внимания руководителей и менеджеров требует решение проблем, возникающих при переходе на следующую стадию развития организации. Цель данной работы – исследовать закономерности управления жизненным циклом организации. Ряд авторов, И.Ивашовская, Д.Янгель, Е.Луночкина и др., рассматривает жизненный цикл организации через призму финансового аспекта: по показателям ликвидности компании и ее стоимости, выручки от продаж, через инвестиционные риски, анализ структуры расходов. Однако автор принимает тип культуры в качестве универсального индикатора, определяющего стадию жизненного цикла организации. Фирма проходит в своем развитии четыре стадии жизненного цикла (детство, юность, зрелость, старость) на первом витке как унитарная фирма (одна фирма включает только одно юридическое лицо), а затем фирма может стать хозяйственным объединением (мультидивизиональной фирмой), таким образом перейти на новый виток и заново пережить все стадии, но на более высоком уровне; существуют четыре основных типа организационной культуры, которые сменяют друг друга в определенной последовательности: клановая (стадия детство), иерархическая (стадия юность), рыночная (стадия зрелость), адхократическая (стадия старость). Перескакивание через какой-либо тип культуры невозможен, так как в основе данной идеи лежит эволюционный подход и накопление опыта является центральным элементом. Идентификация стадий жизненного цикла фирмы и определение витка может быть произведена на основе культурных типов (U- фирма, M-фирма); модель фирмы предполагает сочетание стратегии, структуры и систем мотивации.

Особенности финансирования в России сделок слияний и поглощений в отрасли связи

Крохин Алексей Владимирович
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Давыденко Елена Анатольевна

В последние годы в связи с развитием рыночных отношений в Российской Федерации, с растущей глобализацией деятельности отечественных компаний, либерализацией доступа на национальные рынки все более активнее стали расти объемы сделок слияния и поглощения (M&A - Mergersand Acquisition). Широко возросло значение данного вида сделок для успешного ведения предпринимательской деятельности у целого ряда крупных российских компаний, как на национальном, так и на международном уровне в различных секторах экономики. В нашей же работе мы остановились на аспекте финансирования сделок слияния и поглощения. В качестве анализа была выбрана отрасль связи. Данная сфера хозяйственной деятельности актуальна, прежде всего, потому, что это одна из отраслей российской экономики, где процессы слияния и поглощения в последние годы приобрели весьма интенсивный и устойчивый характер. Так в 2012 году у крупнейших

компаний-покупателей отрасль связи вызвала неподдельно высокий интерес, проявившийся, прежде всего, тем, что по количеству сделок в данный сегмент экономики уступил только слиянием и поглощениям в сфере торговли, а также тем, что именно в области связи была проведена самая крупная операция в 2012 году (по данным агентства AK&M). Основная цель работы состояла в том, чтобы выявить особенности и характерные черты финансирования сделок слияния и поглощения в области связи, способствующих развитию данной высокотехнологичной отрасли промышленности в нашей стране. Следует указать источники, за счет которых финансируется значительная часть сделок MergersandAcquisition в Российской Федерации. Во первых, весьма успешным источником финансирования сделок слияния и поглощения в отрасли связи является Initial Public Offering (IPO). Данный источник представляет собой публичное размещение акций на биржевом рынке, обеспечивающих привлечение денежных средств, которые и направляются осуществления рассматриваемых нами сделок. Зачастую компании, ведущие бизнес в области связи, используют для осуществления сделок слияния и поглощения облигационные займы. Они достаточно удобны, так как зачастую условия привлечения такого источника финансирования гораздо доступнее и дешевле нежели долгосрочное банковское кредитование. Ну и наконец, весьма часто в сделках слияния и поглощения, участниками которых становятся компании отрасли связи, прибегают к частичной оплате собственными акциями в обмен на акции приобретаемой компании. Данный вид источника финансирования применялся в наиболее крупных сделках, когда отсутствуют уверенность, что у фирмы-покупателя хватит достаточного количества денежных средств для ее успешной реализации. Отметим, что в других отраслях зачастую используются совершенно иные источники, предполагающие немного иной подход к финансированию сделок слияния и поглощения. Среди них можно выделить, например, левереджированный выкуп (LBO), представляющий собой приобретение контрольного пакета акций акционерной компании с привлечением заемных средств, гарантией которых выступают активы поглощаемой компании. Сложность и отличие данного источника финансирования от вышеупомянутых сопровождается не только более высокой долговой нагрузкой, но и жестким контролем со стороны кредиторов. Кроме того, крупные компании, особенно отрасли ТЭК, зачастую располагающие большим количеством свободных денежных средств, используют денежные средства, аккумулированные на депозитных счетах компании, для осуществления изучаемых нами сделок, но на практике это встречается редко. Гораздо чаще собственными источником финансирования служат средства, вырученные от продажи бизнес-активов, непосредственно несвязанных с основным видом деятельности, и направленные в расширение профильного бизнеса или реализацию новых бизнес-проектов. Результаты исследования позволили сделать нам ряд выводов: Развитие в России процессов слияний и поглощений является позитивным толчком для повышения эффективности и конкурентоспособности крупнейших российских компаний в условиях глобального мирового рынка. Грамотный выбор источников финансирования сделок слияния и поглощения позволит значительно снизить риски, возникающие при осуществлении данного вида интеграционных процессов хозяйствующих субъектов. Успешное финансирование сделок слияния и поглощения в отрасли связи, предопределило высокую динамику развития данной отрасли.

Оценка характеристик бренда в программной среде MATLAB Fuzzy Logic Toolbox

Кузнецов Виктор Олегович
НИУ Высшая Школа Экономики (СПб), студент
Научный руководитель: канд. тех. наук, доц. Тимофеев Константин Николаевич

Современная практика оценки стоимости бренда предполагает использование методов, опирающихся на количественные данные. Данные методы не всегда применимы к качественным характеристикам бренда (лояльность, сила, юридическая защита, лидерство и т.п.). Возникает необходимость использования более гибких методов оценки, которые смогли бы оперировать как с количественными, так и с качественными данными. Такую возможность предоставляет использование нечеткой логики при оценке различных характеристик бренда. Нечеткая логика призвана быть инструментом, позволяющим строить модели, приближенные к рассуждениям человека и использовать их в компьютерных системах [2]. В то время как логика из классической теории вероятности позволяет элементу некого множества принимать только одно значение – 0 или 1, нечеткая логика, как и рассуждения человека, лишена однозначности, что позволяет нам говорить о диапазонной степени принадлежности того или иного элемента к определенному множеству. На стоимость бренда влияет множество факторов, описывающих финансовую составляющую последнего, в том числе и психологические характеристики, такие как, например, сила бренда. Положительная корреляция между стоимостью бренда и силой бренда очевидна, так как сила бренда заключается в доверии и уважении потребителя к бренду, и, сведение на ноль силы бренда заставит стоимость бренда стремиться к нулю (гипотеза (1) об эквивалентности силы и стоимости бренда).

Одним из средств информационных технологий, имеющим в технической базе аппарат нечеткой логики, является программная среда MATLAB Fuzzy Logic Toolbox. В целях оценки характеристик бренда, данная программная среда позволяет создать систему нечеткого вывода, которая при вводе на входе качественных параметров, сможет дать на выходе число, определяющее степень (коэффициент) силы бренда. Попытка оценить характеристики бренда, а впоследствии выявить взаимосвязь между этими характеристиками с использованием аппарата нечеткой логики программной среды MATLABFuzzyLogicToolbox является одной из первых в своем роде. Используя этот инструмент, в данной работе ставилась задача создания системы нечеткого вывода, которая в дальнейшем позволила определить коэффициент силы бренда. Затем, под влиянием негативных факторов внешней среды (санкции введенные Зениту за неуважительное поведение болельщиков во время матчей в сентябре и ноябре 2012 г.), будут изменены показатели определенных входных параметров системы, что позволит нам определить силу бренда и его стоимость в результате влияния этих негативных факторов.

На основе исследования [1] были выявлены наиболее релевантные факторы, которые будут служить входными переменными для оценки силы бренда ПФК Зенит и их входные значения для системы нечеткого вывода (лояльность – x1, лидерство – x2, спортивные достижения – x3, транслируемость – x4, тенденции развития ПФК – x5). В созданной системе нечеткого вывода был вычислен показатель силы бренда (0,552) для найденных значений входных переменных (0.88, 0.87, 0.19, 0.27, 0.75). Исходя из гипотезы

(1), полученный показатель силы бренда ($СБ_1$) соответствует наращенному значению стоимости бренда ПФК Зенит на 2013 год, с отчетного 2011 года равному 494452 тыс. руб. [1]. Вычислив значение силы бренда после введения санкций (0,538) и построив пропорцию можно показать, что этому коэффициенту соответствует 481911 тыс. руб. Можно сделать вывод о том, что бренд подешевел на 12 541 тыс. руб. в результате изменения силы бренда с 0,552 до 0,538, которое сопровождалось санкциями, введенными в отношении ПФК Зенит. Нечеткие системы могут найти, и в данный момент находят, применение в различных сферах управления, начиная от логистики и человеческих ресурсов, заканчивая стратегическим менеджментом.

Список литературы.

1. Черепанов, В.Ю. Оценка стоимости бренда и товарного знака профессионального футбольного клуба: дис. канд. экон. наук/ МФПА. – М., 2011
2. Кричевский, М.Л. Интеллектуальный анализ данных в менеджменте. – СПб: Учебное пособие, 2005, 207 с.

Особенности формирования организационной культуры российских организаций

Кузнецова Елена Владимировна

Санкт-Петербургский государственный университет, бакалавр 3 курса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Зябриков Владимир Васильевич

Концепции организационной культуры была разработана в начале 1980-хх гг. в США под влиянием исследований в области индивидуального поведения, теории организации и стратегического управления. Организационная культура – устойчивая система совместных ценностей членов организации, а также накопленные опытом и выдержавшие испытание временем модели поведения и подходы к осуществлению деятельности организации и достижению результатов этой деятельности, отличающие данную организацию от других. Основное влияние на организационную культуру российских предприятий оказывает национальная деловая культура России. В связи с чем, возникает гипотеза о возможности заимствования иностранного опыта в российскую организационную среду, что является крайне актуальным в настоящее время, потому что ключевые модели и концепции в управлении предприятием были созданы зарубежными исследователями. Особенности национальной деловой культуры могут помешать эффективным кросскультурным коммуникациям и заимствованию зарубежного опыта. Рассмотрим специфику деловой культуры России по некоторым из них. В 1980 году Г. Хофстеде предложил оценивать организационную культуру различных стран по 5 параметрам: индивидуализм/коллективизм; мужественность/женственность; дистанция власти; избегание неопределенности; стратегическое мышление. По данной модели российская деловая культура отличается умеренным коллективизмом, склонностью к работе в структурах с жесткими правилами и подчинениями, отрицательным отношением к риску и действиям в условиях неопределенности, неспособностью к долгосрочному планированию и превозношением отношений между людьми над личными интересами. Данная классификация касаются глубоких ментальных черт российской деловой культуры, формировавшихся на протяжении сотен лет под воздействием геоклиматических и этноконфессиональных факторов, обозначившихся еще во времена Древней Руси. Геоклиматический факторы, являюсь условием ведения хозяйственной деятельности и определяя способ приспособления индивидов к

факторам внешней среды, обусловили экстенсивный характер труда и общинный уклад жизнедеятельности. Общинный уклад имеет ряд типичных черт, которые находят свое отражение в современной российской деловой культуре: Доминирование требований общностей над индивидуальным поведением (в организации: коллективный характер труда, важность личных отношений); Механизмы уравнивания (в организации: низкая инициатива, воровство на производстве); Желание сохранения хороших отношений с коллективом; Экстенсивный характер труда (низкая автоматизация производства и производительность). Этноконфессиональные факторы выражены во влиянии православной этики (с 988 года) на российскую деловую культуру: Отсутствие идеи достижения материального успеха; Материальное состояние человека отделено от его собственной активности и ответственности (Низкая инициативность; вера в улучшение ситуации без приложения дополнительных усилий; избегание ответственности); Общение с Богом через посредника (коллективизм в трудовых отношениях); Консерватизм (негативное отношение к изменениям в деятельности организации); Принципы «Бог - всем отец и судья», «Царь-батюшка-помазанник Божий» (необходимость в хорошем лидере, ожидание заботы со стороны организации); Принцип «Пока гром не грянет, мужик не перекрестится» (импульсивный характер труда, отсутствие привычки к планомерному, размеренному труду). Российская деловая культура имеет ряд схожих черт, как с западной, так и с восточной культурой, в связи с чем, заимствование иностранных моделей управления предприятием возможно.

Комплексная оценка эффективности функционирования предприятия

Распопова Инна Артуровна
НИУ ВШЭ Санкт-Петербург, бакалавр
Научный руководитель: канд. экон. наук Мкртчян Тамара Рубеновна

На сегодняшний день проблема разработки методики комплексной оценки эффективности функционирования хозяйствующих субъектов чрезвычайно актуальна. Построение модели комплексной оценки деятельности организации предоставляет возможность руководству построить стратегически опосредованные управленческие решения для ее дальнейшего развития, точно локализовать «узкие места» процессов и найти адекватные инструменты их нейтрализации, а также максимально мотивировать свой персонал. Для комплексной оценки эффективности функционирования предприятия возникает необходимость разработки критериев оценки всех его бизнес процессов, которые в целом можно разделить на две основные группы: основные и вспомогательные. Разработать систему показателей проще для оценки основных процессов, чем для вспомогательных, так как результатом этих действий является продукт или услуга, ориентируемые на конечного потребителя, который финансирует усилия предприятия в процессе их создания [1, 132]. Получаемая в результате потребительская ценность продукта является в этом смысле «мерилом» качества работы предприятия [2, 56]. Результатом вспомогательных операций является обеспечение оптимальных условий для реализации основных процессов предприятия по созданию конечного продукта. Таким образом, рынок косвенно заинтересован в самих этих процессах, их финансировании и проведении оценки их результативности. Само предприятие и его производственные операции пользуются «услугами» вспомогательных процессов и должны компенсировать

затраты на них. Необходимо разработать методику оценки влияния каждого подразделения предприятия на его глобальный результат, выражаемый обеспечением потребителя конкурентоспособным продуктом. Подобного рода задачи решаются в рамках построения интегральных моделей, позволяющих описать влияние отдельно взятых сфер деятельности предприятия и всей его инфраструктуры на результирующую функцию, которая может быть выражена в виде комплексного показателя конкурентоспособности предприятия [3,178]. Основной проблемой построения таких моделей является сложность оценки деятельности отдельных подразделений компании. Кроме того, планирование, управление и контроль также с трудом поддаются возможности быть описанными с помощью алгоритмов, способных определить количественный результат их исполнения сотрудниками данных подразделений. При условии удачного выполнения данных требований и включении таких критериев в интегральный показатель качества работы предприятия, построенная модель будет отражать эффект синергии, обуславливающий влияние усилий каждого без исключений сотрудника на общий для всех результат – поддержание конкурентоспособности предприятия [4, 49].

Литература:

1. Минько Э.В. Качество и конкурентоспособность. СПб.: Питер, 2004.
2. Грановский В.А. Методы обработки экспериментальных данных при измерениях. Л.: Энергоатомиздат. Ленингр. отд., 2005.
3. Зайченко Ю.П. Исследовательские операции. Вища школа, 2007.
4. Мясников А.А. Синергетические эффекты в современной экономике: введение в проблематику. М.: Ленанд, 2011.

Разработка концепции управления компанией на основе стратегии, культуры и структуры в нефтегазовой отрасли

Самоленков Сергей Викторович
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Зябриков Владимир Васильевич

В 80-е годы американскими экономистами Т. Питерсом и Р. Уотерманом была разработана концепция «7S», ключевыми элементами данной концепции являются семь составляющих. Из общего количества элементов, в текущем исследовании, рассматривается взаимосвязь трех составляющих функционирования любой организации – стратегия, культура и структура. Целью исследования является разработка концепции стратегического управления компании, основанной на трех элементах, с учетом особенностей нефтегазовой отрасли. В ходе исследования широкого набора трактовок стратегии, культуры и структуры организации были даны их обобщенные определения. Стратегия – совокупность долгосрочных планов и действий, отражающих различные стороны деятельности организации по достижению стратегических целей функционирования данной организации. Культура – устойчивая система представлений и ценностей, возникающих в организации в течение периода функционирования, передаваемая новым членам, определяющаяся экзогенными и эндогенными факторами и несущая в себе ряд организационных функций. Структура управления – это состав, взаимосвязь и соподчиненность самостоятельных управленческих подразделений и отдельных должностей, выполняющих функции управления. Наиболее обоснованной является классификация организационных культур по К. Камерону и Р. Куинну (клановая, иерархическая, рыночная, адхократическая), так как она наиболее полно отражает и обоснованно разграничивает

культурный элемент системы организации. Основу разрабатываемой модели составляет соответствие типологии организационных культур и структур на базе стадий жизненного цикла организации, которое приведено в исследованиях В.В. Зябрикова: клановая культура – линейная структура, бюрократическая – линейно-функциональная, рыночная – матричная, адхократическая – сетевая. При исследовании взаимовлияния изучаемых трех элементов необходимо опираться на анализ сравнения типов корпоративных стратегий, функций и особенностей организационной культуры и принципов построения организационных структур управления. Влияние на организационную структуру идет со стороны активных корпоративных стратегий, так как они предполагают диверсификацию, горизонтальную и вертикальную интеграции, что, в свою очередь, не может не задеть и организационной структуры, поэтому берем за основу типологию базовых корпоративных стратегий Ю.В. Кузнецова. На основе тезиса А. Чандлера: «структура следует за стратегией» и выявленных особенностей типов корпоративных стратегий, для каждого типа определены требования к структуре по принципам: функциональность, специализация, координация, организационный контроль; и требования к культуре по принципам: устойчивость, адаптивность, предприимчивость, динамичность. Со стороны организационных структур проведен анализ их применимости к типам корпоративных стратегий, на основании которого выведены ключевые преимущества и недостатки структур. Выявлено соответствие корпоративных стратегий и структур, и с учетом соотношений культуры и структуры, построена трех-координатная модель «стратегия-структура-культура». В отношении оценки эффективности стратегии важно выявить степень выполнения стратегических целей организации и те издержки, которые были затрачены на разработку планов действий для реализации данных целей. Критерием оценки стратегии предлагается использовать рентабельность стратегического апекса – коэффициент эффективности работы комитета по стратегическому планированию, отражающий эффект от реализации стратегии на единицу затрат топ-менеджмента компании. Эффективность организационной структуры в целом можно определить рядом показателей: рентабельность структуры, показывающей величину чистой прибыли на единицу заработной платы сотрудников; рентабельность персонала – величина чистой прибыли, приходящейся на одного работника; рентабельность управленческого персонала – величина чистой прибыли, приходящуюся на единицу управленческих расходов. Анализ ряда нефтегазовых компаний выявил приоритетные типы корпоративных стратегий: стратегия ограниченного роста; стратегия концентрированного роста (развития рынка, развития товара, горизонтальной интеграции и горизонтальной диверсификации). Организационные структуры компаний нефтегазового сектора, как правило, имеют дивизиональные структуры с выделением отдельного сегмента – маркетинга в отдельный дивизион и линейно-функциональной структурой в дочерних компаниях. Результаты исследований могут быть использованы в деятельности российских нефтегазовых компаний при совершенствовании систем стратегического управления, а внедрение разработанной методики будет способствовать увеличению эффективности функционирования компаний и обеспечению устойчивого развития.

Эволюционная теория мотивации персонала

Сиденко Александр Сергеевич
Санкт-Петербургский государственный университет, бакалавр
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Зябриков Владимир Васильевич

В современной теории и практике менеджмента все большее значение приобретают различные системы мотивации персонала. Эффективное использование трудовых ресурсов предприятия является фундаментом для интенсивного развития и роста. Однако попытки приспособить классические теории мотивации к современному менеджменту порой не дают положительных результатов. Поэтому требуется разработка новых, более совершенных подходов к использованию кадрового потенциала предприятия. Одним из путей совершенствования системы управления персоналом на предприятии является использовании эволюционной системы мотивации. Теория жизненных циклов предприятия И. Адизеса концентрирует внимание на двух важнейших альтернативных параметрах жизнедеятельности организации: гибкости и контролируемости (управляемости). Кадровая политика предприятия также должна зависеть от этих параметров, а, следовательно, и от стадии жизненного цикла. В настоящей работе автор предлагает использовать укрупнение стадии жизненого цикла вместо излишне подробного анализа И. Адизеса. А именно: формирование, рост, зрелость и старение. Цель работы заключалась в том, чтобы выявить основные черты применяемой системы мотивации на каждой конкретной ступени развития предприятия. Ведь на каждой стадии имеются свои стратегические задачи и важно, чтобы эффективная мотивация персонала была одним из инструментов решения этих задач. Поэтому систему мотивации необходимо постоянно адаптировать к новым условиям и требованиям текущей стадии жизненного цикла предприятия. На стадии формирования предприниматель пытается любыми способами претворить идею бизнеса в жизнь. Персонал набирается в основном из ближайших друзей или членов семьи. Даже если привлекаются какие-либо профессионалы, главной чертой на этой стадии является многофункциональность сотрудников. Нет ни отдела по работе с персоналом, ни, естественно, каких-либо отделов мотивации. Главное звено компании – предприниматель. Он – двигатель процесса, главный мотиватор. Его цель – убедить людей заниматься именно этим делом, доказать его важность и необходимость. Упор на развитие самомотивации сотрудников, их энтузиазм – главная цель этапа формирования предприятия. Как только достигается стадия, когда идея действительно начинает работать, уровень продаж растет и преодолевается нехватка денежных средств, предприятие начинает переход к стадии роста. Основатель уже не может справиться со всем один, происходит делегирование властных полномочий, а, следовательно, возникает и перспектива карьерного роста для работников компании. Именно на этом этапе формируются окончательные цели и стратегия предприятия, каждый работник знает, к чему следует стремиться. Будущее развитие компания видит уже не в экстенсивном росте, а в повышении качества деятельности. Возникает необходимость в новых квалифицированных кадрах, которых можно привлекать уже и каким-либо социальным пакетом, введенным за счет свободных денежных ресурсов. На данном этапе жизненного цикла перед предприятием возникает задача решения межличностных конфликтов между старыми и новыми работниками и их продвижением по карьерной лестнице.

Предприятие постепенно двигается к формализации организационной структуры и всех бизнес-процессов, появляется стабильность, присущая компании на стадии зрелости. Происходит оптимизация всех затрат, предприятие стремиться к максимизации прибыли. В такой ситуации важную роль играет сформированная структура управления человеческими ресурсами на предприятии. На этой стадии наблюдается большая текучесть кадров, поэтому требуется качественный подбор персонала, а также удержание в организации наиболее важных сотрудников. Необходим индивидуальный подход к работникам с формированием систем мотивации посредством PEST-анализа. Материальная мотивация на этой стадии должна происходить с помощью организации центров финансовой ответственности для каждой группы работников. Если руководство компании на данном этапе не вышло на какие-либо перспективные направления развития, то за стадией стабилизации последует этап старения. В такой ситуации о применении какой-либо структурированной системы мотивации речи уже не идет.

Оценка эффективности применения патентной системы налогообложения

Старых Янина Игоревна
Тульский филиал Российского государственного торгово-экономического университета, студентка
Научный руководитель: доц. Гайдукова Ольга Львовна

Использование патентной системы налогообложения (ПСН) в налоговых системах как развитых, так и развивающихся стран является вынужденной мерой, которая позволяет упростить налоговое администрирование, ведение бухгалтерского учета и отчетности, что, в конечном счете, уравновешивает фискальные цели налогообложения, но приводит к нарушению одного из основных принципов налогообложения – справедливости и равенства. В рамках ПСН ограничены права субъектов РФ в части варьирования суммами потенциально возможного годового дохода (ПВД). Уровень среднего дохода закреплен законодательно на федеральном уровне, а органам власти субъектов РФ предоставлены полномочия по возможности варьирования суммами среднего дохода для различных видов предпринимательской деятельности. Основные элементы применения патентной системы налогообложения приведены в табл.1. Для подтверждения экономической эффективности ПСН было проведен анализ результатов применения ЕНВД и ПСН (по величине чистого дохода и налоговой нагрузки) в семи городах Центрального федерального округа на условном примере: ИП осуществляет розничную торговлю через стационарную торговую сеть, площадь 45 кв.м. Для расчета ЕНВД и суммы патента использовалось как федеральное [1], так и региональное налоговое законодательство [2]. Тенденция по регионам ЦФО такова: величина чистого дохода при применении патента оказалась несколько выше ЕНВД, но поскольку региональными законами установлены разные суммы ПВД по патенту, то минимальное различие отмечено в Орле – 1,8%, максимальное в Липецке – 5,5%, без изменения в Белгороде (рис.1). Налоговая нагрузка в виде ЕНВД или суммы патента более высокая при применении ЕНВД. Причем, рост чистого дохода при ПСН составляет лишь от 1,8% до 5,5%, а налоговой нагрузки при применении ЕНВД – от 50,5% до 263,1%.

Таблица 1. **Основные элементы ПСН**

Элементы ПСН	**Характеристика элементов**
Налогоплательщики	Индивидуальные предприниматели, среднесписочная численность работников которых не превышает 15 человек и выручка от реализации не превышает 60 млн. руб. в год
Виды предпринимательской деятельности	Федеральные виды предпринимательской деятельности – 47 видов. Субъекты РФ имеют право устанавливать дополнительный перечень бытовых услуг
Объект налогообложения	Потенциально возможный к получению годовой доход: минимальный – 100 тыс.руб., максимальный – 1 млн.руб. Субъекты РФ могут увеличивать потенциально возможный к получению годовой доход в определенных НК РФ пределах и по определенным видам деятельности
Налоговая база	Денежное выражение потенциально возможного к получению годового дохода ИП по соответствующему виду предпринимательской деятельности, устанавливается законом субъекта РФ
Налоговая ставка	6 % от потенциально возможного годового дохода
Налоговый период	Календарный год, если патент выдан на год. Либо иной срок, на который выдан патент – в случае если он выдан на период меньше года

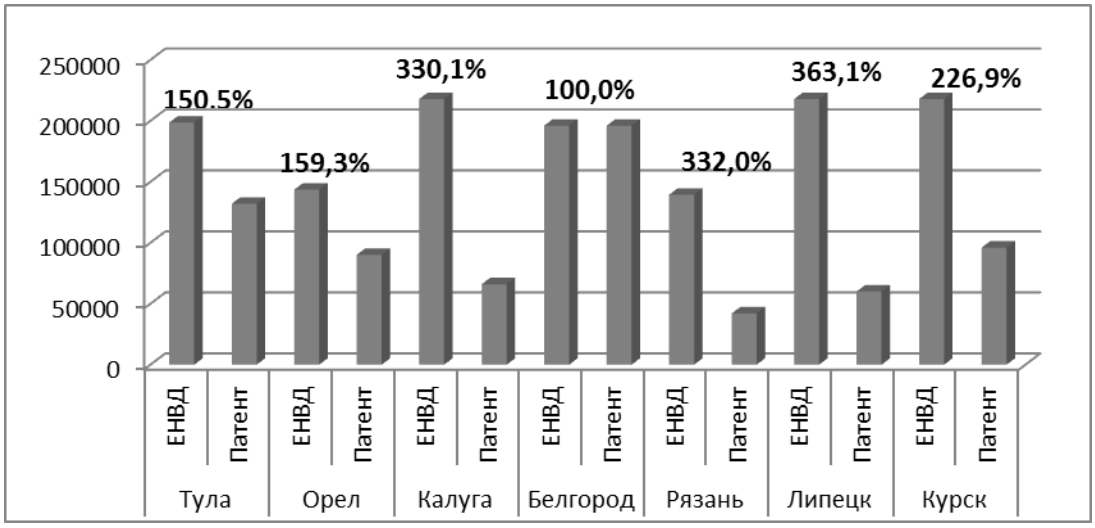


Рис. 1 – Величина чистого дохода при применении ЕНВД и ПСН

Введение ПСН при прочих равных условиях позволит не только снизить налоговую нагрузку, но и увеличить чистый доход предпринимателя, а, следовательно, является наиболее эффективной.

Список литературы и источников:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. [Электронный ресурс]. –URL: http://base.garant.ru/10900200/ (дата обращения 15.05.2013).
2. Компьютерная справочная правовая система Консультант Плюс –www.consultant.ru

Управление портфелем проектов как составляющая модели исследований и разработок на примере фармацевтической отрасли

Толкачева Дарья Георгиевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студентка
Научный руководитель: ассистент Телехов Игнатий Игоревич

Последнее десятилетие биофармацевтической отрасли получило название «декада сомнений», так как она претерпевает существенные изменения, связанные с попытками решения ключевой для этой отрасли

проблемы – осуществлением исследований и разработок новых препаратов. Патенты на ключевые продукты крупнейших биофармацевтических компаний мира, срок которых истекает в 2012-2018 гг., по оценкам экспертов [2, с. 18] приведут к вероятной потере более 290 млрд. долл. выручки, а 113 млрд. долл. уйдут к производителям дженерик-субститутам. Затраты на НИОКР в одной из самых инновационноактивных отраслей экономики увеличились на 60% с 1995 по 2012 год, т.е. с 10% до 16% от выручки или с 200 млрд. долл. в 1995 г. до 800 млрд. долл. в 2009 г. [1, с. 3]. В то же время ROI портфелей биофармацевтических компаний упал с 13-15% в 1990 до 4-9% в 2012 г., т.е. не покрывает стоимость инвестированного капитала. Затраты на разработку 1 лекарства выросли с 842 млн. долл. в 1999 г. до 1,778 млрд. долл. в 2010 г. [1, с. 3; 3, с. 20]. Все это отражает кризис эффективности инвестиций в НИОКР биофармацевтической отрасли и ведет к тому, что крупнейшие компании отрасли не успевают обновить свой портфель продуктов, обладая слабой и недостаточной линейкой проектов исследований и разработок. Для поддержания текущих объемов выручки и своей доли на рынке им нужно запускать в производство как минимум 4 новых лекарства в год [4, с. 203].

На российском биофармацевтическом рынке доминируют компании «биг фармы»[1] (Sanofi, Novartis, Bayer) и Фармстандарт, поэтому на нем наблюдаются те же тенденции и проблемы, что и на мировом. Российские компании в основном занимаются дистрибуцией, производством дженериков и OTC препаратов[2]. Немногочисленные инновационные российские фармкомпании меньше страдают от кризиса в силу относительно слабого регулирования рынка, что в свою очередь объясняет сравнительно более низкий уровень затрат на исследования и разработки. Кроме того, государство проводит протекционистскую политику, тем самым стимулируя развитие отрасли и осуществляя поддержку отечественных компаний через ФЦП «Фарма-2020». Игроки рынка выбрали разные пути решения кризиса эффективности НИОКР: компании «биг фармы» – сокращение затрат, покупку разработок через лицензионные соглашения с целью доведения до рынка, отечественные компании – активный выход на слабо регулируемые зарубежные рынки, сегментацию и диверсификацию портфеля продуктов. Однако на самом деле происходящие изменения требуют коренного пересмотра применяющейся модели НИОКР. Она определяет организацию исследований и разработок в конкретной компании, является уникальной и определяет конкурентное преимущество в области исследований и разработок [5]. Для преодоления кризиса компании концентрируются на отдельных элементах модели: архитектура – процессы – человеческий капитал – портфель проектов. Сравнение моделей НИОКР различных компаний отрасли демонстрирует наличие проблемы в области отбора проектов. Длительный цикл исследований и разработок, высокая неопределённость и как следствие повышенные риски, а также высокий уровень отсева проектов оказывают огромное влияние на величину затрат на НИОКР в биофармацевтической отрасли. Вследствие этого отбор проектов (в стадии идеи, а также продвижение проектов и их отбор на каждой стадии жизненного цикла) является наиболее приоритетным процессом в рамках планирования портфеля проектов компании, т.к. позволяет существенно влиять на затраты. Основным

[1]Крупнейшие биофармацевтические компании мира: Novartis, Pfizer, Glaxo Smith Kline, Bayer, Sanofi-Aventisит.д.

[2]Over-the-counterdrugs– свободно продающиеся фармацевтические препараты.

принципом реализации отбора проектов компаний должен стать индивидуальный подход к каждому проекту, не только т.н. «одиночное» оценивание, но и оценка во взаимосвязи с другими составляющими портфеля. Необходимо оценивать взаимосвязи между отдельными проектами в каждом подразделении, в портфеле исследований и разработок в целом, между портфелем исследований и разработок и продуктовым портфелем, а также влияние каждого проекта на портфель исследований и разработок и на продуктовый портфель. Следует также заниматься моделированием будущего портфеля продуктов компании. Оценка проектов должна носить комплексный характер не только при отборе проекта в портфель, но и в течение его реализации, т.е. на каждой стадии цикла исследований и разработок для более эффективного распределения ресурсов. Что касается российских компаний, то они в основном находятся на более низком уровне развития управления проектами: большинство лишь переходит на второй уровень согласно модели зрелости Керцнера [6], который характеризуется разработкой и формализацией общих процессов управления проектами. Поэтому для эффективного управления портфелем следует больше внимания уделить процессной составляющей модели, в т.ч. необходимо более тщательное, детальное планирование проекта, особое внимание постановке целей и контрольных точек – индивидуальный подход к каждому проекту.

Список литературы:

1. Dhankhar A., Evers M. and Moller M. Escaping the sword of Damocles: Toward a new future for pharmaceutical R&D// McKinsey perspectives on drug and device R&D 2012.
2. Evaluate Pharma World Preview 2018 – Embracing the Patent Cliff. Evaluate Pharma report (2012).
3. Innovative R&D Strategies and Models – Outsourcing, Strategic Partnerships and Licensing to Improve Productivity and Contain Costs. GBI Research report (2011).
4. Paul, S. M., Mytelka, D. S., Dunwiddie, C. T., Persinger, C. C., Munos, B. H., Lindborg, S. R. and Schacht, A. L. (2010) How to improve R&D productivity: the pharmaceutical industry's grand challenge. Nature Reviews Drug Discovery, Vol. 9, pp. 203-214.
5. Pisano, G.P. (2012) Creating an R&D strategy. Working paper, Harvard Business School.
6. Керцнер Г. Стратегическое управление в компании. Модель зрелого управления проектами. – М.: ДКМ Пресс, 2010. – 320 с.

Оптимизация документооборота компании

Толмачева Екатерина Александровна, Середкина Евгения Александровна
Санкт- Петербургский государственный университет, бакалавры, 4 курс
Научный руководитель: канд. экон. наук доц. Зябриков Владимир Васильевич

Основными проблемами документооборота в компании являются: потеря документов на различных этапах, а также ошибочное занесение их в бухгалтерские программы. Утерянные документы могут приводить к срыву подписания важных договоров, несвоевременной оплате счетов, конфликтам с контрагентами. Неверно занесенные накладные и счета фактуры влекут за собой проблемы при налоговых проверках и финансовые потери для компании. Существует несколько методик решения данной проблемы: Введение персональной ответственности. Данный подход мотивирует сотрудника внимательнее относиться к документам, а также позволяет разграничить зоны ответственности; Увеличение количества этапов контроля документации. Метод позволяет повысить вероятность обнаружения ошибок. Недостатками данного метода являются необходимость привлечения других сотрудников, и, следовательно, увеличение трудозатрат на обработку документа; Автоматизация документооборота. Электронный документооборот позволяет

создать единую базу документов с удобным поиском, уменьшает количество этапов внесения и снижает субъективный фактор, а также исключает дублирование и потери документации. Автоматизация документооборота способствует ускорению и непрерывности движения информационных потоков. Данное решение проблемы позволяет сократить как материальные затраты на создание и хранение бумажных документов, так и непроизводительные затраты рабочего времени сотрудников. Однако автоматизация документооборота подойдет далеко не всем предприятиям ввиду организационной и технологической специфики данного метода.

На изучаемом предприятии отрасли гостиничного хозяйства внедрение персональной ответственности за правильность внесенных документов и увеличение этапов контроля с одного до трех позволило сократить ошибки при первичном внесении документов в систему на 20 процентов. Более частая передача документации внутри компании позволила сократить количество утерянных документов с 7 до 1 процента. Таким образом, было доказано, что внедрение данных методов при правильной оценке всех затрат и рисков и учете специфики предприятия поможет достичь компании желаемого положительного результата – оптимизации документооборота.

Секция: «Инвестиции и инновации в современной рыночной экономике»

Особенности деятельности венчурных фондов в России

Антонова Анастасия Михайловна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Лукашов Владимир Николаевич

Одним из важнейших источников финансирования инновационной деятельности в России может стать венчурный капитал. Система венчурного финансирования в России на сегодняшний день активно развивается и обладает своими особенностями. Создание отечественной инфраструктуры венчурного инвестирования началось в 1997 году, и этот процесс активно продолжается по сегодняшний день. Особенно стоит отметить значение государственного-частного партнерства. В 2006 г. была создана Российская венчурная компания (РВК), которая выполняет роль государственного фонда фондов и институт развития Российской Федерации в построении инновационной системы. РВК вкладывает средства через венчурные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами. Число таких фондов достигло тринадцати, суммарным объемом - 27,67 млрд руб., доля РВК – более 16,85 млрд рублей. В рамках государственно-частного партнерства было сформировано 22 региональных венчурных фонда, созданные Минэкономразвития совместно с администрациями регионов, общим объемом 8,9 млрд руб. В Росси также активно действуют венчурные фонды, созданные исключительно на частные средства. По данным РАВИ, в конце 2012 г. всего в России было зарегистрировано 155 венчурных фондов, готовых вкладывать средства в российские компании. [1]. Анализ регионального распределения фондов показывает, что основная часть фондов находится в Центральном ФО, в Южном ФО венчурное инвестирование начинает активно развиваться, в Северо-Кавказском и Дальневосточном округах только появляются венчурные компании. Самая большая доля общего объема инвестиций принадлежит Центральному ФО (3833 млн долл.– 89% от общего объема), в Северо-Западном ФО этот показать намного меньше (158 млн долл.), в Приволжском ФО – 400 млн долл., Южный ФО – 27 млн долл., в Северо-Кавказском ФО – 14 млн долл., в Уральском ФО – 24 млн долл., в Сибирском ФО – 94 млн долл., в Дальневосточном ФО – 7 млн долл. Общий объем инвестиций составил 4557 млн долл. Рассматривая инвестирование по отраслям, мы можем говорить только о прямых и венчурных инвестициях вместе. Данные распределения инвестиций по отраслям приведены только для всех фондов вместе. Наиболее интересными для инвесторов были и остаются отрасли потребительского рынка, телекоммуникации (информационно-коммуникационные технологии-ИКТ) и финансовых услуг. По отраслям инвестиции были распределены следующим образом: телекоммуникации – 25, 2%, компьютеры – 1,7%, финансовые услуги – 21,0%, энергетика – 16,0%, транспорт – 2,7%, промышленное оборудование – 5,5%, сельское хозяйство – 5,7%, медицина – 6,5%, потребительский рынок – 7,2%, другие отрасли – 8,5%. Интерес представляет и соотнесение российского рынка инвестиций с наиболее известными рынками венчурного капитала. Так, в США в 2012 году

наибольшие объемы инвестиций были зафиксированы в отраслях телекоммуникаций и разработки программного обеспечения – около 8,7 млрд долл. (более 1300 профинансированных компаний), что в 2 раза превышает общий объем профинансированных компаний на российском рынке прямых и венчурных инвестиций в 2012 году. В свою очередь, по итогам 2012 года совокупный объем инвестиций в российском секторе ИКТ превысил аналогичный показатель израильского венчурного рынка почти в 2 раза. В Израиле совокупные объемы инвестиций в высокотехнологичные отрасли значительно превышают российские показатели.

При рассмотрении структуры инвестиции с точки зрения стадии развития профинансированных компаний уже несколько лет сохраняется одна тенденция. По объемам инвестиций наблюдается перевес в сторону «зрелых» компаний (расширения, реструктуризации и поздней стадиях) – 90% от совокупного объема инвестиций. При этом, по числу профинансированных компаний, лидером являются «венчурные» стадии (посевная, начальная, ранняя) – более двух третей зафиксированных инвестиций [2]. Российский рынок венчурного инвестирования имеет свои особенности в развитии. В России развито государственно-частное партнерство, в результате которого создаются и активно действуют фонды с государственным и частным капиталом. При поддержке государства были созданы региональные венчурные фонды для инвестирования в регионах. Несмотря на это, основная часть инвестиций остается в Центральном федеральном округе. Основной интерес инвесторов смещается в сторону ИКР-сектора, при этом больше всего средств инвестируется в компании, связанные с электронной коммерцией. По количеству профинансированных компаний, первенство принадлежит «венчурным» стадиям развития компаний. Венчурное инвестирование существует в России уже достаточное количество времени, но при этом не получило очень широкого развития. В последние годы наметилась тенденция активного вмешательства и содействия со стороны государства, что привело к расширению рынка. Государственная поддержка механизма венчурного инвестирования позволит привлечь капитал в венчурный бизнес, что будет способствовать формированию национальной инновационной системы России.

Список литературы и источников:

1) ОАО «РВК»/ http://www.rusventure.ru/ru/investments/regional_funds/
2) Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России/ http://www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA_yearbook_2013_Russian_PE_and_VC_market_review_2012_ru.pdf

Модель Совершенства EFQM как инструмент антикризисного управления в инновационной фирме

Бирюков Кирилл Константинович

Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант

Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Молчанов Николай Николаевич

Модель Совершенства EFQM применяется более чем в 30 тысячах организациях по всей Европе, среди которых Siemens, Bosch и Volkswagen – компании, тратящие на исследования и разработки огромные средства. Это проверенная на практике четкая структура 9 критериев и 32 подкритериев, которые позволяют реализовать фундаментальные концепции совершенства и достичь устойчивого будущего компании. Благодаря этой Модели высшее руководство может понять причинно-следственные связи между тем, что делается на предприятии, как это делается и какие результаты это приносит.

Наряду с имеющимися разнообразными и многочисленными инструментами менеджмента, модель Совершенства EFQM [1] представляет собой целостный взгляд на организацию и может использоваться для понимания того, как эти различные методы связаны между собой и дополняют друг друга. Модель может использоваться в сочетании с любым набором этих инструментов в зависимости от потребностей организации, играя роль объединяющей структуры для достижения устойчивого совершенства. Большая часть работы (80% объема) по изменению структуры системы менеджмента в соответствии с моделью Совершенства EFQM проводится силами персонал предприятия путем: пересмотра горизонтальных и вертикальных связей подразделений, определения зон ответственности каждого владельца процесса, связи ключевых показателей эффективности каждого сотрудника со стратегическими показателями и обучению новым инструментам и методам менеджмента. Оставшиеся 20% приходятся на совместную работу асессоров и представителей предприятия в ходе участия в конкурсах качества. Участие в Премии совершенства EFQM стоит рассматривать как один из проектов по совершенствованию, в котором также подсчитывается эффективность. В результате такого типа проектов по совершенствованию, предприятие получает ценную информацию для дальнейшего совершенствования (обратный отчет асессоров) со стороны независимых третьих лиц, профессионалов в различных отраслях деятельности. В поддержку работ по совершенствованию общего менеджмента предприятия и определению реперных точек необходимо разработать концепцию «Идеального Предприятия». «Идеальное Предприятия» - это концепция передового предприятия в своей отрасли, созданная для поддержки и установления конкретных стратегических целей предприятия, которое: использует инновационные технологии для совершенствования деятельности, как в области производства, так и в области управления, которые направлены на достижение выдающихся результатов, отвечающие потребностям всех заинтересованных сторон; постоянно создает новые ценности для всех заинтересованных сторон, понимая и предвосхищая их потребности и ожидания; формирует, развивает и поддерживает взаимовыгодные доверительные отношения с различными партнерами во имя достижения общего успеха; занимает активную позицию в создании устойчивого будущего в регионе и мире; соответствует своей миссии, и стремится к реализации своего видения, планируя и достигая сбалансированных результатов, основанных на показателях лучших предприятий мира, обеспечивает постоянный их пересмотр и повышение.

Список литературы:

1. Модель Совершенства EFQM 2013, 2012, 30 стр.

Утечка научных исследований из России. Причины и последствия

Борисова Полина Павловна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Лукашов Николай Владимирович

Данное исследование посвящено проблеме утечки мозгов, идей, исследований и разработок и, как следствие, инновационного бизнеса в целом. Этот вопрос является чрезвычайно актуальным для целого ряда стран, а в

особенности, для России. Только в прошлом году профессиональная эмиграция в США составила 48000 человек, в Израиль – около 12000, в Австралию – 10000, в Германию – 9000 и в Канаду – 7000 человек. В результате около 1 млн. российских ученых и научных специалистов на постоянной основе работают в США, 150000 – в Израиле, 100000 – в Канаде, 80000 – в Германии, 35000 – в Великобритании, около 3000 – в Японии и около 25000 – в Китае. В данном исследовании под утечкой мозгов понимается процесс эмиграции ученых и квалифицированных специалистов из страны по экономическим, политическим и социальным причинам. В ходе написания этой работы автор опирался как на опубликованные научные и публицистические статьи, видеоматериалы, так и на личный опыт. В частности, изучено направление утечки исследований и разработок из России в Финляндию. Главная цель всей работы – рассмотрение самого явления, его причин и последствий для нашей страны. Также сделана попытка поиска путей выхода из сложившейся ситуации. В рамках изучаемой темы автор выделяет два уровня проблемы. Утечка умов: Студенты – многообещающий человеческий капитал, потенциальные источники идей и НИОКР; Молодые ученые – креативные "мозги", сформировавшиеся изобретатели; Высококвалифицированные специалисты. Утечка инновационного бизнеса: Идеи; НИОКР; Стартапы; Крупные амбициозные проекты. Средний возраст покидающих Россию ученых и специалистов – 26 лет. Основные отрасли знаний, теряющие умы, – физика, химия, биология и ИКТ. Эмиграция зачастую носит вынужденный характер. Автор выделяет пять основных причин. Финансовая – заработная плата российского ученого или высококвалифицированного специалиста в разы или даже на порядок меньше, чем он зарабатывает в Европе или в США, соответственно. Технологическая – отсутствие современного оборудования и материалов, необходимых для исследований. Экономическая – отсутствие реального платежеспособного спроса на инновации и, как следствие, амбициозных проектов. Социально-психологическая – недоверие ученых и разработчиков российскому бизнесу и государству. Образовательная – несовершенство российской системы образования. Отсутствие механизма адекватной передачи знаний молодым поколениям. Основным последствием утечки мозгов, согласно прогнозам Национальной Ассоциации Инноваций и Развития Информационных Технологий (НАИРИТ), является угроза уже к 2018 году полностью лишиться креативного слоя ученных и инноваторов, без которых станет невозможен сам процесс создания новых технологий. Проблема очевидна. Сложность решения упирается, в несовершенство российского законодательства, прежде всего, таможенного. Для успешного становления экономики России на "инновационные рельсы" необходимо внести изменения в более чем 100 действующих законов. Необходимо сделать венчурный бизнес привлекательным для российских ученых, исследователей и предпринимателей, а не насаждать инновации сверху, как это происходит в настоящий момент. Для этого потребуется создать более комфортные условия ведения высокорискового бизнеса. А также изменить экономическую политику страны в целом, а именно, перестать рассматривать ее только в качестве источника углеводородного сырья. Тогда и появится спрос на инновации и возрастет желание заниматься инновационным бизнесом. Время деклараций уже прошло, наступило время действий, ведь "обратный отсчет" уже пошел.

Разработка стратегии получения оптимальной цены в зависимости от объемов производства

Бурова Евгения Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, профессор Молчанов Николай Николаевич

Когда на рынок внедряется качественно новый продукт и для рынка, и для покупателя, то рынок и компания не обладают необходимым количеством ретроспективной информации о продажах. В подобной ситуации необходимо использовать модели, которые будут основываться не на исследованиях конкурентов, по той причине, что конкурентов еще не существует, а на маркетинговых исследованиях рынка. Самым очевидным способом определения цены на высокотехнологичный инновационный продукт является способ, основанный на проведении исследований рынка и определении цены, по которой покупатели согласны приобретать наш товар. Если рынок промышленный, то вероятна ситуация опроса всех потенциальных покупателей. Подобный способ, так или иначе, будет сведен к методу установления цены путем проб и ошибок. Цена будет меняться компанией до тех пор, пока она не достигнет заданной изначально рыночной цели. Целью проводимого исследования являлось разработка стратегии получения оптимальной цены товара в зависимости от объемов сбыта продукции. Для высокотехнологичной компании это существенный вопрос, так как в случае молодого инновационного предприятия, только выходящего на рынок с совершенно новой разработкой, особенно остро стоит вопрос недостатка производственных мощностей. Поэтому проблема определения уровня прибыли компании, который возможен для достижения при определенном уровне сбыта, на взгляд автора крайне актуален. В качестве исходных данных для данной модели учитывались показатель степени удовлетворенности потребителя (показатель CSI). Более подробно результаты самого исследования представлены в основной работе и на конференции. Результатом проведенного исследования явилось получение выражения долю рынка, при которой прибыль компании будет максимально. Далее подставив значение найденной доли рынка в выражение цены (цена определяется как произведение емкости рынка на долю компании на этом рынке) может быть найдена оптимальная цена. В долгосрочной перспективе, компания может разработать новую технологию удовлетворения потребителя. В таком случае, при сохранении неизменными остальных показателей, станет возможным достижение максимальной прибыли для компании. Подобный способ позволяет сэкономить затраты компании на нахождении объема продаж, который позволит максимизировать прибыль компании.

Основные аспекты и значение логистической поддержки инновационного развития предприятий промышленности

Буряков Никита Сергеевич
РГПУ им.А.И.Герцена, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, профессор Ларченко Любовь Васильевна

Значительная часть прироста валового внутреннего продукта в последние годы в развитых странах получена за счет инвестиций в инновации, воплощенных в технологиях, услугах, оборудовании, организации

производства, квалификации кадров. Увеличение доли конкурентоспособной наукоемкой инновационной продукции является конечным результатом коммерциализации научных исследований и разработок, тем самым увеличивая прибыль за счет удовлетворения рыночного спроса и снижения производственных издержек по сравнению с конкурентами. На данный момент доля России в инновационном процессе невелика, менее 3,5% ВВП приходится на инновационную продукцию, производимую менее, чем на 10% предприятий, что в 7-10 раз ниже, чем в развитых странах. Основным сдерживающим фактором развития является отсутствие механизма интеграции, основанного на привлечении необходимых ресурсов и эффективных мотивационных стимулов для успешного продвижения инноваций на рынок. Следствием этого становится неэффективность вложения бюджетных средств в научно-исследовательские программы и проекты. Максимальная экономия издержек на проведение НИОКР, запуск новых видов продукции, обеспечение конкурентоспособности инноваций может быть обеспечена с помощью логистики, как обеспечивающего комплекса и обязательной составляющей инновационного процесса. Существуют две группы логистических мероприятий, для оптимизации затрат инновационного процесса предприятия. Первая группа логистических мероприятий касается совершенствования функций, процедур и методов управления, которые выполняются подразделениями компании, включающие наиболее исследованные области транспортной, заготовительной, производственной и распределительной логистики. Вторая группа - связана с передачей выполнения отдельных этапов и функций инновационного процесса сторонним логистическим организациям (аутсорсинг). На развитие рынка логистического аутсорсинга влияют три основных фактора: Глобализация сетей торговли. Взаимодействие с местными поставщиками переросло в межрегиональные и международные дистрибутивные сети, что усложнило логистические цепочки и логистические посредники являются эффективным решением, особенно для фирм-новичков на данном рынке. Управление логистическими цепями. В современных условиях компаниям приходится увеличивать численность персонала, количество транспорта и т.д. Посредники могут предоставить необходимые логистические ресурсы без дополнительных затрат на зарплату, автотранспорт, складские помещения. Внешний партнер может лучше отслеживать рыночные изменения и поддерживать необходимые требования интеграционного процесса. Воздействие потребителей. Выживанию фирмы в конкурентной среде способствует соблюдение требований покупателей к выполнению заказов и поставке. Аутсорсинг можно назвать средством снижения логистических затрат, что обеспечит необходимый уровень информационных технологий без инвестиций в их разработку собственными силами и улучшить весь логистический процесс быстрее, чем внутренними силами компании.

Состояние отечественного производственного и логистического аутсорсинга существенно уступает уровню его развития в ведущих зарубежных странах и незначительно влияет на сокращение затрат инновационного предприятия. Задачу рационализации логистического процесса в промышленности России позволяют осуществить две группы логистических мероприятий. Первая группа логистических мероприятий касается совершенствования функций, процедур и методов управления, которые выполняются подразделениями предприятия в области внутренней логистики (инсорсинг). Вторая группа логистических мероприятий связана с

передачей выполнения функций, процедур и методов управления отдельными этапами товародвижения сторонним логистическим организациям (аутсорсинг). Пока концентрация современных методов управления относится к «новым» секторам промышленности. Последовательное развитие и передача технологий более старым, традиционным рынкам и отраслям промышленности позволит существенно снизить затраты на процесс производства, его модернизацию, обеспечение конкурентоспособности и решение текущих и застарелых проблем, обеспечив прибыльность и возможность инвестировать в собственное развитие. Особенно важно это в условиях, когда большая часть производственных ресурсов и основных фондов сконцентрирована в традиционных отраслях промышленности.

Трудности оценки экономической эффективности инвестиционных проектов нефтегазовых компаний

Васильева Мария Александровна, Цветова Ирина Александровна
Ярославский Государственный Университет им. П.Г. Демидова, студенты
Научный руководитель: ст. препод. Тихомирова Елена Владимировна

Инвестиционные проекты в российских нефтегазовых компаниях реализуются с использованием устаревших технологий, ресурсы расходуются малоэффективно. Анализ экономической эффективности проектов и рисков осуществляется с большими допущениями и некорректно, управление инвестиционной деятельностью недостаточно эффективно, оптимизация деятельности нефтяных компаний затруднительна, так как инструментов для этого мало и сводятся они в основном к изменениям структуры собственности, формированию дорогой практики привлеченных и заемных ресурсов, снижению издержек. Роль анализа экономической эффективности в процессе реализации инвестиционных проектов, а также требования, предъявляемые к его качеству и достоверности, обусловлены особенностями капиталовложений в нефтегазовой отрасли. Нефтяным компаниям, вне зависимости от их статуса присущи общие особенности инвестиционной деятельности, которые можно свести к следующим специфическим характеристикам: необходимость в постоянном обновлении и модернизации основных фондов за счет быстрого износа и ускоренной амортизации оборудования; высокий уровень издержек при реализации инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли; долгосрочный характер инвестиций; необходимость создания транспортной инфраструктуры; высокая степень риска, связанная как с геологическими, так и с политическими рисками, налоговыми условиями и рыночной конъюнктурой.

Экономическая эффективность инвестиционных проектов оценивается по стандартным показателям, к ним относятся: выручка, денежный поток от операционной деятельности, прибыль на акцию, дивиденд на акцию, прибыль до налогообложения и другие. Основные этапы моделирования в нефтегазовой индустрии включают: Принятие решений по инвестиционным проектам, составление бюджета капитальных вложений и анализ эффективности инвестиционных проектов; Проведение анализов показателей инвестиционных проектов при моделировании различных условий, осуществление анализа чувствительности проекта и пороговой мощности месторождения; Обработку накопленной информации с помощью теории проигрышей, принятие окончательного решения на основе полученных выводов; Осуществление стратегического, оперативного и сценарного планирования; Выполнение функции контроллинга, управления затратами в отрасли на всех ступенях

технологической цепочки; Расчет основных показателей финансовой и производственной деятельности. Отличительной особенностью этих операций является их большая стандартизированность и универсальность, относительно невысокая точность в связи с неопределенностью риска, использование для расчетов простых с математической точки зрения моделей и небольшое количество влияющих факторов, хотя в настоящее время активно разрабатывается ПО, способное производить более сложные расчеты. Основной проблемой, стоящей перед нефтегазовыми энергетическими компаниями становится повышение надежности прогнозирования, от которого зависит выполнение поставленных акционерами задач по достижению показателей эффективности их деятельности. Повышение эффективности учетной, операционной и инвестиционной деятельности, совершенствование налогового законодательства и финансового права, оптимизация ключевых бизнес-процессов, создание гибкой системы корпоративного контроля и управления позволят российскому нефтегазовому сектору занять на международном рынке производителей жидких углеводородов главенствующее положение [1].

Список литературы:

1.Смирнов И. Методика оценки инвестиционной привлекательности проектов в нефтегазовом секторе // Технологии ТЭК. – 2009. – №2.

Формирование стратегии выхода из венчурных инвестиций

Глазырина Светлана Игоревна
Санкт-Петербургский Государственный Университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент, Поляков Николай Александрович

В настоящее время развитие рынка венчурного капитала в России ограничивается не числом перспективных идей, предполагающих быстрый рост стоимости инновационных компаний, а неясностью стратегии инвестора. В процессе работы над исследованием была дана подробная характеристика каждого из типов выхода из венчурных инвестиций, включая положительные и отрицательные черты для венчурного фонда и портфельной компании, тенденции применения данных инструментов в России и зарубежных странах и предполагаемую динамику их развития. В ходе теоретического анализа были поставлены задачи: 1) оценить влияние ключевых параметров венчурных фондов на их инвестиционные стратегии; 2) рассмотреть особенности включения стратегии запланированного выхода из инвестиций в договор между компанией и венчурным фондом. Что особенно актуально, была определена взаимосвязь между характеристиками венчурных фондов и показателям успешных выходов из инновационных проектов на стадии роста. Для этого были изучены факторы, влияющие на формирование оптимального инвестиционного портфеля фонда и время принятия решения о планируемой стратегии выхода. Венчурные фонды инвестируют в компании с намерением осуществить продажу своей доли через 4-7 лет. Основными способами выхода из венчурного проекта являются IPO (первичное размещение акций на открытом рынке), продажа стратегическому инвестору, продажа финансовому инвестору и обратный выкуп. В России традиционно лидирует продажа портфельных компаний стратегическому инвестору (по данным РАВИ, в 2012 году - 12 компаний, более 40% выходов). В ближайшие годы можно ожидать увеличение числа выходов, учитывая ранее сформированный пул портфельных компаний (при участии фондов венчурных инвестиций РВК – более 100).

Тип выхода из венчурных инвестиций является важным вопросом не только для фонда, но и для предпринимателя, которому для сохранения контроля над компанией предпочтительным будет IPO или MBO. Выход через IPO предполагает ориентацию на достаточное развитие инфраструктуры фондового рынка и предварительную работу на формирование высокого спроса на акции фирмы. Например, подготовка к IPO на Рынке инвестиций и инноваций (РИИ) ММВБ занимает длительный период, причем наибольшую сложность представляет собой формирование бренда компании, привлекательного для инвестора. Успех IPO зависит не только от показателей организации, но и от репутации венчурного фонда. С 2008 по 2013 гг. эмитентами РИИ стали 27 компаний. Анализ инвестиций в 60 компаний, совершенных 23 венчурными фондами, расположенными в России и странах ЕС, показал следующие результаты. Во-первых, запланированные выходы путем продажи стратегическому инвестору связаны с установлением более выгодного положения инвестора в отношении контроля за деятельностью бизнеса, большей вероятностью применения конвертируемых ценных бумаг; в случае предполагаемого IPO чаще использовались обыкновенные акции. Во-вторых, венчурные фонды с длительной историей функционирования требуют больше контроля и чаще предпочитают использование конвертируемых привилегированных акций. В-третьих, во время фактического выхода из инвестиций венчурный фонд является финансовым посредником между компанией и новыми владельцами (акционерами - в случае IPO или стратегическим инвестором - в случае продажи). Участие венчурного фонда состоит не только в оказании консультационной поддержки, но и в формировании положительного восприятия компании благодаря собственной репутации. Как показывает статистический анализ с помощью программного продукта Gretl, срок и величина инвестиций имеют важное значение. Данные параметры приводят к двум противоположным эффектам по отношению к выходу на IPO. Более длительный срок подразумевает наличие достаточного объема информации о рынке, что увеличивает вероятность нахождения стратегического инвестора. С другой стороны, более высокая величина инвестиций способствует проведению маркетинговых и производственных мероприятий для стремительного роста компании, что делает выход на IPO предпочтительным. Стратегия выхода венчурного фонда из инвестиций оказывает существенное влияние на стоимость предприятия и построение договорных отношений между сторонами. Компании, основанные на привлечении венчурного капитала, выбирают маркетинговую стратегию с учетом предпочтения о типе выхода инвестора и тем самым достигают различных результатов на рынке. Продажа части доли, принадлежащей венчурному фонду, обусловлена в этом случае несколькими факторами (увеличении предложения венчурного капитала под управлением фондов; привлечение в команду новых инвесторов, обладающих специальными навыками; низкая ликвидность акций портфельной компании; различия в предпочтениях инвесторов; прекращение деятельности инвестиционного фонда). Объектом анализа стали компании высокотехнологичных отраслей: авиационные и космические системы, энергетика и энергоэффективность, биотехнологии и медицинские технологии, Интернет технологии, «чистые технологии» и новые материалы, информационно-телекоммуникационные системы. Благодаря привлечению венчурного финансирования их деятельность успешно осуществляется на международном рынке.

Модернизация промышленного предприятия (на примере металлургии)

Евсюков Виктор Германович
Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, профессор Васильцова Вероника Михайловна

В начале XXI века экономика Российской Федерации, находясь в условиях рыночных реформ, требует значительных усилий для достижения эффективности ее функционирования. Важнейшим условием положительного осуществления рыночных реформ и функционирования экономики является ее гибкость и способность оптимально реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. Залогом успешной деятельности как экономики в целом, так и любого предприятия выступает максимально результативное использование имеющегося инновационного потенциала - всех доступных материальных и интеллектуальных активов за счет осуществления инновационных процессов, определяющих устойчивую динамику развития предприятия. Предметом современной инноватики выступает создание, освоение и распространение различных интеллектуальных продуктов. Новшество является тем объектом, который представляет собой стержень инновации. В свою очередь, новые технические решения - новации - являются ядром нововведений [1]. Таким образом, предметом исследования являются экономические отношения на предприятиях металлургического сектора, связанные с оценкой социально-экономического эффекта проведения инновационных работ, в том числе инвестирования в обновление предприятия. Рассмотрены данные по металлургическим предприятиям в мировом срезе – так, 70% исполнительных директоров собираются изменить свою политику инвестирования для увеличения капитальных затрат. Улучшение операционной эффективности может помочь урезать базовую стоимость, отчего это направление является самым приоритетным для инвестирования. Затем следуют 47% инвестиций на увеличение потребительского сектора и производственные мощности как целевое направление закрывают список из трёх самых популярных направлений с 37% исполнительных директоров. Особого внимания также заслуживают мероприятия, направленные на обучение менеджмента предприятия современным подходам к управлению. На отечественном предприятии ОАО «Северсталь» разработана и внедрена корпоративная программа по образованию кадров «Топ-100». Результатами её деятельности является, к примеру, оптимизация работы по снижению затрат на ремонты в доменном цехе. Обновлённые основные фонды заставляют переосмысливать некоторые производственные процессы, в то время как переданные управленцам знания дают возможность пересмотреть текущую деятельность предприятия целиком и по частям. Задача по снижению себестоимости стоит на первом месте, в том числе и в России, так как высокие расходы на энергоресурсы составляют крупную долю себестоимости продукции, отчего из 100% основных инвестиционных инициатив 79% были направлены на снижение себестоимости, в то время как 28% были выделены на аутсорсинг и 19% на возвращение под собственный контроль ранее выделенных бизнес-процессов или функций [2]. Комплексный подход к обновлению производства представляет значительный интерес для любого предприятия, стремящегося максимизировать финансовые результаты своей деятельности. Модернизация позволяет обновить или довести до современного уровня имеющийся

производственный потенциал предприятия, аккумулируя положительный экономический эффект от их использования и оказывает значительное влияние на повышение конкурентоспособности как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Список литературы:
1. Артемова Л.В. Инвестиции и инновации, 2008, 530 с.
2. 16th Annual Global CEO Survey – Key findings in the metal industry, PwC.

Интрапренерство как инструмент для выявления и реализации внутри компании инновационных идей

Елизарова Екатерина Владимировна
Санкт-Петербургский Государственный Университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Поляков Николай Александрович

Термин «интрапренерство» (intrepreneurship, от intra-corporate entrepreneurship) впервые появился в работе Гиффорда Пиншо «Intrapreneuring» 1985 года. Автор давал определение этому термину его как внутрифирменное или внутрикорпоративное предпринимательство, т.е. предпринимательство внутри компании. Интрапренерство можно рассматривать в трех основных ракурсах: как новое стратегическое направление, «инициатива снизу» и создание автономных бизнесов. Сотрудники корпораций в развитых странах сопротивляются прямому управлению сверху, т.е. не желают выполнять роль безымянного винтика в системе, и предпочитают получать доход за интеллектуальный труд, к тому же, у некоторых могут возникать идеи потенциально выгодные для компании, реализация которых противоречит совмещению с прямым выполнением обязанностей, полученных непосредственно от руководства, и, более того, требует наличия ресурсов в подчинении для реализации данной идеи. В свою очередь, стала очевидной несостоятельность пассивного бизнеса. Но крупные компании плохо адаптируются к переменам, даже осознавая их необходимость, по причине отлаженных, не обязательно эффективных, процессов принятия решений, создания ценности и др. В 1960-е гг. появились работы описательного характера о полученном практическом опыте при реализации стратегии интрапренерства.. Интрапренерство может служить инструментом для выявления и реализации внутри компании инновационных идей через стимулирование и поддержание предпринимательского духа среди работников. К стратегическим целям, помимо привлечения инновационных идей, могут относиться: привлечение ресурсов для инноваций со стороны; привлечение новых технологий (создание «технологического окна»); развитие новых направлений бизнеса; поддержание существующего бизнеса; выход на новый рынок; улучшение процесса производства; приобретение «реальных опционов» на технологии и бизнес-модели. С помощью механизмов венчурного финансирования представляется возможным реализовать внутри крупного бизнеса преимущества, традиционно ассоциирующиеся с малыми инновационными формами. Интрапренерство предполагает комплекс радикальных изменений в компании. Следовательно, у таких радикальных изменений должно быть веское основание – осознание значимости оттока инновационно-настроенных сотрудников. Сотрудники компании могут выступать в качестве ценного источника инновационных идей с высоким потенциалом, в чем и заключается основная идея концепции интрапренерства. Поэтому в рамках этой концепции представляется необходимым выстроить

внутри компании такую инфраструктуру, которая позволит реализовывать перспективные идеи, возникшие на любых уровнях организационной иерархии, и к тому же предпринимательский потенциал сотрудников. В маленьких и больших компаниях интрапренерство развивается абсолютно разными способами. В маленьких компаниях внутрифирменное предпринимательство имеет место благодаря неформальному общению среди членов команды и постоянного их взаимодействия. В большой компании абсолютно иная организация интрапренерства, это система отношений и формальных процедур, ориентированная на эффективность в долгосрочной перспективе.

К вопросу оценки социальной эффективности инновационных проектов, реализуемых с финансовой поддержкой государства

Зубарева Александра Алексеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Лукашов Николай Владимирович

В рамках перехода Российской Федерации к модели инновационного развития все большее внимание со стороны государства уделяется предприятиям, реализующим инновационные проекты. Существует значительное число ведомств и проводимых ими программ, различными способами поддерживающих малые инновационные фирмы, отдельных ученых, научно-исследовательские институты. В большинстве случаев принятие решения о софинансировании проекта основано на многоэтапном анализе его эффективности. Специфика различных форм и целей участия государства в проектах вносит свои коррективы в методологию анализа в рамках каждого из направлений. Оценка экономической эффективности проекта традиционно осуществляется в соответствии с методическими рекомендациями [1]. Однако государство как участник проекта заинтересовано не только в получении экономического эффекта. Особое значение при принятии решения о софинансировании инновационного проекта имеет возможность получения определенного социального эффекта. Общего государственного стандарта оценки социальной эффективности на данный момент не существует. Социальная эффективность при заданном государственном участии может рассматриваться с трех сторон. Во-первых, как социальная эффективность на макроуровне. Во-вторых, как социальная эффективность на микроуровне. И наконец, как бюджетная эффективность в качестве особого вида социальной эффективности. Вопрос определения социального эффекта на макроуровне является достаточно проработанным. Более того, в Методике расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов определен перечень показателей, с помощью которых возможна оценка социального эффекта проекта [2]. В их числе – повышение уровня занятости населения в трудоспособном возрасте; повышение уровня обеспеченности населения благоустроенным жильем; улучшение состояния окружающей среды; повышение доступности и качества услуг населению в сфере транспорта, здравоохранения, образования, физической культуры и спорта, культуры, жилищно-коммунального хозяйства. Данные показатели наиболее применимы при оценке инфраструктурных и других широкомасштабных проектов, использование же их при принятии решения о финансировании инновационного проекта кажется не столь очевидным. Инновационный проект

на стадии seed и start-up не предполагает создания существенного количества рабочих мест, развития дополнительной инфраструктуры и воздействия на окружающую среду. Оценка исключительно социального эффекта, а следовательно и социальной эффективности макроуровня не обоснована в данном случае. В настоящее время оценка социальной эффективности проектов на микроуровне во многих странах Запада осуществляется с помощью показателя Social Returnon Investment. Основанный на определении круга стейкхолдеров проекта, качественных результатов и их индикаторов, имеющих стоимостное выражение и итоговом сопоставлении чистой приведенной социальной ценности благ к чистой приведенной стоимости вложений, данный метод является достаточно универсальным. Тем не менее, его новизна и отсутствие проработанности вопросов его применения в современных российских условиях влечет за собой ряд недостатков, которые необходимо учитывать при применении SROI как показателя социальной эффективности инновационного проекта. Вопрос техники оценки бюджетной эффективности инвестиционных и в частности инновационных проектов традиционно не является дискуссионным. Существенным здесь является концептуальный подход к бюджетной эффективности. По нашему мнению, значение данного вида эффекта в контексте оценки социальной эффективности недооценено. Традиционно в состав функций государства включают социальную. В таком случае получение бюджетами различных уровней входящих денежных потоков в результате реализации инновационного проекта позволяет органам власти не просто проследить за получением социального эффекта, но перераспределить получаемые денежные средства наилучшим образом.

Список литературы и источников:

1.Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [Электронный документ] (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28224/). Проверено 13.10.2013;

2.Методика расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет бюджетных ассигнований инвестиционного фонда Российской Федерации [Электронный документ] (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95902/?frame=1). Проверено 13.10.2013.

Краудсорсинг – новый вид инновационной стратегии в деятельности компаний

Калашникова Людмила Анатольевна

Тюменский государственный университет, магистрант

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Погодаева Таисья Владимировна

В быстро развивающемся современном обществе потребности людей зачастую превышают возможности их удовлетворения. Чтобы не отставать от нарастающих темпов роста «потребительского аппетита» компаниям приходится искать и реализовывать всё более новые и ранее неизвестные проекты, идеи, концепции. Ключевым инструментом в удовлетворении новых современных потребностей выступают инновации. Возникновение идей инноваций, их тщательная проработка занимает не малое количество времени. Поэтому для более эффективной работы в инновационной деятельности фирмами разрабатываются индивидуальные инновационные стратегии. Раньше они были лишь закрытыми - ограничивались пределами одной фирмы. В настоящее же время популярность набирают, так называемые, открытые инновационные модели. Одним из видов открытой инновационной модели

является краудсорсинг. Краудсо́рсинг (англ. crowdsourcing) - передача определённых производственных функций неопределённому кругу лиц. Решение общественно значимых задач силами множества добровольцев, часто координирующих при этом свою деятельность с помощью информационных технологий. [4], [1]. Термин образован от английских слов «crowd» - толпа и «sourcing» - «использование ресурсов» по аналогии понятия «аутсорсинг» (outsourcing), введён в журнале «Wired» в июне 2006 года, Джеффом Хау в статье «The rise of crowdsourcing» [4]. Важными чертами краудсорсинга являются: Главный двигатель - «Толпа», работающая над общим проектом, представляющая собой группу условно-анонимных людей из любой точки земного шара; Результат – инновация – ориентированная на самого пользователя; Работа подчиняется и регулируется одной компанией, разбивается на мелкие части; Выплата при достижении результата либо мала, либо не производится вообще [1]. Почему именно краудсорсинг представляется перспективной новой инновационной стратегией? Выделим возможности и преимущества его использования: Масштабируемость: доступ к талантливым кадрам по всему миру. Меритократия: важным является только продукт, а не его создатели [3, с. 73-75]. Бизнес-риски разделяются с исполнителями задачи [1]. Снижаются издержки за счет использования дешевой (или вовсе бесплатной) удаленной рабочей силы. Хорошая возможность для компании создавать инновационные активы за сравнительно небольшие суммы (в рамках заранее оговоренного призового фонда) [2]. Несмотря на то, что время существования краудсорсинга насчитывает лишь несколько лет, существуют фирмы, которые успешно его используют. Например, за рубежом это «Procter & Gamble», Корпорация «Ford», сеть кофеен «Starbucks» [1]. В России - ОАО «Сбербанк России», «Альфа-Банк», ОАО «Татнефть» [2]. Чтобы краудсорсинг в России развивался, сначала, нужно разработать информационные интернет-платформы, где фирмы смогли бы взаимодействовать с участниками проектов. Во-вторых, задача, предлагаемая на краудсорсинг, должна быть не слишком комплексной и учитывать уровень подготовки участников. Она должна быть четко сформулирована, а заинтересованность в получении результатов компании и привлекаемой «толпы» - обоюдной [2]. Только когда проекты станут носить не разовый, а серийный характер, компания с уверенностью может говорить, что внедрила краудсорсинг.

Список литературы и источников:

1) Дмитриева В. Толпотворчество // Электрон. журнал «Советник. Грамотное управление». 2011. URL: http://www.dela.ru/articles/tolpotvorchestvo/ (дата обращения: 18.09.2013).
2) Откин И. Советы постороннего. Как корпоративный сектор черпает инновации извне // Тюменский бизнес-журнал № 12 (122), 2012 г. – С. 60-62.
3) Хау Дж. Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Джефф Хау; Пер. с англ. – М.: «Альпина Паблишер», 2012. – 296 с.
4) Jeff Howe. The rise of crowdsoursing // [Сайтжурнала Wired] / Issue 14.06 - June 2006. URL: http://www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html (дата обращения: 15.09.2013).

Актуальность привлечения иностранных инвестиций

Камалиева Диана Дамировна, Тетерева Елена Валерьевна

Санкт-Петербургский филиал Российской таможенной академии имени В.Б.Бобкова, студенты

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Каранец Снежана Михайловна

Обращение к зарубежным источникам капитала необходимо стране по нескольким причинам: экономический кризис и резкое сокращение внутренних инвестиционных ресурсов делают необходимым обращение к зарубежным

источникам финансирования; привносимые иностранными инвесторами в российскую экономику современные технологии способны существенно повысить конкурентоспособность отечественного производства (что особенно важно для экспортноориентированных отраслей); предприятия с иностранными инвестициями, создавая новые рабочие места, способствуют повышению уровня занятости населения России и снижению социальной напряженности; конкуренция предприятий может иметь существенное значение в борьбе с монополизмом; в долгосрочной перспективе “встраивание” России в мировой цикл движения капитала будет способствовать интеграции страны в мировое хозяйство и нахождению оптимальной “ниши” во всемирном разделении труда.

Инвестиционный климат в России с каждым годом ухудшается. По официальным данным, отток капитала из России за полгода 2013 года превысил 38 млрд долларов, на конец года он будет уже более 68 млрд.При этом прямые иностранные инвестиции в Россию в 10 раз меньше. Это говорит об ухудшении ситуации с иностранными инвестициями, о том, что иностранцы в нашу страну не хотят инвестировать. На глобальных мировых площадках заемные средства дорожают, и интерес к развивающимся рынкам практически исчезает. Россия в этом плане не является исключением. В страну с растущей инфляцией, относительно нестабильной экономикой, завязанной на нефтегазовом секторе, инвесторы вкладываться не спешат. В России существует множество дочерних организаций иностранных банков, которые в моменты обострения кризиса выводят всю свою прибыль в материнские компании. Статистика Райффайзенбанка, свидетельствует о том, что больше половины прибыли российских дочерних банковских организаций было выведено в материнскую компанию. Кроме прибыли, они размещают средства на счетах австрийских банков, и в России остается очень маленький объем заработанных банком средств. Вступление России в ВТО предположительно окажет положительное влияние на торгово-экономические связи РФ и усилит приток инвестиций в страну. Следует ожидать увеличения прямых инвестиций, так как в данном случае иностранным инвесторам будет выгоднее организовывать и развивать свой бизнес в России ввиду отсутствия ограничений и высоких пошлин во внешней торговле со странами, не входящими в единое политическое пространство. После вступления во ВТО российская ВЭД становится более предсказуемой и стабильной, вследствие чего можно ожидать увеличения притока иностранных инвестиции и нового импульса для экономического роста. Система ВТО откроет новые рынки. Либерализация доступа на рынок услуг приведет к росту занятости населения в результате прихода иностранных компаний и сделает рынок товаров и услуг более конкурентным. Принятый в цивилизованном мире инновационный путь экономического развития невозможен без приобщения к высоким технологиям. Их стандарты задает система ВТО, стимулируя не столько товарообмен, сколько технический прогресс. Но не следует ожидать от присоединения России к ВТО каких-либо серьезных изменений в первые годы после присоединения к ВТО. Для того чтобы российские фирмы стали более привлекательными для иностранных партнеров, российскому правительству необходимо снизить процентные ставки по кредитам, уменьшить налоги на инвестиции, на зарплаты, решить проблемы с логистикой, транспортом, необходимо искоренить коррупцию. После вступления России в ВТО мы ожидаем существенного увеличения притока иностранных инвестиций в российские фирмы.

Проблемы перехода на инновационный путь развития экономики

Ковалёва Анна Сергеевна
Полесский государственный университет
Научный руководитель: доцент, Игнатенко Юлия Владимировна

Одной из важнейших задач социально-экономического развития Республики Беларусь является переход на инновационный путь развития. Это позволит привести государство к технологической и политической зависимости, поэтому Беларусь должна стремиться к инновационному пути, в основном за счет улучшения собственного научно-технологического и образовательного потенциала. Осуществление данного перехода тесно связано с формированием эффективной инновационной инфраструктуры, основными проблемами формирования которой являются: низкие темпы создания новых субъектов инновационной инфраструктуры за последние годы; невысокий уровень кооперации во взаимоотношениях между отдельными субъектами инновационной инфраструктуры и с учреждениями образования, и производственными предприятиями; низкая инновационная активность промышленных предприятий республики и научно-производственных центров и субъектов малого предпринимательства [2, с.63]. Следует также отметить, что одним из наиболее перспективных механизмов инновационного развития выступает венчурное финансирование. Развитие венчурного сектора Республики Беларусь пока не принесло желаемых результатов. Одной из главных причин не достаточного развития венчурных организаций в стране является отсутствие опыта реализации данных проектов, незнание особенностей функционирования венчурных механизмов. Требуется принять кардинальные меры по созданию государственной структуры, формирующей базу для сети государственно-частных венчурных фондов [2,с. 66]. Кроме того, важной проблемой перехода экономики страны на инновационный путь развития является уровень наукоемкости ВВП. Если в 1990г. наукоемкость составляла 2,27, то в 2005г -0,68%, в 2010г. – 0,70, в 2011г. – 0,78%, за последние годы наукоемкость страны не достигает даже критического уровня (1%). Экономический рост и развитие науки, и техники возможны при наукоемкости 1,5-2% [3,с.27-28]. Значительно снижается уровень кадрового потенциала науки. Численность персонала, занятого ИР в 2011г. – 31,2 тыс.чел, по отношению к 2010г. Уменьшилась на 1,8% или 518 чел. Отметим, что в 1990г. численность персонала, занятого ИР составляла свыше 107 тыс.чел.

Для перехода к инновационному пути развития необходимо также повысить инвестиционную активность за счет привлечения отечественного и иностранного капитала, значительно повысить мотивацию труда в сфере реальной экономики [1,с.28-29].Для эффективного инновационного развития государству необходимо: повысить уровень собственного научно-технологического и образовательного потенциала;укрепить инновационную инфраструктуру страны путем повышения уровня кооперации во взаимоотношениях между отдельными субъектами инновационной инфраструктуры; предпринять меры по созданию государственной структуры, формирующей базу для сети венчурных фондов.

Список литературы:

1) Кублицкая Т.М. Новая экономика / Т.М. Кублицкая / Инновационное развитие Беларуси: сравнительный анализ. – 2013. - №1. – С.23-29.

2) Малашенкова, О., Хованский, Е. Венчурные организации в инновационной инфраструктуре республики //Журнал международного права и международных отношений / беларусь. – 2012. – №3. – С.63-66.
3) Шимов В.Н., Крюков Л.М. Модернизация национальной экономики - императив времени //Белорусский экономический журнал /. – 2013. - № 2.- С.18-42.

Инновационное развитие региона на основе кластера

Королева Анна Владимировна
Ярославский государственный университет им.П.Г. Демидова, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Королева Галина Александровна

В настоящее время приоритетными направлениями политики регионального развития в России все чаще становятся инновации, экономика, построенная на знаниях, активно реагирующая на появление новых технологий и идей. Катализатором инновационного развития регионов считаются инновационные кластеры [1]. Региональный инновационный кластер – группа взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга инновационно-ориентированных фирм, располагающихся в непосредственной географической близости, которые тесно сотрудничают с университетами, исследовательскими институтами, инжиниринговыми компаниями, связующими рыночными институтами и покупателями, которые все взаимодействуют друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости инновационного продукта. Предприятия, объединенные в кластер, несут меньшие затраты на данную деятельность за счет установленных связей внутри объединения и распределения затрат на несколько участников. Использования механизма партнерства между государством и частным бизнесом при реализации не только коммерческих, но и социально важных инноваций позволит заложить основы инновационной культуры среди компании и населения, что позволит повысить инновационную восприимчивость в обществе в целом. Необходимым условием эффективной трансформации идей в инновационный продукт в рамках кластера является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера во всех звеньях единой цепочки создания стоимости инновационного продукта. Виды деятельности в данной цепочке можно разделить на две группы: обеспечивающие виды деятельности и основные виды деятельности. К первой группе относятся: подготовка кадров, финансирование разработки инновационного продукта, информационное обеспечение, патентования, стандартизация, сертификация инновационной продукции, экспертиза инновационных проектов. Ко второй группе относятся: фундаментальные и прикладные исследования (поиск идеи инновации; технико-экономическое обоснование идеи инновации; опытно-конструкторские разработки), маркетинг (маркетинговые исследования спроса на новый продукт; определение потребительских свойств и товарных характеристик продукта; зондирование рынка малыми партиями; реклама), выпуск (массовое производство) и сбыт (организация сбытовой сети; стимулирование продаж). Только после осуществления всех описанных видов деятельности, которые могут быть осуществлены при взаимодействии разных элементов кластера, на выходе получают инновационный продукт [1]. Важным направлением в повышении интереса к инновационной деятельности в рамках кластера должно быть развитие инновационной инфраструктуры, которая помогает в создании, развитии, совершенствовании и распространении нового продукта. Одним из ярких примеров инновационного регионального кластера можно считать

ярославский фармацевтический кластер. Он разрабатывается с 2009 года рядом фармацевтических компаний совместно с правительством Ярославской области, научно-исследовательскими центрами и образовательными учреждениями. На данный момент в кластере реально функционируют уже два предприятия компаний «Р-Фарм» и «Такеда». Так же уже начато строительство завода израильской компании «Тева», которое планируется закончить в будущем году и начать производство медицинских препаратов. Также к кластеру планирует присоединиться индийская фармацевтическая компания «Cadila Pharmaceuticals Ltd». 24 июля были рассмотрены перспективы развития отношений и подготовлен договор о дальнейшем сотрудничестве. В ярославском фармацевтическом кластере некоторые компании принимают косвенное участие. Так в ближайшем будущем на площадке кластера возможно будет развернуто производство препаратов по профилактике СПИДа, ВИЧ и гепатита С. Американская компания «AbbVie» сделала такое предложение «Р-Фарм». Компания отметила, что в Ярославской области создана хорошая платформа для фармакологического бизнеса. Еще компания «AbbVie» предложила программу обучения в США для будущих работников кластера, с целью изучения американского опыта в данной индустрии. Большинство же работников научного центра, как планируется, будут выпускниками учебных заведений Ярославля и Ярославской области, которые много лет специализируется на выпуске специалистов медицинской и химической отраслей [2]. В развитии ярославского фармацевтического кластера имеются проблемы, такие как преимущественная ориентация на выпуск препаратов-дженериков и отсутствие четко запланированной программы исследований. Ориентация на выпуск дженериков является достаточно серьезной проблемой, потому что это не создание инновационного продукта или новой технологии, это копирование уже имеющегося, что сказывается на разработке новых препаратов и дальнейшем развитии кластера.

Список литературы и источников:

1) Шулешко, А.В. Актуальные проблемы развития региональных инновационных кластеров / А.В. Шулешко // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. – 2010. – 14-1-1. – С.53-59.
2) Информационный портал Ярославля и области Yarcom.ru // http://www.yarcom.ru/

Особые технико-внедренческие зоны в реализации программ инновационного развития

Корчагина Алена Сергеевна, Ремезова Ольга Анатольевна
Ярославский Государственный Университет им. П.Г. Демидова, студенты
Научный руководитель: Старший преподаватель Тихомирова Елена Владимировна

Перспективный путь развития российской экономики - это путь формирования отраслей, обладающих потенциалом создания товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью, конкурентоспособных на мировом рынке. Это возможно при наличии в стране соответствующих механизмов финансирования инновационных проектов разной степени прогрессивности и риска. Анализ сложившейся в России ситуации показывает, что реализация курса на преодоление технологической отсталости от развитых стран невозможно без вмешательства государства. Для того чтобы согласовать интересы и механизмы государственного регулирования и интересы и

принципы работы инновационных компаний, необходимо использование инструментов частно-государственного партнерства (далее – ЧГП).[1]. Одной из форм ЧГП и одновременно одним из ключевых институтов модернизационного развития России является создание особых экономических зон (далее – ОЭЗ), в частности, технико-внедренческого типа (далее – ТВТ).[2]

Целями создания «нового поколения» российских ОЭЗ являются развитие высокотехнологичных отраслей промышленного производства, генерирование и распространение технологических, продуктовых и прочих инноваций, совершенствование инженерной, транспортной и иной инфраструктуры, развитие материальной базы туризма и санаторно-курортной сферы. Согласно Отчету о результатах функционирования особых экономических зон за 2012 г., а также за период функционирования особых экономических зон, которые были созданы до 1 июля 2012 г., по состоянию на 1 января 2013 г. на территории Российской Федерации создано 27 ОЭЗ. В том ячисле 5 из них – ОЭЗ технико-внедренческого типа (далее - ОЭЗ ТВТ) (в г. Москве, г. Санкт-Петербурге, г. Томске, в г. Дубне Московской области, Республике Татарстан) [5]. Финансирование особой технико-внедренческой зоны в среднем по стране более чем на 80% обеспечивается собственными средствами организации. Примерно 12-13% занимают прочие источники финансирования, включая кредит. Федеральный и региональные бюджеты обеспечивают до 4% средств, иностранные инвестиции - около 2%. Следует отметить, что затраты на научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую работы все последние годы, несмотря на инфляцию, находятся на уровне 0,3% в структуре инвестицийв нефинансовые активы России [3]. По состоянию на 1 января 2013 г. в целом на территориях ОЭЗ осуществлено инвестиций (в том числе капитальных вложений) в соответствии с соглашениями об осуществлении деятельности на общую сумму 69 301 млн. рублей (91 % от Планов развития), в том числе за год оценки эффективности – 17 530 млн. рублей (48 % от Планов развития) [5]. Но в то же время, на сегодняшний день нельзя не отметить отсутствие достаточных источников инвестиционного финансирования резидентов ОЭЗ, в том числе специализированных институтов венчурного финансирования [3]. Повышение инвестиционной и инновационной активности в ОЭЗ достигается на основе следующих принципов: стабильности экономического, налогового режима и нормативно-правой базы деятельности ТВЗ; возможности расширения определенных льгот и преференций; выполнение государством своих обязательств по формированию инфраструктуры в ТВЗ; содействие в финансовом обеспечении инновационной деятельности; стимулирование спроса предприятий и населения на инновационную продукцию [4].

Список литературы источников:

1. Богомолов О. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российская практика // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 5. С. 22-25.
2. Гладков А.Возможности государства по стимулированию инноваций: зарубежный опыт // Бюджет. 2011, № 3. С. 30-33.
3. Савенкова Е.В.Механизм государственно-частного партнерства в финансировании инновационных инвестиций // Экон. науки. 2012. № 6. С. 53-58.
4. Брагина Е. Особые экономические зоны технико-внедренческого типа как точки инновационного роста российской экономики. URL: http://www.startbase.ru/knowledge/articles/111/
5. Отчет о результатах функционирования особых экономических зон за 2012 год и за период с начала функционирования особых экономических зон// Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/main

Особенности оценки эффективности IT-проектов

Лавриненко Наталия Юрьевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: кан. экон. наук, Спиридонова Екатерина Анатольевна

В условиях развития экономики, основанной на знаниях, результаты интеллектуальной деятельности выступают ключевым фактором в обеспечении конкурентоспособности компаний. По мнению французского исследователя М. Крозье, сегодня основная борьба на рынке ведется не за обладание ресурсами, материальными ценностями, а за способность к нововведениям. Сегодня информационные технологии играют важную роль в развитии бизнеса. Успешная реализация IT-проекта может позволить компании не только наладить эффективное взаимодействие между подразделениями, основными контрагентами, но и повысить лояльность потребителя. В связи с тем, что IT-проекты характеризуются ярко выраженными специфическими признаками: «парадокс окупаемости информационных технологий» - расчет окупаемости проекта требует учета временного лага; Причинно-следственная связь между финансовыми и нефинансовыми эффектами - приходится искать новые методы оценки эффективности проектов, которые учитывают особенности IT сферы и позволяют топ-менеджерам принять верное решение относительно инвестиционной политики компании. В процессе исследования были рассмотрены методы оценки экономической эффективности IT-проектов, которые предполагается рассмотреть в докладе. Для построения экспресс-оценки эффективности внедрения информационных технологий исследователь использует модель REJ, так как она является наглядным инструментом, позволяющим оценить вклад IT в бизнес-результат компании. Используя стоимостные (ROI, EVA, TCO) и качественные показатели (BSC) REJ позволяет выявить и оценить как прямой, так и косвенный эффект от внедрения информационных технологий.

Методы ценообразования опционов при оценке инновационного бизнеса

Ларионов Даниил Дмитриевич
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Спиридонова Екатерина Анатольевна

В настоящей работе рассматривается применение методов оценки реальных опционов к оценке инновационного бизнеса. Применение идей относительного ценообразования (на которых базируются опционные модели) к оценке инновационного бизнеса основывается на сходстве денежных потоков, получаемых в связи с реализацией проекта, и денежных потоков, возникающих при исполнении соответствующего опциона. Центральной здесь является идея «инкрементального проекта» [1, с. 971]. Рассмотрим следующую ситуацию. Фирма, располагающая производственной мощностью в K^* единиц принимает в первом периоде решение об установке дополнительной единицы мощности, которую сможет использовать во втором периоде. Второй период характеризуется неопределенностью в отношении функции спроса и предложения ресурсов. Дополнительная единица мощности при благоприятных условиях может принести фирме прирост операционного денежного потока, однако при неблагоприятных условиях может не использоваться вовсе. Записав это более формально, получим

$$\Delta\pi_2 = \begin{cases} \pi_2(K^*+1) - \pi_2(K^*),\ при\ \pi_2(K^*+1) \geq \pi_2(K^*) \\ 0,\ при\ \pi_2(K^*+1) \leq \pi_2(K^*) \end{cases}$$

$$\Delta\pi_2 = \max\left[\pi_2(K^*+1) - \pi_2(K^*), 0\right]$$

Заметим, что данная структура платежа в точности соответствует структуре платежа европейского колл-опциона, для которого базисным активом является значение приращения операционного денежного потока рассматриваемой фирмы по переменной K (производственная мощность) в точке K^*, а цена исполнения равна нулю. Иными словами, осуществив инвестиции в первом периоде, фирма приобрела опцион на использование предельной единицы свой производственной мощности во втором периоде.

Рассматриваемый базисный актив является неторгуемым. Однако стандартные модели ценообразования опционов на важное предположение о возможности построения совершенного реплицирующего платеж по опциону портфеля. В рассматриваемом здесь случае, построение такого портфеля, очевидно, невозможно. Таким образом, в данном случае для получения оценки рассматриваемого опциона необходимо воспользоваться техникой аппроксимирующего хеджирования. Основное содержание данного подхода состоит в следующем. Необходимо найти на рынке актив, который может быть использован для построения портфеля, приблизительно реплицирующего платеж по рассматриваемому реальному опциону. Неопределенность в такой ситуации существует лишь относительно цены небольшого «остатка», который невозможно хеджировать построенным портфелем. Но поскольку такой «остаток» является незначительным, мы можем сделать некоторые приблизительные выводы относительно цены опциона. Для этого можно использовать определение «границ выгодных сделок». Отличительной характеристикой инновационной фирмы (понимаемой здесь в широком смысле) является сложность репликации её технологии и/или продукта конкурентами. Это может быть обусловлено наличием у неё патентов, ноу-хау, доступа к специфичным ресурсам, в том числе человеческому капиталу. Исходя из этого, становится возможным выдвижение предположения о том, что фирма может использовать предельную единицу производственной мощности в рамках любого периода времени. Это включает в структуру её стоимости еще один опцион в дополнение к уже рассмотренному колл-опциону (на самом деле – бесконечной последовательности колл-опционов). Платеж по такому опциону в момент s будет равен:

$$C_s = max\left[\phi_s - k_s, 0\right]$$

Здесь ϕ_s – это стоимость бесконечной последовательности опционов колл, специфицированных выше, приведенная к определенному моменту s в будущем, k_s– цена предельной единицы производственной мощности предприятия в момент времени s. Поскольку такой платеж может быть получен в любой момент времени (по предположению), он эквивалентен платежу по американскому колл-опциону с соответствующими базисным активом и ценой исполнения, выписанному на бесконечный срок.

Список литературы:

1.Pindyck, R. S. Irreversible Investment, Capacity choice, And the Value of the Firm, //American Economic Review, 1988, Vol.5, pp. 969-985.

Оценка экономической эффективности инновационной системы промышленного предприятия

Лобас Анастасия Сергеевна, Гальдикайте Кристина Витаутовна
НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, студенты
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Липатников Виталий Сергеевич

В настоящее время перед большинством отечественных предприятий остро стоит вопрос об организации инновационной деятельности, результаты которой позволили бы им получить конкурентные преимущества и, соответственно, улучшить свои позиции на рынке. Особенно актуальным данный вопрос стал после вступления нашей страны в ВТО, когда в конкурентную борьбу на внутреннем рынке включились иностранные компании. В связи с изменением поведения потребителей, с возрастанием их требовательности и разборчивости при выборе товаров и услуг даже совсем незначительное преимущество в качестве оказывается ключевым при выборе продукта или услуги [1]. Эксперты экономически развитых стран утверждают, что при выборе именно инновационного подхода и стратегии на разработку новых товаров и услуг компания может оказаться победителем. Любая компания, желающая оставаться привлекательной для потребителей в современной непостоянной рыночной ситуации, должна внедрять новшества, улучшать взаимоотношения с партнерами и клиентами, внимательно изучать действия конкурентов, совершенствовать методы управления персоналом, своевременно предпринимать те или иные шаги на рынке. Для того чтобы инновационный процесс приносил предприятию прибыль, необходимо организовать правильную и эффективную инновационную систему. Итак, предметом данной исследовательской работы является инновационная система предприятия. Соответственно, анализируемым объектом является ОАО «Пивоваренная компания «Балтика». Целью исследовательской работы является показать на примере особую методику, применяемую на ОАО «Пивоваренная компания «Балтика» для оценки эффективности работы инновационных проектов. Все данные, необходимые для анализа, вводятся в специальную форму, которая реализована в пакете Microsoft Excel. После введения данных получаются показатели, которые позволяют судить об эффективности инновационного проекта: NPV, индекс рентабельности и внутренняя норма доходности. На основе этих показателей в исследовании был сделан вывод о том, что проект, который был рассмотрен в качестве примера, может быть принят. Методика, применяемая на ОАО «Пивоваренная компания «Балтика», является достаточно содержательной и объемной, так как включает в себя расчет таких важных показателей, как NPV, IRR и PI, которые были обозначены выше. Данная методика оценки эффективности инновационного проекта охватывает множество дополнительных полезных показателей, которые в дальнейшем компания может использовать в своих расчетах. Также еще одной важной положительной стороной методики является ее систематизированность. Эта сторона позволяет оперативно высчитывать эффективность инновационного проекта, а значит, и быстро оценивать эффективность инновационной системы.

Список литературы:

1) Воробьев В.П., Платонов В.В., Рогова Е.М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. - 2-е изд./ Под ред. д-ра экон. наук, проф. С.Ю. Шевченко. - СПб.: Издательство ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2005. — 115 с.

Методологические проблемы при планировании оценки венчурного проекта

Машталер Виолетта Александровна, Слепинина Александра Константиновна
Санкт-Петербургский государственный университет, студенты
Научные руководители: канд. экон. наук, доцент Лукашов Владимир Николаевич.

Среди инновационных проектов особое место занимают венчурные. Они характеризуются значительной неопределенностью, требуют больших, по сравнению с остальными, затрат и полностью лишены каких-либо гарантий, но, если проект успешно осуществляется, то часто появляется как принципиально новый продукт или технология, так и значительная, многократно превышающая первоначальные вложения прибыль. Цель доклада состояла в исследовании основного метода оценки венчурных проектов, а также выявлении методологических проблем при его использовании. Для достижения этих целей были поставлены основные задачи: проверка адекватности учета рисков при оценке стоимости данным методом, а также рассмотрение основных подходов, осуществляющих учет рисков; исследование возможных вариантов корректировки существующего подхода. Рассматриваемый метод оперирует тремя переменными: денежными потоками по годам, ставкой дисконтирования, в которой учитываются риски, и периодом осуществления проекта. В венчурном проекте спрогнозировать все три параметра обычно сложно. Меньше всего вопросов вызывает определение периода проекта, хотя, если продукт принципиально новый, то точно сказать, сколько времени потребуется для его эффективного внедрения, сложно. Ещё большие проблемы возникают с прогнозированием денежных потоков по годам: если на первоначальном этапе возможно с определенной степенью точности просчитать затраты, то определить момент получения и величину выручки после запуска проекта уже значительно труднее. Наконец, наибольшие трудности возникают с определением адекватной рискам проекта ставки дисконтирования. Помимо учета систематических рисков выбранной отрасли, необходимо учесть те несистематические риски, которые несет в себе сам проект. Его новизна не позволяет всесторонне проанализировать даже основные узкие места, и в этом – основная трудность. К тому же, способы выставления ставки дисконта чаще всего учитывают либо одни, либо другие методы, а попытки каким-то образом эти методики объединить ведут к повышению субъективности выставляемого итогового значения. Вероятности возникновения положительных и отрицательных денежных потоков, как правило, различны. Причем, отрицательные денежные потоки обычно более «гарантированы», чем положительные. Такую проблему достаточно легко решить, вводя различные для отрицательных и положительных потоков значения вероятностей. Однако в этом и состоит фундаментальная проблема рассматриваемого метода. Так как вероятность, ни при каких условиях, не превышает единицу, а в условиях неопределенности всегда меньше ее, то умножением положительных денежных потоков на величину соответствующей вероятности учитываются экономические риски, которые могут оказаться меньше прогнозируемых. Для отрицательных денежных потоков экономический риск - оказаться больше планируемых. Следовательно, учитывая вероятность их возникновения, при этом уменьшая их значения по абсолютной величине, не учитываем их экономические риски. Это и является, по сути, фундаментальной проблемой исследуемого метода. Предлагается

следующее решение вышеуказанной проблемы: величину положительного денежного потока в точке m в момент времени t необходимо умножить на PXmt — вероятность возникновения соответствующего положительного денежного потока в точке m в момент времени t, отражающая связанный с ним экономический риск; также величину отрицательного денежного потока в точке m в момент времени t умножить на PYmt — вероятность возникновения соответствующего отрицательного условно-денежного потока в точке q в момент времени t. В докладе будет представлен ряд других способов решения поставленных проблем.

Анализ федерального законодательства в области оценки результатов интеллектуальной деятельности, как вкладов в уставный капитал малых фирм

Молчанов Алексей Николаевич
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор Мотовилов Олег Владимирович

В связи с принятием Федерального закона от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ особенно актуальной становится деятельность по созданию инновационных предприятий в целях реализации интеллектуальной собственности. Указанный закон ориентирован на восполнение пробелов правового регулирования в области отношений, связанных с созданием хозяйственных обществ учреждениями науки и образования, а также отношений, связанных с распоряжением учреждениями науки и образования исключительными правами на результаты интеллектуальной деятельности, а также доходами от их реализации. Основной целью закона является поддержка и обеспечение реального введения в хозяйственный оборот путем внедрения в производство создаваемых за счет бюджетных средств результатов научно-технической деятельности, права на которые принадлежат бюджетным учреждениям науки и образования. До настоящего времени большинство результатов интеллектуальной деятельности (РИД) создавалось за счет бюджетных средств научными и образовательными организациями, имеющими организационно-правовую форму бюджетного учреждения либо учреждения государственной академии наук. Данные организации в силу целевого характера финансирования и ограниченной правоспособности не имели возможности самостоятельно осуществить практическое применение (внедрение) РИД путем создания хозяйственного общества для реализации конкретного инновационного проекта. Для решения указанных проблем закон ФЗ-217 предоставляет бюджетным научным учреждениям, в том числе, высшим учебным заведениям, являющимся бюджетными учреждениями, право без согласия собственника их имущества быть учредителями (в том числе совместно с другими лицами) хозяйственных обществ, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат данным ВУЗам. Согласно статье 103 Федерального закона от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 07.05.2013) "Об образовании в Российской Федерации" с 1 сентября 2013 года денежная оценка права, вносимого в качестве вклада в уставный капитал хозяйственного общества или складочный капитал хозяйственного партнерства по лицензионному договору, утверждается решением единственного учредителя (общего собрания

учредителей) хозяйственного общества или участников хозяйственного партнерства, принимаемым всеми учредителями хозяйственного общества или участниками хозяйственного партнерства единогласно. Размер вклада бюджетного научного учреждения может быть любым, что требует переоценки уже имеющихся результатов интеллектуальной деятельности, внесенных в качестве вклада в уставный капитал хозяйственного общества организованного в форме малого инновационного предприятия. Сложность оценки объектов интеллектуальной собственности обусловлена, в первую очередь, трудностями количественного определения результатов коммерческого использования данного объекта, Это главная проблема, которую открывает принятие нового закона. Как свидетельствует практика, из 100 охраняемых объектов промышленной собственности (т. е. из тех, на которые получены соответствующие патенты или свидетельства) лишь 2-3 при их коммерческом использовании действительно оказываются ценными и приносят высокие прибыли и до 10 позволяют восполнить затраты на их разработку. Остальные охраняемые объекты промышленной собственности — убыточные» (1). Вопрос построения новой методологии оценки объектов интеллектуальной собственности, на основе которых создаются малые предприятия в вузах, является актуальным и заслуживающим темы отдельного исследования.

Список источников:

1) ФГБУ «ФАПРИД» http://www.faprid.ru/index.php

Проблемы финансирования инновационной деятельности Республики Беларусь

Палазник Елена Сергеевна
Полесский государственный университет, студент
Научный руководитель: доцент, Игнатенко Юлия Владимировна

Инновационная деятельность для государства — основной двигатель экономического развития, конкурентоспособности и создания рабочих мест, возможность достичь макроэкономических целей и укрепить независимость, особенно по части импорта. Если страна намерена встать на новый путь развития, то и прирост должен достигаться в основном за счет передовых решений. Финансирование – крайне важная часть инновационного процесса, особенно на его начальных этапах. Недостаток финансовой поддержки, сложность финансовой системы служит мощным тормозом для инноваций. Доступность акционерного и долевого финансирования (фондовые рынки, неформальные инвесторы, венчурный капитал) будет во многом определять динамику догоняющего развития белорусской экономики [5, с.20]. К сожалению, в отличие от передовых государств, которые тратят на инновационную деятельность 2-3% бюджетных средств, в РБ отчисления составляют всего 0,6 - 0,7%. [2]. Особенно остро ощущается нехватка финансирования малого предпринимательства (в том числе в сфере услуг) и предприятий-экспортеров. А ведь именно они обладают большей гибкостью и готовностью использовать новые возможности. [5,с.112]. Основной причиной низкого показателя отчислений на финансирование инновационной деятельности являются риски (проблема их минимизации) и высокие налоговые нагрузки (Беларусь заняла последнее, 183-е, место в общемировом рейтинге режима налогообложения, определяющем сложность систем исчисления и уплаты налогов). Инвесторам необходимы гарантии [3]. В Республике Беларусь важнейшими механизмами финансирования инноваций

являются Государственные комплексные целевые научно-технические программы, целевые средства инновационных фондов министерств, а также Белорусский инновационный фонд (БИФу), образованный как самостоятельное учреждение, не входящее в структуру какого-либо из отраслевых министерств [5,с.118]. БИФу предоставляет финансирование в виде выдачи инновационных ваучеров и грантов на безвозвратной основе после прохождения проектами конкурсного отбора сроком до одного года. Размер такой поддержки установлен в суммах, эквивалентных не более 25000 долл. на подготовительном этапе и не более 100000 долл. - на конструкторско-технологическом [1]. Например, Республика Беларусь, как и Германия (одна из самых инновационных экономик мира[4]), обладает ограниченными природными ресурсами. Следовательно, основной ресурс здесь — значительный человеческий и научно-технический потенциал. Учитывая данный факт, Республике Беларусь необходимо сконцентрировать госресурсы в 3–4 приоритетных направлениях, например, в ИКТ, био-, нано-, оптических и космических технологиях. Это помогло бы избежать своеобразного «распыления» средств и отчасти решить проблему с риском, так как работа с наиболее приоритетными направлениями уже сама по себе снижает риск неудачи проекта. Также проблему рисков можно решить путем создания механизма венчурного финансирования. Чтобы повысить заинтересованность отечественных частных предприятий в участии в венчурном финансировании научно-технических проектов, необходимо рассмотреть возможность передачи им в частную собственность результатов исследовательских работ (технологий, патентов, промышленных образцов и другой интеллектуальной собственности). Развитию систем финансирования инновационной деятельности Республики Беларусь могло бы поспособствовать: предоставление налоговых льгот для стимулирования инновационной деятельности; создание механизма венчурного финансирования; повышение материальной заинтересованности частных предприятий в инновационной деятельности; концентрация госресурсов на наиболее приоритетных направлениях.

Список литературы и источников:

1) director.by/Мониторинг законодательства/[Электронный ресурс] - 2013. – Режим доступа: http://www.director.by/ - Дата доступа: 10.09.2013г.
2) director.by/Науке нужно нарастить ”мускулы“/[Электронный ресурс] - 2012. – Режим доступа: http://www.director.by/ - Дата доступа: 12.09.2013г.
3) neg.by/Идеи не только там, где деньги/[Электронный ресурс] - 2013. – Режим доступа: http:// www.neg.by/ - Дата доступа: 12.09.2013г.
4) neg.by/Немецкий стандарт инноваций/[Электронный ресурс] - 2013. – Режим доступа: http:// www.neg.by/ - Дата доступа: 12.09.2013г.
5) Обзор инновационного развития Республики Беларусь. / Издание Организации Объединенных Наций // Нью-Йорк и Женева, 2011 год. – 204с. 5

Ограничения метода CAPM при обосновании ставки дисконтирования для оценки эффективности инновационных проектов

Прокопенко Анастасия Сергеевна, Рудых Елизавета Викторовна
Санкт-Петербургский государственный университет, студенты
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Спиридонова Екатерина Анатольевна

Минимально приемлемая для инвестора доходность доступной инвестиционной альтернативы, сопоставимой по рискам и по времени связывания капитала, используется в качестве ставки дисконтирования

ожидаемых денежных потоков по проекту для расчета такого показателя, как чистая текущая стоимость (NPV). Обычно для ее определения используют модификации популярного метода модели оценки капитальных активов (CAPM). Существуют различные точки зрения относительно данной модели и адекватности ее использования для оценки инновационных проектов. Целью данного исследования является поиск ответов на следующие вопросы: Каковы основные методологические недостатки модели CAPM? Как эти недостатки отражаются на оценке инновационных проектов? Какие существуют альтернативные методы выставления ставки дисконтирования денежных потоков по проекту? Специфика оценки инновационных проектов предполагает наличие таких пунктов, как большие затраты на реализацию проекта, расходы на патенты и ноу-хау, учреждение малых компаний под проект (преимущественно ООО или ЗАО), повышенный срок окупаемости проекта. Метод оценки капитальных активов не учитывает влияние таких факторов, как налогообложение, транзакционные издержки, непрозрачность финансового рынка, инфляция, что существенно завышает полученную ставку и занижает NPV проекта, а в итоге может сказаться на решении инвестора о выгодности реализации данного проекта. Не учитывается такой фактор, как «премия за контроль», фактически являющийся скидкой для стратегического инвестора, финансирующего инновационный проект. Появляется потребность в поиске альтернативного метода выставления ставки дисконтирования. Исследвоание позволило сделать вывод, что метод кумулятивного построения обеспечивает учет только внутренних рисков проекта, а чрезвычайная субъективность, позволяет манипулировать ставкой дисконтирования. Метод аналога имеет сложность непосредственно в поиске аналогичного инновационного проекта, осуществляющегося в настоящее время, а метод ROI – в поиске совпадающего по продукции, технологии и (сложнее всего) географии инновационного проекта. Среди всех методов выявления ставки дисконтирования наиболее адекватным можно назвать прямой метод, подходящий непосредственно для стратегических инвесторов и заключающийся в сопоставлении доходности инновационного проекта с доходностью к погашению долгосрочных корпоративных облигаций. Применительно к оценке инновационных проектов, необходимо рассматривать выборку не просто корпоративных облигаций, а облигаций, эмитенты которых имеют репутацию компаний с активной наступательной инновационной стратегией, они подвергаются рискам в основном за счет радикальных инноваций.

Инвестиционная политика нефтяных компаний

Романов Ярослав Евгеньевич
Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, профессор Васильцова Вероника Михайловна

В условиях кризиса падения эффективности капитала вопрос о грамотном вложении средств в производство или же в ценные бумаги становится основным. Доля нефтяной промышленности в ВВП России составляет 8 %, на нефтяную отрасль приходится 35% доходов от внешней торговли и 20-25 % доходов федерального бюджета. В России нефтегазовая сфера является основополагающей экономики страны, поэтому действия компаний в рамках инвестиционной политики в ближайшем будущем будут

являться в некотором роде индикатором состояния экономики. Реальные инвестиции – вложение в производственные мощности компании. Они надежнее инвестиций в ценные бумаги, но имеют также свои минусы. Во-первых, срок окупаемости; во-вторых – риски при реализации проекта (получение лицензии, строительство электростанций, нефтепроводов). Общий спрос на нефть и нефтепродукты в ближайшие годы сохранится за счет увеличения спроса в развивающихся странах. В Основных положениях Энергетической стратегии России до 2020 г. предполагается, что добыча нефти в России достигнет 360 млн. т/год к 2020 г. Основным нефтедобывающим регионом все еще останется Западная Сибирь, хотя ее доля к 2020 г. снизится до 55-58 % с 68 % в настоящее время. Возрастет добыча в новых регионах, таких как Сахалинская область, Тимано-Печора и Восточная Сибирь. В Энергетической стратегии России на период до 2020 г. инвестиции, необходимые для достижения к 2020 г. предполагаемого уровня добычи нефти в 360 млн. т/год, оцениваются примерно в 70-90 млрд. долл. В течение 20-летнего периода необходимы инвестиции в 8 - 10 млрд. долл. ежегодно. Для сравнения в 1999 г. инвестиции в разведку и разработку были менее чем 2 млрд. долл., в 2000 г. они оцениваются в менее чем 5 млрд. долл. [1]. Нефтегазовая отрасль - наиболее привлекательный для инвестиций сектор российской экономики. Эта ситуация сохранится и в будущем, причиной чего является высокая рентабельность инвестиций и все еще широкие возможностями для развития добычи нефти и газа. Однако инвестиционный процесс в ТЭК проходит с заметными сложностями. Основной проблемой следует отметить чрезмерную зависимость объемов инвестиций от конъюнктуры мирового рынка. Вертикально интегрированные компании ТЭК имеют холдинговую структуру и охватывают не только добычу природного углеводородного сырья, но и его транспортировку, а также переработку. Развитие рыночных отношений привело вначале к формированию обособленных производственно-сбытовых структур ТЭК федерального уровня, а затем и уровня отдельных субъектов федерации - региональных ТЭК. [2]

Список литературы:

1) Международное энергетическое агентство. Энергетическая политика России, 2002. – 90с.
2) Дамбаева Е.Ж. Инновационная составляющая инвестиционной политики предприятий в топливно-энергетическом комплексе. 2011, - 66с.

Анализ инвестиционной деятельности в Республике Беларусь

Рудьман Янина Владимировна, Ковалева Екатерина Дмитриевна
Полесский государственный университет, студент
Научный руководитель: доцент Игнатенко Юлия Владимировна

Значение инвестиций в экономике государства огромно, они играют важную роль в функционировании и динамическом развитии экономики страны. Беларусь предлагает инвесторам благоприятные правовые условия для ведения бизнеса. В ежегодном отчете Всемирного банка «Ведение бизнеса-2012» Беларусь заняла 69 место из 183 стран. По сравнению с прошлым годом с Беларусь улучшила свои позиции на 22 пункта [1]. Всего за 2010 г. в реальный сектор экономики (кроме банков) иностранные инвесторы вложили 9,1 млрд. долларов США. Прямые иностранные инвестиции составили 61,3% от всех поступивших иностранных инвестиций и по сравнению с 2009 г. их величина выросла на 15,5% [2, стр138]. В 2011 году объем иностранных инвестиций составил 18,9 млрд. долларов США (темп роста по сравнению с предыдущим годом составил 207,6%), из них прямые иностранные инвестиции - 13,9 млрд.

долларов или 69,8% от их общего объема. Значительный приток прямых иностранных инвестиций за 2011 год обусловлен состоявшейся в ноябре 2011 года покупкой российским предприятием ОАО «Газпром» 50% акций ОАО «Белтрансгаз» за 2,5 миллиарда долларов и доведением своей доли в организации до 100%. При этом существенная часть чистого притока прямых инвестиций была обеспечена за счет реинвестированных доходов [3]. За 2012 г. в реальный сектор Республики Беларусь (без банков) поступило 14,3 млрд. долларов валовых иностранных инвестиций, что на 24,1% меньше, чем за 2011 год, из них прямых – 10,4 млрд. долларов (73% от общего объема), портфельных – 0,02 млрд. долларов, прочих инвестиций – 3,9 млрд. долларов США. Всего в 2012 году было использовано 151,9 трлн. рублей инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составило 90,2% к уровню 2011 года. Снижение темпа роста в 2012 году обусловлено политикой сжатия внутреннего спроса, оптимизацией финансирования государственных программ и сокращением собственных средств организаций. ТОП-10 стран-доноров прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь за 2012 год выглядит так: Россия 48,6%, Соединенное Королевство 32,0%, Кипр 4,6%, Украина 3,4%, Германия 1,4%, Польша 1,2 %, Литва 1,2%, США 1,0%, Австрия 1,0%, Китай 0,8%. На долю прочих стран-доноров приходится – 4,7% [4]. Для привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь создано ГУ «Национальное агентство инвестиций и приватизации»; разработана и одобрена Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций на период до 2015 года [1]. В соответствии со стратегией планируется обеспечить привлечение прямых иностранных инвестиций на одного занятого в экономике в размере до $1600 в 2015 году (против $1200 в 2010-м). Доля наукоемкой и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта товаров вырастет до 14% [5].

Список литературы и источников:

1) Инвестиционные возможности Республики Беларусь. [Электронный ресурс] / Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь. – Режим доступа: www.president.gov.by/press29505.html. Дата доступа: 21.09.2013.
2) И.А. Грибоедова, Л.С. Машканова. / Беларусь и инвестиции: результаты международных рейтингов // Экономика и управление. - 2011. - №3, стр. 138.
3) Чистый приток прямых инвестиций в Беларусь в 2011 г увеличился почти в 3 раза до $3,928 млрд. [Электронный ресурс] / Новости Беларуси. – Режим доступа: www.mmbank.by/about/news/novosti_belarusi/2012/chistij_pritok_prjamih_invest/. Дата доступа: 22.09.2013.
4) Результаты инвестиционной политики. [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: www.economy.gov.by/ru/invpolicy/invest-klimat/rezultat. Дата доступа: 22.09.2013.
5) Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций до 2015 года утверждена в Беларуси. [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: www.economy.gov.by/ru/invpolicy/invest-klimat/strategiya. Дата доступа: 21.09.2013.

Управление рыночной стоимостью компании на основе реализации инновационных проектов

Саззи Александр Михайлович

Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант

Научный руководитель: канд. экон. наук, ст. преподаватель Сергеев Александр Игоревич

Деятельность крупных компаний в современном мире осуществляется в интересах собственников фирмы. И чаще всего при этом учитываются

интересы крупнейших акционеров. Существуют разные формы дохода владельцев долей в компании: дивиденды, выплачиваемые из прибыли; доходы от доступа к прямым денежным потокам; рост рыночной капитализации или внутренней стоимости. Однако, размеры дивидендов обычно невелики, а прямой доступ к денежным потокам требует крупного пакета акций, что в случае с большими фирмами затруднительно. Поэтому наиболее значительный доход для акционеров обеспечивается ростом рыночной стоимости фирмы и её акций. Проблемой многих компаний, особенно российских, является непонимание менеджмента, каким образом можно воздействовать на справедливую стоимость компании и рыночную капитализацию. Основное внимание уделяется текущей хозяйственной деятельности, что часто не является наиболее эффективным инструментом.

Помимо замедления развития отдельных фирм, данная особенность делает действующие российские компании менее инвестиционно-привлекательными. Отечественным и зарубежным инвесторам важен достаточно быстрый и значительный рост стоимости активов и пакетов акций, что компании и их руководство часто не могут обеспечить. Именно поэтому исследования вопросов роста стоимости компаний и их капитализаций имеют большое теоретическое и практическое значение, так как позволяют оптимизировать управление фирмами наемными менеджерами и действовать в интересах владельцев бизнеса, тем самым привлекая новых крупных инвесторов. В литературе упоминается несколько основных факторов роста рыночной стоимости компаний. В данном докладе особенное внимание будет уделяться внедрению радикальных инноваций с целью повышения стоимости компании. Объектом исследования можно считать процесс управления стоимостью компании и её рыночной капитализацией. Предметом исследования будет являться влияние инновационных проектов на рыночную капитализацию компании, а также методы управления этими проектами. Глобальной целью данного исследования является определение наиболее эффективных методов управление рыночной ценой и справедливой стоимостью компаний. Работа базируется на гипотезе о том, что инновационные проекты являются эффективным инструментом повышения стоимости компаний, то дополнительными ее целями и задачами являются рассмотрение и систематизация методов оценки вклада инноваций в цену акций и разработка алгоритмов расчетов. Выводы теоретической части исследования базируются на сравнении мнений различных авторов и данных различных источников. Для подготовки практической части был необходим анализ эмпирических и статистических данных. Для этих целей использовались порталы Google Finance, Reuters, Bloomberg и другие. В докладе предлагаются и рассматриваются оригинальные алгоритмы и методы финансовых расчетов, разработанные совместно с докт. экон. наук, профессором С. В. Валдайцевым.

Оценка объема рынка инновационной продукции на основе поправочного коэффициента

Саморядов Кирилл Алексеевич
Санкт-Петербургский государственный университет, бакалавр
Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Шарахин Павел Сергеевич

Идея данного метода возникла в результате решения практической проблемы – определения объема рынка отрасли синтеза и распознавания речи в Казахстане. Отрасль находится в «зачаточном» состоянии и как следствие

этого никакой статистической информации по ней найти не представлялось возможным. Применение экспертных методов оценки так же представлялось затруднительным. В результате было принято решение «перенести» известные данные об объеме рынка России с учетом страновой конъюнктуры на рынок Казахстана. Данный метод исходит из следующей предпосылки – возможности переноса известных данных об объеме рынка одной страны для нахождения объема рынка другой страны. Суть метода состоит в том, что маркетолог конструирует некий «поправочный коэффициент переноса», учитывая при этом наиболее важные для оцениваемой отрасли параметры, которые в наибольшей степени влияют на объем рынка. В своей практической работе за основу такого коэффициента мной был взят Global Innovation Index, ежегодно публикуемое издание, в котором, в частности, рассчитывается составной индикатор, ранжирующий страны / экономики с точки зрения их благоприятных условий для создания инноваций. Индикатор рассчитывается INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности и проходит статистический аудит со стороны Объединенного исследовательского центра Европейской комиссии. Данный индекс был выбран по ряду важных причин: Надежность информации; В основе индекса лежит статистическая информация, связанная именно с инновационной деятельностью, что является важнейшим фактором при оценке инновационных отраслей экономики; Индекс является композитным и оценивает большое количество параметров, влияющих на конечное ранжирование, что дает возможность, при оценке выбирать только те параметры, которые имеют наибольшее влияние на оцениваемую отрасль; Открытость информации. На основе сравнения значений индекса для оцениваемых стран, эксперт получает необходимый коэффициент перевода. При умножении, на полученный коэффициент объема рынка первичной страны, мы и получаем объем рынка. Предпосылкой использования данного метода является, прежде всего, нехватка необходимой информации для нахождения объема рынка, связанная либо с неразвитостью, либо с закрытым характером оцениваемой отрасли. Проблема определение точного объема рынка будущей продукции встает на самом раннем этапе инвестиционного проектирования для каждой создаваемой компании, а в особенности инновационной, для которой этот показатель является одним из самых критичных.

Создание стоимости инновационной компании при осуществлении сделок M&A

Самылов Иван Олегович
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, асс. Галевский Сергей Геннадьевич

В современном мире получила распространение концепция создания стоимости компании для акционеров, понимающая основную цель деятельности компании не просто в увеличении прибыли или денежного потока, а в постоянном и долгосрочном росте стоимости компании. Слияния и поглощения являются важнейшим стратегическим инструментом для любой компании, так как позволяют добиться значительного роста стоимости компании при грамотном проведении. Особенный же интерес в России представляет стратегия инновационных компаний, имеющая свою специфику и особенности. Это заставляет по-новому взглянуть на слияния и поглощения как стратегический инструмент для подобных компаний. Важно то, что этот

инструмент можно рассматривать как способ осуществить аллокационные инновации для компании, при этом способные дать толчок инновациям технологическим. Для выводов о специфике создания стоимости инновационной компании следует рассмотреть 3 момента: механизм создания стоимости компании; методология оценки бизнеса при проведении слияний и поглощений; особенности использования M&A как инструмента создания стоимости инновационной компании. Механизм создания стоимости компании представляет собой цепочку факторов и результирующих показателей. Фундаментальные факторы создания стоимости создают основу для ключевых финансовых показателей деятельности компании (valuedrivers), которые напрямую влияют на внутреннюю оценочную стоимость компании. А внутренняя стоимость преобразуется в цену, наблюдаемую на рынке (в рамках предположения о том, что рынки эффективны). Что касается методологии оценки инновационных компаний, то на первое место выходит доходный подход, так как использование других подходов к оценке бизнеса связано с определёнными затруднениями. Сравнительный подход предполагает наличие схожих аналогов, а затратный подход исходит из оценки имущественного комплекса фирмы. На основании рассмотрения теоретических предпосылок, а также практических примеров можно проанализировать особенности оценки инновационных компаний и слияний и поглощений как одного из важнейших инструментов создания их стоимости. В результате определяются следующие свойства M&A как инвестиционного проекта инновационной компании: сложность и комплексность, так как необходим учёт многих факторов как внутреннего, так и внешнего характера при проведении сделки; ожидание преимущественно долгосрочного проявления эффекта; сложность оценки проекта, что проявляется в сложности адекватного и однозначного определения ожидаемого синергетического эффекта, выражаемого в форме денежных потоков, а также потенциальных рисков проекта, учитываемых в ставке дисконта; инновационность. Сделку M&A можно изначально рассматривать как аллокационную инновацию для компании, но она сможет вносить значительный вклад и в инновационный потенциал предприятия и способность к созданию технологических инноваций. Выводы этого исследования были сделаны в результате анализа реального поглощения – покупке производителем авиакомпонентов Curtiss-WrightCorp. компании AcraControl, занимающейся системной интеграцией.В отношении особенностей создания стоимости для инновационных компаний можно сделать следующие выводы: Во-первых, на стоимость будут оказывать преимущественное влияние особые факторы, присущие именно инновационным компаниям: инновативность, инновационный потенциал. Во-вторых, для инновационных компаний проявления синергии чрезвычайно многообразны и могут нести в себе больший потенциал создания стоимости. В-третьих, инвестиционная стоимость компании-цели может быть весьма различна. Это связано, в том числе с многообразием проявления синергетического эффекта ввиду индивидуальности условий сделки. В-четвёртых, для инновационных компаний особое значение имеет операционная синергия, так как увеличение инновационного потенциала путём слияний и поглощений в первую очередь влияет именно на операционную деятельность компании. Эти выводы были апробированы при анализе реального поглощения – покупке производителем авиакомпонентов Curtiss-WrightCorp. компании AcraControl, занимающейся системной интеграцией.

Финансовый менеджмент IT-проектов с открытой моделью продюсирования на примере мобильных игр

Смирнова Юлия Игоревна
Высшая Школа Экономики, студент
Научный руководитель: доцент, Липатников Виталий Сергеевич

Основываясь на данных исследований компаний ABIResearch и J'son&Partners Consulting, популярность рынка мобильных приложений среди инвесторов растет в связи с увеличением спроса на смартфоны, а также мобильный интернет, что ведет к росту спроса на мобильные приложения, в том числе и мобильные игры, которые составляют 38% от всех приложений, входящий в рейтинг самых популярных приложений, и по итогам 2012 года объем мирового рынка мобильных игр составит около 9,9 млрд. долларов. Перед разработчиками игр стоит ряд трудностей, основная из которых заключается в выборе модели продюсирования. На сегодняшний день все чаще используется новая - открытая модель продюсирования. Мы попытались изучить ее финансовые особенности и сравнить со старыми моделями продюсирования. Мы рассмотрели применение открытой модели продюсирования на примере рынка мобильных игр. Мы подробно изучили данный рынок, развив его на четыре характеристики: методы монетизации, продюсеры, модели распространения, а также форм-факторы. Основываясь на полученных данных, мы провели анализ непосредственно моделей продюсирования, выявили, какой тип краудфандинга имеет место на изучаемом нами рынке. Открытое и закрытое продюсирование возникло по аналогии с существующим разделением проектов на открытые и закрытые. Открытое продюсирование или краудфандинг - это способ финансирования, который позволяет отдельным людям вносить собственные средства в развитие понравившихся проектов, которые вряд ли будут реализованы, используя другую модель. Согласно отчету о краудфандинге вышедшему в апреле 2012 года на сегодняшний день существуют 5360, краудфандинговые платформы. Эти платформы собрали примерно 1,5$ миллиарда и успешно продюсировали более миллиона проектов в 2011 году. Более 1 млн. успешных проектов были основаны благодаря краудфандингу. Мы рассмотрели один из самых популярных краудфандинговых сервисов, Kickstarter, который за короткий срок существования способствовал реализации более 1 млн. проектов. Мы работали с выборкой из 100 самых успешно профинансированных игр. Мобильные игр составляют ровно 25% от всех выборки. Нами были подсчитаны основные статистические показатели, как для мобильных, так и для компьютерных игр. Опираясь на статистический анализ, нам удалось сопоставить различные модели и оценить их преимущества.Для того чтобы сравнить финансовые показатели разных моделей и выявить наиболее успешную из них, мы рассчитали потенциальную прибыль на первых этапах реализации краудфандинговых игр на основании имеющихся данных по успешным играм моделей с независимым разработчиком и издательством. Далее посчитали средний доход на одного пользователя по этим трем моделям и мы предположили, насколько успешны будут игры, реализованные с помощью открытого продюсирования. На основании проведенного анализа, нам также удалось сравнить три модели по уровню риска, доходу, методам монетизации, праву владения и модификации игры, наличию пользователей, и их приросту, а также по порогу вхождения на рынок. В результате нашего исследования мы пришли к выводу, что использовать краудфандинговую модель выгодно

неизвестным компаниям-разработчикам, у которых нет своей пользовательской аудитории, но есть хорошая идея, которая может привлечь людей. Также разработчики за счет свободного общения с инвесторами, будущими пользователями, могут создать игру, которая будет удовлетворять всем желаниям игроков, что также выгодно неопытным компаниям, которые хотят выйти на рынок. Более того, благодаря тому, что компании-разработчики действуют самостоятельно, от своего имени, увеличиваются шансы на дальнейший успех компании. Разработчик, решившийся на использование краудфандингивой модели, в случае успешного финансирования на сайте не только не теряет контроля и прав над своим проектам, но получает 100% прибыли и зарабатывает себе хорошую репутацию на рынке.

Роль университетов в развитии национальной инновационной системы

Соколова Виктория Валерьевна
РГПУ им. А. И. Герцена, аспирант
Научный руководитель: канд. экон. наук, проф. Линьков Алексей Яковлевич

В современных условиях постоянно повышающаяся роль инновационного потенциала в системе образования прямо связана с эффективным развитием национальной экономики страны. Существующие подходы к классификации отраслей человеческой деятельности относят сферу образования к отраслям повышенного спроса на новые знания и инновации, т.к. именно сфера образования определяет эффективность инновационной деятельности в других сферах, а также развитие инновационного потенциала страны в целом. Иными словами, эффективность инновационных процессов в различных отраслях экономики, а также их скорость и результативность существенно зависят от интенсивности инновационной деятельности в сфере образования. Основные направления государственной политики в области развития инновационной деятельности в вузах определяются в концепции развития научно-исследовательской и инновационной деятельности в учреждениях высшего профессионального образования Российской Федерации на период до 2015 года. Эта концепция исходит из модели глобального научно-исследовательского университета, в рамках которой университеты становятся активными игроками не только в производстве новых знаний, но и в их распространении и использовании через инновационную деятельность. Современная инновационная деятельность российских вузов в теперешнем ее понимании зарождалась на рубеже конца восьмидесятых – начала девяностых годов прошлого столетия за счет небольших коллективов исследователей, которые вовремя осознали выгоды реализации своих разработок через малые инновационные фирмы, созданные на территории вузов. Они специализировались, в основном, на производстве одного продукта, который был интересен коллективу ученых [1, с. 14]. Инициативы инновационной политики России, формирующиеся с 1992 по 2002 гг. путем организации и реализации различных государственных инновационных программ [2, 3], не были радикальными по своей сути, они нередко не доводились до конца в связи с частой сменой руководства российской науки. Документы, определившие стратегическую концепцию научной и инновационной политики России, начали появляться лишь с 2002 года [4, 5]. Следующим этапом становления инновационной составляющей высшей школы стал реализующийся с 2008 года проект создания национальных исследовательских университетов (далее -

НИУ) при параллельной реализации множества ФЦП [6, с. 63-64]. На современном этапе инновационной экономики университеты обязаны не только развивать академическую и прикладную науку, но и выполнять прикладные научные исследования в тех отраслях экономики, где это требуется, обеспечивать коммерциализацию результатов научных исследований, а также передачу технологии потребителю.

Список литературы и источников:

1) Зарайская И. М., Коленский И. Л., Рождественский А. В., Харин А. А. Корпоративная инновационная система высшей школы и национальная инновационная система России// Инновации. М. 2010. №10. С. 10-18
2) О программе «Поддержка малого предпринимательства и новых экономических структур в науке и научном обслуживании высшей школы»: приказ Госкомвуза РФ от 09 июля 1993 г. № 72// Правовой сайт «Консультант Плюс»: [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/popular/smi/ (Дата обращения 20.05.2013)
3) О развитии инновационной деятельности в высших учебных заведениях Российской Федерации: решение Коллегии Минобразования РФ от 26 мая 1998 г. № 8/1// Правовой сайт «Консультант Плюс»: [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/popular/smi/ (Дата обращения 20.05.2013)
4) О Федеральной целевой научно-технической программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники на 2002 - 2006 годы»: пост. Прав. РФ от 21 августа 2001 г. № 605// Правовой сайт «Консультант Плюс»: [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/popular/smi/ (Дата обращения 20.05.2013)
5) Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу: утв. Президентом РФ 30 марта 2002 г. № Пр-576// Правовой сайт «Консультант Плюс»: [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/popular/smi/ (Дата обращения 20.05.2013)
6) Линьков А.Я., Соколова В.В. Организационно-правовое обеспечение коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности университетов (зарубежный опыт и российская практика)// Экономика и управление. СПб. 2012. №9. С. 63-69

Оценка уровня инновационного развития предприятия на примере анализа обеспеченности Ижорского трубного завода основными фондами

Стрелец Ксения Максимовна

Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»

Научный руководитель: докт. экон. наук, профессор Васильцова Вероника Михайловна

Металлургический комплекс является базовой отраслью и вносит существенный вклад в экономику России - доля металлургии в ВВП страны составляет около 5%, промышленном производстве – 17,3%, экспорте –14,2%. Однако, почти половина всего оборудования (48,2%) была произведена более 20 лет назад. Средний возраст оборудования ОАО «Северсталь» составляет 10,7 лет. Обновление основных фондов предприятий металлургического комплекса, основанное на инновациях, позволит повысить его экономическую эффективность, экологическую безопасность, ресурсосбережение и конкурентоспособность продукции. Для более полного анализа динамики и структуры себестоимости, а также изыскания резервов снижения затрат необходимо так же обратить внимание обеспеченность предприятия основными фондами. Структура видов основных фондов Ижорского трубного завода. Согласно приведенным выше данным стоимость основных фондов составляет существенную часть общей стоимости имущества организации, и, ввиду долгосрочного их использования в деятельности предприятия, основные фонды в течение длительного периода времени оказывают влияние на финансовые результаты. Следовательно, успешное функционирование предприятия во

многом зависит от финансового состояния, кроме этого основные средства являются одним из важнейших факторов производства. Данные о наличии и движении основных средств служат основным источником информации для оценки производственного потенциала предприятия. Характеристика состава и структуры, наличие и движение основных фондов показали, что в 2011 году организация приобрела имущества длительного характера использования в размере 40 389 тыс. руб. Из приобретенного имущества наибольший удельный вес занимают машины и оборудование (79,6%) и транспортные средства (20,2%). На приобретение производственного и хозяйственного инвентаря израсходовано 84 тыс. руб. или 0,2% от всех поступивших основных средств. За 2011 год выведены из эксплуатации объекты основных средств общей стоимостью 1 321 тыс. руб. Из выбывшего имущества наибольший удельный вес занимают машины и оборудование 1 264 тыс. руб. или 95,68%. Далее следует производственный и хозяйственный инвентарь 57 тыс. руб. или 4,32%. Одной из причин этого служит небольшой срок их полезного использования и высокий уровень износа.Анализ технического состояния основных фондов осуществляется путем сопоставления между собой коэффициентов обновления, выбытия и прироста. Расчет коэффициентов обновления, выбытия и прироста основных фондов за период 2008-2011 гг. показал, что основные фонды за все годы исследования направлялись на пополнение действующих фондов, что и обеспечило их значительный прирост. При определении технического состояния основных фондов следует также рассчитывать срок их обновления. Это позволяет предприятию четче видеть свои возможности по обновлению и перспективу развития своей технической базы. В результате вычислений был выявлен факт систематического снижения срока обновления основных фондов, который за анализируемый период сократился более чем на 4,5 года. Чтобы оценить техническое состояние объектов основных средств используются коэффициенты износа и годности. Однако данные коэффициенты являются довольно условными показателями технического состояния основных средств. Это объясняется многими причинами: темпами инфляции, колебаниями рыночных цен на аналогичные активы, субъективным подходом к определению срока эксплуатации. Проведенный анализ технического состояния основных фондов показал, что предприятию необходимо разработать программу внедрения новой техники и ввода новых производственных объектов. При этом особое внимание следует обратить на внедрение прогрессивного оборудования, на увеличение доли высокомеханизированных и автоматизированных производственных процессов.

Анализ взаимодействия участников инновационного процесса при заключении долевого соглашения проекта

Сылкина Ксения Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Шарахин Павел Сергеевич

Одним из серьезных барьеров, стоящих на пути внедрения многих новшеств, является проблема компромисса между заинтересованными участниками инновационного процесса. Данная проблема особенно остро стоит на ранних стадиях инновации - на посевной и стадии стартапа. Заинтересованные лица – это так называемые стейкхолдеры. У них имеются прямые или косвенные мотивы пытаться повлиять на деятельность фирмы. В рамках данной темы рассматривается взаимодействие инноватора с одной

стороны, и инвестора с другой стороны. Экономисты сферы инноваций отмечают, что авторы новшеств зачастую переоценивают их потенциал, не принимают во внимание существующие суррогаты, инертность потребительского поведения, а также иные психологические аспекты принятия новинок рынком. При общении с инвесторами, необходимо убедить их в том, что сегодняшние вложения принесут им приемлемый доход в будущем, но авторы часто углубляются в технические подробности, а коммерческую составляющую обосновывают недостаточно. Еще одно видимое противоречие, объективно препятствующее достижению разумного компромисса между сторонами, заключается в распределении их рисков во времени. Риск инициаторов проекта связан с возможностью потерять контроль над выгодным бизнесом, если проект будет успешным. Риск инвестора связан с возможностью потерять деньги, если проект провалится по каким-либо причинам. Иными словами, риски сторон можно уравновесить лишь с помощью специальных экономико-правовых конструкций, а не путем простого увеличения или снижения оценки вклада инициаторов проекта [1]. И наконец, более неоднозначным является вопрос о том, какую именно долю в бизнесе нужно уступить инвестору взамен на его участие в финансировании проекта. Фактически в проект инвестируют две стороны, и для каждой из них сделка должна быть выгодной и справедливой. В итоге именно от того, договорятся участники инновационного проекта или нет, зависит, будет ли осуществлена инновация, в каких условиях и в какие сроки. Нет сомнений, что тема взаимодействия между инноватором и инвестором на сегодняшний день очень актуальна. Она поможет найти ответ на вопрос – как надлежит сформулировать принципы долевого соглашения при создании будущего инновационного проекта. С точки зрения сочетания концептуальных подходов к анализу способов достижения ценового соглашения и рассмотрения конкретных математических теорий «дележа» данный вопрос еще не рассматривался. На сегодняшний день цель – это развитие инструментария поиска соглашения в вопросах долевого распределения участников инновационного процесса. В качестве решения предлагается принять подход, основанный на теории игр. Предполагается взять модель «дележа», которая лежит в основе большинства игр, и попробовать использовать ее на вопросе распределения долей. Результаты работы должны стимулировать исследовательскую активность в области разработки методов взаимодействия и интеграции заинтересованных участников инновации – инновационных стейкхолдеров. Практическая значимость предложенного инструментария состоит в использовании данных соглашения при достижении компромисса интересов между инвестором и инноватором.

Список литературы:

1.Козырев А.Н., Макаров В.Л. «Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности» - Москва «Интерреклама»,2003г. – 352с.

Инновации в регионах Республики Беларусь

Тихонович Марина Михайловна
Полесский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Игнатенко Юлия Владимировна

Развитие инновационной инфраструктуры страны способствует созданию региональной информационной сети инновационных разработок. Также внедряются необходимые новые инструменты государственной

поддержки малого инновационного предпринимательства - инновационные ваучеры и гранты [1]. В Беларуси увеличивается количество инновационно-активных предприятий. Об этом сообщается в Национальном статистическом комитете. В 2012 году в Беларуси было 437 инновационно-активных предприятия, что составляло 20,6% в общем объеме промышленных предприятий, что является положительной тенденцией [2]. Исследуя ситуацию в целом по стране, можно перейти к ее анализу в регионах страны. В 2012 году в Брестской области – 56 инновационно-активных предприятий, в Витебской области – 84 предприятия, в Гомельской – 57, в Гродненской – 50, в г. Минске – 90, в Минской – 66 и в Могилевской – 34 предприятия, занимающихся инновационно-активной деятельностью. В 2012 году в Брестской области – 4 инновационно-активных предприятий, в Витебской области – 1 предприятие, в Гомельской – 2, в Гродненской – 1, в г.Минске – 16, в Могилевской – 1 предприятия, занимающихся инновационно-активной деятельностью [3]. В Гродненской области выведена на проектную мощность Гродненская ГЭС мощностью 84 млн кВт-ч электроэнергии в год, что позволит экономить свыше 20 млн. куб. м природного газа. Начато строительство за счет российских кредитных ресурсов Белорусской атомной электростанции мощностью 2340 МВт. В Могилевской области крупнейшие проекты выполнялись в ОАО ”Белорусский цементный завод“ и ОАО. Здесь введены в эксплуатацию две современные ресурсосберегающие технологические линии мощностью 1,8 млн тонн цемента в год каждая. В Минской области в ОАО «БелАЗ» разработан карьерный самосвал грузоподъемностью 450 тонн. Первые экземпляры данной модели сойдут с конвейера летом 2013 года. Ожидается, что эта техника будет востребована на рынках Казахстана, Сибири, Дальнего Востока и азиатских стран. В области химии и нефтехимии завершено строительство установки изомеризации на Мозырском НПЗ мощностью 300 тыс. тонн в год, необходимой для производства бензинов, соответствующих европейским стандартам [4]. Беларусь нуждается в обеспечении инновационной инфраструктуры в регионах через привлечение крупного частного капитала.. Необходимо создание офисов коммерциализации разработок и бизнес-инкубаторов.

Список литературы и источников:

1) Дело: бизнес-журнал. [Электронный ресурс] / Инновации в Беларуси. – Режим доступа: http://delo.by/news/~shownews/innovaciya_v_belarusi/. – Дата доступа: 08.09.2013.
2) Белорусский экономический портал. [Электронный ресурс] / Инновационный бизнес в Беларуси. – Режим доступа: http://www.ekonomika.by/maliy-biznes/innovatsionniy-biznes-v-belarusi/. – Дата доступа: 11.09.2013.
3) Национальный стат. комитет РБ. [Электронный ресурс] / Наука и инновационная деятельность РБ. – Режим доступа: http://www.ekonomika.by/maliy-biznes/innovatsionniy-biznes-v-belarusiю/. – Дата доступа: 20.09.2013.
4) Ежедневник. [Электронный ресурс] / Беларусь направила инновации. – Режим доступа:
5) http://www.ej.by/news/economy/2013/05/23/belarus_napravila_na_innovatsii_18_trillionov_rubley_za_2012_god.html/. – Дата доступа: 10.09.2013.

Инновации как основной фактор повышения конкурентоспособности предприятий

Часовских Наталья Геннадьевна

Полесский государтвенный университет, студент

Научный руководитель: доцент Игнатенко Юлия Владимировна

Человечество вступило в новую стадию своего развития – стадию постиндустриального общества и теперь переживает стремительный рост

научно-технического прогресса, связанный с появлением прорывных технологий и постоянным совершенствованием существующих технологий и наукоемкой продукции. С целью получения устойчивых конкурентных преимуществ компании вынуждены искать новые формы организации своего бизнеса. Одним из факторов, способных повысить конкурентоспособность бизнеса, является активное использование инновационных технологий производства [2, с.175]. Внедрение инноваций позволяет предприятию получить конкурентное преимущество с точки зрения стоимости или ассортимента продукции. Реализация конкурентных преимуществ экономики на основе инновационных подходов предполагает необходимость внедрения абсолютно новых организационно-управленческих, финансово-экономических и производственных технологий [4, с.45]. Основной проблемой для развития инновационного бизнеса остается отсутствие привлекательных финансовых условий для работы в стране. Сегодня главным источником финансирования инноваций для предприятий являются их собственные средства.Наиболее эффективным механизмом поддержки инновационных компаний является венчурное финансирование, которое предполагает вложение средств в рискованные с точки зрения получения прибыли проекты. В развитых странах эти риски берет на себя государство. В Беларуси это противоречит закону о бюджете, который не предполагает рисков невозвращения средств, направляемых на финансирование проектов из бюджета [1].В целях создания инновационной экономики была разработана Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. Она начала успешно реализовываться. За полгода по программе инновационного развития в Беларуси создано семь инновационных предприятий, выполнен доведенный показатель по выпуску инновационной продукции - 12,7%. В настоящее время идет активная работа по созданию инфраструктуры региональных технопарков [3]. В условиях острой конкурентной борьбы на рынке выигрывают только те предприятия, которые обеспечивают благоприятные условия для реализации научных исследований. Добиться и удержать конкурентные преимущества возможно лишь посредством инноваций – это утверждение стало аксиомой для сегодняшних предприятий. Примером таких предприятий являются ОАО ”Белсудопроект“, ООО ”Дорожно-строительные инновации“, РДУП ”Институт рыбного хозяйства“, РУП ”Витебский зональный институт сельского хозяйства НАН Беларуси“, РУП ”Гродненский центр научно-технической и деловой информации“ [2,с.176]. Повышение конкурентоспособности предприятий возможно лишь при активном использовании инновационных технологий производства, а также при создании благоприятной среды функционирования для наукоемких предприятий.

Список литературы и источников:

1. Ермак, Д. Инновационный бизнес в Беларуси /Д. Ермак// Экономика. – 2009. – Режим доступа:http://naviny.by/rubrics/economic/2009/06/30/ic_articles_113_163389/ . – Дата доступа: 01.10.2013

2. Ковтуненко, А.Н. Директор / А.Н.Ковтуненко // Быть конкурентоспособным - значит быть востребованным. – 2012. - №2. – с.175-177

3. Национальный научно-технический портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]/Наука и инновации. – 2012. – Режим доступа: http://www.scienceportal.org.by/ . – Дата доступа:25.09.2013

4. Пролесковский, О.В. Экономика Беларуси / О.В.Пролесковский // Наука и инновации – основа долгосрочной конкурентоспособности страны. – 2010. - №1. – с.45-48

К постановке проблемы практической интеграции проектного подхода в процесс планирования финансово-хозяйственной деятельности ВУЗа

Щелков Николай Сергеевич
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: д.э.н., проф. Осипов Сергей Владимирович

Исключительный характер основной деятельности включает ВУЗы в число основных форм общественного развития. Проблемы адаптации финансовых процессов бюджетных учреждений высшего образования к современным экономическим реалиям приводят к неэффективному использованию трудовых, временных и финансовых ресурсов, что в конечном итоге отражается на качестве образовательных услуг. Одну из первых попыток рассмотрения экономики университетов через призму проектного менеджмента осуществил в 1978 году профессор Брайтонского университета М. Г. Корнуолл [1]. Данное направление исследований продолжил ряд работ отечественных ученых. В частности, предложена методология проектного управления инновационными процессами в ВУЗах [2; 3], рассмотрен вариант интеграции операционной и финансовой деятельности образовательных учреждений на основе проектного подхода [4], и т.д. Разработан теоретический подход к мониторингу реализации проектного подхода в ВУЗе [5]. Тем не менее единой практически применимой концепции проектного подхода к экономической деятельности ВУЗов не существует. Целью настоящего исследования является разработка и практическое внедрение модификаций системы планирования финансово-хозяйственной деятельности ВУЗов на основе выделения каждого направления экономической деятельности этих организаций в отдельные проекты, аналогичные классическим (инвестиционным). Задача научного исследования состоит в использовании проектного подхода к анализу деятельности ВУЗа. Это предполагает разработку методики обоснования инвестиционных решений ВУЗа, а также внедрение новых моделей и алгоритмов оптимизации обоснования решений. В настоящий момент не существует единой внутренней нормативной документации, регламентирующей планово-финансовую деятельность СПбГУ. Предполагается структурирование и документирование совокупности управленческой информации, формирование единой системы внутренних регламентов, способной оперативно адаптироваться к изменениям внешнего законодательства. Решение поставленных задач приведет к разработке методики оптимизации комплексного процесса хозяйственного планирования и управления финансами ВУЗов.

Список литературы

1. A New Approach to Higher Education: Project-Orientation / M. G. Cornwall // Journal of Further and Higher Education. 1978. Volume 2 (3). P. 43-57.
2. Ассорина Г. Ю., Ягудин С. Ю. Управление инновационными процессами в вузе: проектный подход // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 7-8. С. 102-112.
3. Ассорина Г. Ю., Особенности программно-целевого и проектного подхода к управлению инновационной деятельностью вуза // IDO Science. 2011. № 1. С. 2-6.
4. Сауренко Н. Е., Проектный подход – интегратор операционной и финансовой деятельности университетов // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2012. № 37. С. 295-301.
5. Сауренко Н. Е., Проблемы и результаты мониторинга использования проектного подхода в современном ВУЗе // Человек и образование. 2011. № 3. С. 193-196.

Секция: «Проблемы совершенствования фундаментальных основ бухгалтерского учета и статистики»

Моделирование как метод бухгалтерского учета в трудах профессора Я.В. Соколова

Акимова Алина Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Каверина Ольга Дмитриевна

Основной проблемой моделирования является степень соответствия модели оригиналу. Целью исследования является отражение позиций профессора Я.В. Соколова в отношении места моделирования в бухгалтерском учете. Исследование опирается на такие труды автора как: “АСУ и проблемы теории бухгалтерского учета” (1981), “Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней” (1996), “Основы теории бухгалтерского учета” (2003), “Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни” (2010) и др. Рассматривая моделирование как метод бухгалтерского учета, Я.В. Соколов рассматривает подход Э.К. Гильде, на основании которого он построил модели нормативного учета, ориентированные на технологические процессы. В своих работах профессор Соколов определил факт хозяйственной жизни как “элементарный момент хозяйственного процесса, изменяющий или подтверждающий состав средств предприятия или его источников или средств и источников одновременно”[1]. Развивая идеи Э.К. Гильде, профессор Соколов писал, что, поместив с помощью двойной записи факт хозяйственной жизни в систему бухгалтерских счетов, осуществляем концептуальную реконструкцию факта и всего хозяйственного процесса − в этом и заключается процесс моделирования в бухгалтерском учете. Предметом бухгалтерского учета являются факты хозяйственной жизни, а методом − моделирование.

К методу моделирования можно отнести установленный парадокс бухгалтерского учета, состоящий в том, что он должен описать и объяснить факты хозяйственной жизни такими, каковы они есть, независимо от чьих-либо восприятий... вместе с тем объем познания факта предопределен объемом информационного сообщения, представленного бухгалтерской проводкой [2]. Также Я.В. Соколов подчеркивает, что благодаря моделированию судят о хозяйственной деятельности не по самому предприятию, а по его информационному изображению, что делает бухгалтерский учет и бухгалтерскую отчетность в большей мере представительными и доступными для широких кругов пользователей. Анализ специальной литературы позволил выделить два подхода к трактовке модели в бухгалтерском учете. Согласно первому подходу моделью в бухгалтерском учете считают план счетов (П.М. Крамаровский, В.Ф. Максимова), согласно второму − план счетов и баланс. Я.В. Соколов поддерживает второй подход, доказывая, что моделью в бухгалтерском учете является план счетов и баланс. При этом он квалифицирует план счетов как динамическая модель хозяйственной деятельности, которая несет в себе все аналитическое богатство, а баланс как статическую модель, отражающую временной срез хозяйственной деятельности [3]. Профессор Соколов пишет, что моделирование является методом теории и практики бухгалтерского учета − счетоведения и

счетоводства соответственно. Моделирование в счетоведение предполагает описание трех основных бухгалтерских категорий: факта хозяйственной жизни, равновесия и структуры. Моделирование в счетоводстве означает построение бухгалтерских моделей, описывающих задачи, решаемые бухгалтерами-практиками. Я.В. Соколов обращает внимание на то, что моделирование – достояние счетоведения, но результаты, полученные в процессе моделирования, должны получить практическую апробацию в счетоводстве, в его процедурах [4]. Я.В. Соколов считал, что до настоящего времени для бухгалтерского учета было характерно неявное использование метода моделирования. что не позволяло глубоко осмыслить уже известные в учете методы, получить возможность раскрытия неизвестных ранее закономерностей и говорить о новом этапе развития бухгалтерии [5].

Список литературы:

1. Я.В. Соколов “Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни”, 2010, стр. 11
2. В.Ф. Палий, Я.В. Соколов “АСУ и проблемы теории бухгалтерского учета”, 1981, стр. 38
3. Я.В. Соколов “Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней”, 1996, стр. 563
4. Я.В. Соколов “Основы теории бухгалтерского учета”, 2003, стр. 127
5. Я.В. Соколов “Моделирование и его роль в бухгалтерском учете” // Бухгалтерский учет, 1996, № 6, стр. 4

Проблемы оценки немонетарных активов в бухгалтерском учете

Величковский Андрей Владимирович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Каверина Ольга Дмитриевна

Данные бухгалтерского учета предоставляются заинтересованным пользователям в виде финансовой отчетности. Немонетарные статьи занимают наибольшую долю в активе бухгалтерского баланса в стоимостном выражении и по количеству объектов учета. К немонетарным активам относят все виды активов, за исключением денежных средств, дебиторской задолженности и некоторых видов финансовых активов. Немонетарные активы неоднородны по своему назначению. Это обстоятельство обусловливает разнообразие оценок используемых для измерения их стоимости. В соответствии с концепциями стоимости, сложившимися в экономической теории, - теории трудовой стоимости и теории предельной полезности - в работах ряда современных исследователей, изучающих вопросы оценки объектов бухгалтерского учета, выделяются два основных направления: оценка по себестоимости (произведенным затратам) и ценностный подход (оценка ожидаемых к получению в будущем благ). Выбор одного из указанных подходов определяется информационными запросами пользователей отчетности: желают ли они видеть в активе бухгалтерского баланса объем вложенного капитала или же величину ожидаемого дохода. В результате имеет место проблема конфликта интересов пользователей бухгалтерской отчетности, отмеченная в работах Я.В. Соколова, М.Л. Пятова, Ф. Обербринкманна и др., которая состоит в противоречии выделенных задач бухгалтерского учета. Противоречие заключается в невозможности использования одновременно двух различных подходов к оценке немонетарных активов в бухгалтерских отчетах. Результаты анализа финансовой отчетности коммерческих предприятий являются одним из факторов, принимаемых во внимание хозяйствующими субъектами при принятии ими решений в отношении этих предприятий. Значение финансовой отчетности состоит в том, что она

способствует снижению неопределенности, которая неизбежно сопутствует процессу принятия управленческих решений субъектами хозяйственной деятельности. Высокая степень неопределенности стоимости немонетарных активов в будущем, которая является их свойством, определяет необходимость применения принципа консерватизма в бухгалтерском учете. Применение данного принципа подвергается критике в ряде современных работ по теории бухгалтерского учета, финансовому анализу, управлению финансами предприятия и оценке предприятия. Использование принципа консерватизма в том виде, в каком он применяется в настоящий момент, не позволяет удовлетворительно решать задачу оценки финансового положения компании с точки зрения ожидаемой доходности активов компании. Анализ современной литературы показывает, что лица, которые принимают экономические решения при осуществлении ими предпринимательской деятельности, в равной степени заинтересованы в получении информации, как о достигнутых финансовых результатах, так и об ожидаемой доходности. Неопределенность связана с понятием риска в экономике. Как отмечают И.Ф. Шерр и Я.В. Соколов, данные бухгалтерского учета не информируют пользователей финансовой отчетности о величине рисков, связанных с деятельностью предприятия. По мнению Я.В. Соколова количественная оценка рисков необходима пользователям бухгалтерской отчетности: «Для того, чтобы данные бухгалтерского учета могли служить источником информации для принятия действенных решений, они должны отвечать трем требованиям: быть достаточно репрезентативными, иметь необходимую значимость и давать возможность исчислять риски, связанные с последствиями принимаемых решений» [1].

Список литературы:

1. Основы теории бухгалтерского учета, 2005., с. 486

Совершенствование механизма социальных отчислений в России

Воробьёва Анна Владимировна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Терентьева Татьяна Олеговна

В настоящее время важную роль играют страховые взносы, которые предназначены для формирования определенных фондов денежных средств, откуда производятся выплаты по медицинскому и социальному страхованию, выплата пенсий. Доля социальных отчислений в ВВП России составляет 7%, в среднем по ЕС эта цифра колеблется в районе 12%, а в Германии и Франции достигает 17%. Необходимо отметить, что и объем ВВП в этих странах выше. При этом российские предприниматели, в частности ИП, жалуются на высокие неподъемные ставки. Встает вопрос: как повысить эффективность сбора данного налога? В России ставка социальных отчислений составляет 30% при величине доходов до 568 тыс. руб. С величины, превышающей данную, делаются отчисления в размере 10%, которые идут только в Пенсионный фонд [3]. В Великобритании расчет социальных отчислений производится исходя из еженедельного дохода работника, сам налог выплачивается как работником, так и работодателем. Если доход превышает 91 ф. ст., компания делает отчисления в размере 11,8% от суммы заработка. Сам работник должен заплатить взнос в размере 11%, если его заработок превышает 94 ф. ст. Заработок, находящийся ниже данных критических значений, не облагается налогом. Работники, участвующие в государственной пенсионной схеме,

платят 9,4% от суммы заработка. В Испании и Италии социальные взносы производятся в среднем по ставке 6,35 и 10% соответственно. В целом величина ставки зависит от рода и размера бизнеса и ранга работника. Во Франции социальные платежи в общем случае составляют 8% от заработной платы, на медицинское обеспечение идет отдельно 3%. Доходы самозанятых здесь вовсе не облагаются налогом (в дальнейшем это компенсируется прогрессивным подоходным налогом). В Германии работодатели обязаны вести налоговую карточку на каждого работника. Взносы по пенсионному страхованию там составляют 9,75% от фонда заработной платы (с дохода не более 5200 евро, выше этой суммы процентная ставка индексируется), на медицинское страхование идет 7,125% (при доходе не более 3525 евро), платежи по безработице – 3,25% (с дохода не более 5200 евро) [1]. В США взносы на социальное страхование составляют 27% налоговых поступлений федерального бюджета, в то время как в России эта доля ничтожна мала. Ставки социальных отчислений в других странах ниже, чем в России, при этом существует некая прогрессивная шкала, по которой предприниматели с невысоким доходом и вовсе освобождаются от уплаты налога. В России на данный момент существуют пониженные тарифы страховых взносов только для предприятий, занимающихся инновационной деятельностью. С 2014 года вступит в силу закон, благодаря которому социальные взносы сократятся вдвое для индивидуальных предпринимателей с годовым доходом менее 300 тыс. руб. [2]. Но это нововведение не повлияет на ситуацию кардинально. Кроме того, вряд ли предприниматели, выдающие зарплату в конвертах, согласятся перейти на выплату белых зарплат.

Список литартуры:

1. Кухаренко В.Б. Налоговые системы зарубежных стран. – М.: Издательство РАГС, 2011
2. Документ БД «Консультант Плюс»: Основные направления налоговой политики РФ на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов // Консультант Плюс: Версия Проф.
3. Документ БД «Консультант Плюс»: Практический комментарий основных изменений налогового законодательства с 2010 года // Консультант Плюс: Версия Проф.

Трансформация бухгалтерской финансовой отчетности в формат МСФО

Гильфанова Регина Махтумяновна

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, магистрант.

Научный руководитель: докт. экон. наук, профессор Коноплянник Татьяна Михайловна.

Трансформация российской отчетности в отчетность, составленную в соответствии с МСФО предполагает преобразование отчетности по международным стандартам финансовой отчетности на основе данных отчетной информации по российским положениям бухгалтерской отчетности путем изменения, признания и раскрытия информации об объектах бухгалтерского учета согласно требованиям МСФО. Потребность формирования отчетности в соответствии с МСФО обусловлено рядом факторов: выход на рынки капитала, приготовление данных для составления консолидированной отчетности, привлечение зарубежных инвестиций, установление долгосрочных отношений с зарубежным партнером. Качественная информация о финансовом положении и результатах деятельности организации, содержащаяся в отчетности, составленной по МСФО, нашла широкое признание, так как дает возможность снизить

информационный риск для внешних пользователей. Особую актуальность приобретает применение МСФО для составления финансовой отчетности компаниям и корпорациям, выступающим со своими финансовыми инструментами на мировых фондовых рынках. Министерство финансов РФ разрешило российским организациям, которые представляют финансовую отчетность зарубежным фондовым биржам, с 1998 года составлять сводную финансовую отчетность в полном соответствии с МСФО и не представлять эту же отчетность по нормам РПБУ [2, стр.13]. Составление отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности дает возможность российским организациям занять конкурентные позиции в борьбе за иностранные инвестиции, повысить достоверность формируемой отчетности для отечественных пользователей за счет прозрачности и сопоставимости.

Рассмотрим достоинства стандартизации финансовой отчетности: единая интерпретация статей финансовой отчетности; минимальные различия в истолковании финансовых коэффициентов и других показателей, которые рассчитываются на их основе; минимальные издержки при обмене бухгалтерской и финансовой информацией; минимальные затраты времени на анализ и обработку сравнительной информации [1, стр15]. Недостатком данного подхода можно считать необходимость в одновременном формировании отчетности по правилам национальных и международных стандартов финансовой отчетности. Несмотря на сближение российских стандартов бухгалтерского учета с МСФО, различия между ними, которые необходимо учитывать в процессе составления и представления отчетности, остаются.

Список литературы:

1. Гетьман В.Г. Международные стандарты финансовой отчетности 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 559 с.
2. Палий В.Ф. Международные стандарты финансовой отчетности 5-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 512 с.

Оценки в российской системе бухгалтерского учёта

Гниломёдова Елена Валерьевна
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Львова Ирина Николаевна

Формирование показателей хозяйственной деятельности в едином стоимостном измерении объектов бухгалтерского учёта производится посредством метода оценки. Особая значимость процедуры денежной оценки для учёта является неоспоримой. Разработке проблем оценки объектов бухгалтерского учёта было посвящено множество научных трудов отечественных и иностранных деятелей в области учёта. Среди российских учёных конца XIX - начала XX вв., внёсших весомый вклад в развитие теории оценки, следует особо отметить Н.С. Аринушкина, Н.А. Блатова, И.Р. Николаева и И.А. Кошкина. Однако и в XXI веке многие аспекты оценки как метода бухгалтерского учёта являются проблемными и требуют дальнейшего рассмотрения и разработки. В наши дни проблемы оценки продолжают активно изучаться В.Я. Соколовым, М.Л. Пятовым, В.В. Ковалёвым, Н.Н. Карзаевой, В.Д. Новодворским. В рамках заявленной темы исследования в единую систему применяемых компаниями оценок объектов бухгалтерского учёта были объединены пять основных методов стоимостного измерения, исследованы сущность, преимущества и недостатки каждого метода. Роль оценки в системе

учёта можно свести к выполнению пяти основных функций, среди которых: обобщение фактов хозяйственной деятельности; обеспечение сопоставимости объектов учёта; контроль за сохранностью капитала; предоставление информации о результатах деятельности; регулирование показателей отчётности. Многофункциональный характер системы стоимостных оценок в учёте обеспечивает многообразие видов и методов оценок. В основе системы оценок на данный момент времени лежит первоначальная стоимость, достоинством которой считается её обоснованность, подтверждаемая первичными документами, и независимость от действий и суждений субъектов оценки. Необходимость применения других видов оценки чаще всего связана с инфляционными процессами и другими факторами, оказывающими влияние на изменение стоимости. Пользователи финансовой отчётности, рассматривающие возможность инвестирования в компанию, заинтересованы, в первую очередь, в определении платёжеспособности и финансового потенциала данного предприятия. Особую роль для привлечения потенциальных инвесторов, в особенности иностранных, играет применение в учёте справедливой стоимости. С 2010 года консолидированная финансовая отчётность компаний составляется в соответствии с МСФО. В основе составления указанного вида отчётности – применение справедливой стоимости активов и обязательств. Данная оценка в настоящий момент времени признана наиболее приоритетной в международной теории и практике бухгалтерского учёта. Справедливая стоимость позволяет определить наиболее реальную оценку объектов, так как она учитывает не только уже произошедшие изменения, но и предполагаемую будущую динамику факторов, влияющих на стоимость имущества и обязательств. В случае если все аспекты, предполагаемые концепцией справедливой стоимости, будут реально реализовываться на практике, а субъективные факторы при проведении оценки будут нейтрализованы в максимально возможной степени, данный вид оценки действительно будет доминировать в учёте будущего.

Трактовка прибыли в трудах Луки Пачоли

Демидова Марина Александровна
Санкт-Петербургский Государственный Университет, аспирантка
Научный руководитель: докт. экон. наук., проф. Ковалев Валерий Викторович

«Трактат о счетах и записях», опубликованный в Венеции в 1494 году как часть книги *Summade Arithmetica, Geometria, Proportioniet Proportionalit*, является фундаментальным трудом и первой печатной работой, посвященной описанию метода двойной записи в бухгалтерском учете. Ключевая заслуга Луки Пачоли состоит в том, что, благодаря этой работе, бухгалтерской учет получил более широкую известность и начал восприниматься как предмет, основанный на математике и логике. Вместе с тем Лука Пачоли, по мнению историков, не был изобретателем принципиально нового, он систематизировал и описал научным языком существующие в его время практики ведения учета.

В отношении прибыли Пачоли также не стал первооткрывателем, поэтому его понимание прибыли гармонично и очень логично вписывается в реалии эпохи Возрождения. Экономическая мысль этой эпохи в Европе характеризуется господством идей меркантилизма. Меркантилисты полагали, что истинное богатство состоит в монетарном доходе казны, а прибыль – это, упрощенно, сумма чистых денежных поступлений. В практике купечества того

времени, как и в трудах Луки Пачоли, преобладает мнение о том, что доход становится доходом только тогда, когда фирма получает деньги. Прибыль тогда можно определить как разность между поступлением и выплатой денег. Я.В. Соколов, ([1] с.231) приводит следующий пример, наглядно иллюстрирующий понимание прибыли Пачоли: пусть куплено 200 бочек вина по 10 лир, т.е. уплачено 2000 лир. К моменту закрытия счетов было продано 100 бочек по 18 лир, т.е. выручка составила 1800 лир. Получается убыток в 200 лир, потому что в товары вложено 2000 лир, а получено только 1800. Считалось, что оставшиеся 100 бочек вина – это будущая прибыль, а пока товар не продан, прибыли не может быть. Этот многие исследователи критикуют, считая ошибочным способ выведения финансового результата.

Для записи хозяйственных операций велись три основные книги учета: Мемориал (своеобразный черновик, запись дел в хронологическом порядке), Журнал (регистрация операций с учетом хозяйственного смысла) и Главная книга (регистр систематического учета). В момент закрытия всех книг, все счета учета закрываются, а сальдо переносится на счет «Прибыли и убытки» Счет прибыли, в свою очередь, закрывался на счет «Капитал», который остается последним открытым счетом в Главной книге, и по которому собственник может оценить «величину всего своего имущества» ([1] с.101). Современная методология закрытия счетов и трактовка сальдо счета «Прибыли и убытки», по сути, соответствует описанной в «Трактате». Пачоли утверждает: «если в этом счете итог в «дать» больше итога «иметь», то значит, что во время твоей торговли ты потерпел убытки; если итог «иметь» больше, чем итог «дать», то разность показывает, сколько ты заработал» ([1], с.100).

Величина прибыли в понимании Пачоли не менее условна, чем современная бухгалтерская прибыль в силу целого ряда причин: в практике того времени в Главную книгу могли быть внесены данные не обо всех ценностях, бухгалтер мог неверно занести цифры или перепутать их, неверно подсчитать итог, кроме того, при выявлении несоответствий на практике бухгалтер часто вместо того, чтобы искать и исправлять ошибки, списывал их величину на счет Прибылей и убытков. Однако понимание прибыли, которое находим у Пачоли, существенно отличается от современной трактовки прибыли. Это объясняется, в частности, тем, что уровень развития экономики рассматриваемой эпохи был таков, что прибыль отражала уровень реального благосостояния собственника. Лука Пачоли был ученым своего времени, однако он проложил дорогу многим современным положениям теории учета. Он вычислял финансовый результат, учитывая еще не проданные товары, но он чувствовал ограниченность такого подхода и, безусловно, понимал проблемы условности величины прибыли. Описав современный ему порядок ведения учета, он заложил основу развития теории учета и эволюции концепций прибыли.

Список литературы:

1. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 368 с.: ил.

2. Кутер К.М. Труд Л. Пачоли «Сумма арифметики, геометрии, дробей, пропорций и пропорциональности»: аудитория читателей // Международный бухгалтерский учет, 2010, № 13.

3. Пятов М.Л. Двойная запись как основа построения баланса: постулаты Л.Пачоли // БУХ1С, 2012, № 9.

Проблемы учета факторинговых операций

Дугина Екатерина Игоревна
Санкт-Петербургский Государственный Университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Пятов Михаил Львович

За последние годы рынок факторинговых сделок в России существенно увеличился, что характеризуется появлением новых видов факторинговых сделок, спецификой которых является сложность их квалификации с точки зрения требования приоритета содержания над формой – отражение факторинга как операции с прочими контрагентами или как один из видов кредитования. В рамках российских нормативных документов, понятие факторинга не определено. Однако гл. 43 Гражданского кодекса РФ «Финансирование под уступку денежного требования» выделяет понятие договора финансирования под уступку денежного требования, отличного от договора банковского кредитования [1]. Такое разделение привело к тому, что в российской практике факторинговые сделки рассматриваются как операции с прочими контрагентами, отражаемые как расчеты с разными дебиторами и кредиторами, а не как получение банковского кредита. Наряду с этим существует такие отличия факторинговых операций от кредитования, например, факторинговое кредитование погашается из средств дебиторов клиента, а не непосредственно клиентом как в случае банковском кредите. Факторинговый договор не предполагает наличия даты погашения, т.к. она привязана к дате погашения дебиторской задолженности перед клиентом. Так же одним из главных отличий данного вида сделок признается непостредственно сам размер финансирования – фиксированная сумма при банковском кредитовании и неограниченная сумма при договоре факторинга, которая может возрастать по мере роста объема продаж клиента. Факторинг в учете не может классифицироваться как один из видов кредитования. Другая точка зрения сложилась в странах, которые ориентируются на МСФО, например, в Германии или Франции. Она отличается разделением способов учета факторинга. Суть безрегрессного факторинга заключается в том, что при невозможности взыскания с должника сумм в полном объёме факторинговая компания потерпит убытки в рамках выплаченного финансирования клиенту. Данный вид финансирования отличается от банковского кредитования и должен учитываться с использованием счетов расчетов с контрагентом. Факторинг с регрессом предполагает, что в случае невозможности взыскания с должника сумм в полном объёме клиент, переуступивший долг, обязан возместить фактору недостающие денежные средства. Это означает, что клиент обязан вернуть полученные денежные средства по истечению срока действия договора или по истечению установленных требований. Такой вид факторинга по Международным стандартам финансовой отчетности рассматривается как кредитование и учитывается в составе краткосрочных кредитов и займов. Согласно разъяснениям ПКР, касающимся применения стандарта «Отчет о движении денежных средств» (IAS7), поступления и выбытия по факторинговым операциям следует включать в состав денежных потоков. В РСБУ, и в МСФО не определяются конкретные требования к учету факторинговых сделок, поэтому принятие решения по выделенным ранее проблемам классификации факторингового финансирования является объектом профессионального суждения бухгалтерской службы.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 26.01.1996 N 14-ФЗ - Часть 2.

Стратегия развития системы учета и отчетности в секторе государственного управления РФ

Еремеева Виктория Андреевна
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Соколов Вячеслав Ярославович

Развитие системы учета и отчетности в секторе государственного управления РФ обусловлено направленностью на повышение качества информации о финансовом положении и результатах деятельности субъектов сектора государственного управления; усиление прозрачности и подотчетности субъектов сектора; повышение качества управления государственными (муниципальными) финансами. Цель исследования – рассмотрение возможных альтернатив развития системы учета и отчетности в секторе государственного управления РФ и определение наиболее применимых вариантов развития. Этапы исследования: Определение основных групп пользователей отчетной информации, предоставляемой субъектами сектора государственного управления; Определение взаимосвязи бухгалтерского учета и бюджетного планирования; Определение целевой степени соответствия российских стандартов учета и отчетности Международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора (далее – МСФООС), в том числе соответствия только части базовых принципов бухгалтерского учета и набора отчетных форм; соответствие принципам и правилам бухгалтерского учета, а также требованиям по формированию и раскрытию отчетной информации в той мере, в которой это способствует достижению целей реформы; определение состава пакета отчетности субъектов сектора государственного управления [1]. В качестве основных групп пользователей отчетной информации, предоставляемой субъектами сектора государственного управления следует считать в равной степени получателей ресурсов) и поставщиков ресурсов, базируясь на окончательном варианте Концептуальных основ финансовой отчетности общего назначения предприятий общественного сектора [2]. При определении взаимосвязи бухгалтерского учета и бюджетного планирования в целом, очевидно, что к наилучшим результатам может привести взаимное использование результатов деятельности каждого из процессов [1]. При определении степени соответствия российских стандартов учета и отчетности МСФООС наиболее применимым является Вариант № 2 в связи с наиболее полным соответствием целям реформы национальной системы бухгалтерского учета и отчетности организаций сектора государственного управления и возможностью использования существующей практики российской системы учета и отчетности для обеспечения ее соответствия МСФООС без существенной перестройки [1] и формировании субъектами сектора государственного управления двух пакетов отчетности – исключительно для внутреннего использования, а также для представления как внутренним, так и внешним пользователям.

Список литературы и источников:

[1] Концептуальная основа разработки и утверждения национальных стандартов учета и отчетности Российской Федерации в секторе государственного управления, Москва, 2011, 43 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Обсуждение проекта стандарта «Концептуальная основа бухгалтерского учета и отчетности в государственном секторе» http://www1.minfin.ru/ru/budget/sfo/fsfo/(Обращение от 28.05.2012);

[2] The Conceptual Framework for General Purpose Financial Reporting by Public Sector Entities. Final Pronouncement January 2013, IPSASB, 2013, 48 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ifac.org/public-sector/projects/public-sector-conceptual-framework.

Подходы к определению термина «бюджет»

Кротова Дарья Константиновна
Санкт-Петербургский Государственный Университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц., Быков Василий Александрович

В литературе существует достаточно много различных определений бюджета. Понятие бюджета, как фактического отражения доходов и расходов домашнего хозяйства появилось довольно давно, люди осознано или нет, всегда составляли семейные бюджеты. Но что люди стали делать раньше: планировать свои доходы и расходы или оценивать фактический объем поступивших (потраченных) средств не известно. Относительно же компании, определение, что появилось раньше бюджет как факт или как план, возможно только ответом на вопрос: «на каком этапе происходит внедрение системы бюджетирования в компании?». Если бюджетирование внедряется в компании при ее создании, то первичным бюджетом будет плановый, так как компания только еще очерчивает, то к чему хочет прийти, и не имеет никаких данных о том, чего она реально достигнет. Если система бюджетирования формируется уже на давно действующем предприятии, то здесь изначальным будет фактический бюджет, причем за несколько лет, чтобы наиболее точно составить бюджет как план. Проанализировав существующую литературу, было выведено два определения бюджета как плана и факта, которые, как мне кажется, наиболее полно отражаю действительный смысл данного термина.

Обесценение активов как одна из проблем адаптации МСФО в России

Леонченко Карина Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент, Генералова Наталья Викторовна

Обесценение активов как учетный вопрос приобрел особую актуальность для российских теоретиков и практиков в связи с переходом России на МСФО. В отечественных учетных стандартах аналог международного стандарта МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» отсутствует, что и определило актуальность темы исследования. Целью данного исследования является анализ проблем и перспектив практического применения рассматриваемого стандарта в российском учете. Результатом проведенного исследования является определение возможности и целесообразности применения данного вида оценки в российских условиях. В частности, требуется решить проблемы методологического характера: какие виды активов подлежат тестированию на предмет обесценения, на каких счетах это должно быть отражено, куда относить результат от обесценения. Сущность идеи обесценения заключается в том, чтобы представить актив в балансе в оценке не превышающей возмещаемую стоимость, для определения которой предприятие определяет две величины: чистую стоимость продажи и ценность использования. Наибольшая из этих величин и будет представлять возмещаемую стоимость, которую следует сравнить с учетными данными и руководствуясь принципом осмотрительности, предприятие должно показать возмещаемую стоимость актива. Если она окажется меньше балансовой оценки, то необходимо признать убыток от обесценения. Основная проблематика реализации изложенного подхода заключается в субъективном

характере данных видов стоимостей (чистой стоимости продажи и ценности использования), и определения того, что представляют собой полученные величины. МСФО определяют чистую стоимость продажи как справедливую стоимость за вычетом расходов на продажу в результате сделки между независимыми, осведомленными и желающими заключить сделку сторонами за минусом затрат на выбытие [1, с.3]. Определение ценности использования актива носит еще большую долю субъективизма, поскольку предполагает определения ожидаемых денежных потоков от использования актива, определения срока полезного использования, ставки дисконтирования. При использовании различных оценок указанных составляющих в итоге получаются совершенно разные стоимости. В основе международных стандартов финансовой отчетности лежит идея учета по принципам, а не по правилам. Ключевая идея учета по принципам – профессиональное суждение бухгалтера. «Под профессиональным суждением следует понимать добросовестно высказанное профессиональным бухгалтером мнение о хозяйственной ситуации, полезное как для ее описания, так и принятия действенных управленческих решений». [2, 78]. Очевидно, что при определении вышеперечисленных стоимостей бухгалтер высказывает свое профессиональное суждение. Однако вопрос «правильности» применения профессионального суждения широко обсуждает на мировой уровне. В российских условиях подход к учету, в том числе к признанию обесценения, основанный на профессиональном суждении стоит особо остро. В странах с гражданским правом регулирование отчетной деятельности находится в руках у государства, а финансовая отчетность в такой ситуации часто сводится к соответствию набору детализированных правовых положений [3, 41]. Особую роль играет менталитет российских бухгалтеров. «Надо понять, что все дело не в процедуре, а в мышлении и в совершенно иной идеологии учета и мышления ее носителей. У настоящего западного бухгалтера не та апперцепция, чем у бухгалтера нашего и его суждения не похожи на наши» [2, 73]. Уровень знаний и подготовки специалистов в области МСФО остается невысоким. На современном этапе реформирования национальной системы учета, по нашему мнению, представляется преждевременным использование подобного рода оценок, так как это может привести к еще большим искажениям в отчетности.

Список литературы:

1. IAS 36 «Обесценение активов», С. 3.
2. Соколов, Я. В. Судьба международных стандартов финансовой отчетности в России. // Финансы и бизнес.– 2005- №1 - С. 78, С.73
3. Александер Д.,Бриттон А., Йориссен Э. «Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике», Изд-во: вершина, 2005- С. 742

Экологизация учетной системы как новое направление реформирования бухгалтерского учета в России

Лыкова Екатерина Евгеньевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Соколова Наталья Александровна

Основополагающее значение для управления экономико-экологическими процессами хозяйствующих субъектов приобретает развитие экологического бухгалтерского учета. Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в России в настоящее время отсутствуют методики организации и ведения бухгалтерского экологического учета. В связи с этим

возникла необходимость разработки целостной экономически обоснованной базы развития экологического бухгалтерского учета как неотъемлемой части информационной системы предприятий. Цель исследования состояла в обобщении существующих направлений развития теории и методологии экологического учета. Хотя понятие бухгалтерского экологического учета для российских компаний является новым, принципы экологического учета активно развиваются во всем мире. Однако международного учетного стандарта, который регламентировал бы раскрытие экологической информации в корпоративной финансовой отчетности, также не существует. В отсутствие обязательных отчетных требований признание, оценка и раскрытие экологических затрат и обязательств происходит в соответствии с принципом существенности информации. В системе международных стандартов финансовой отчетности содержится ряд прямых и косвенных указаний по вопросам экологического учета (преимущественно IAS 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы»).

Инвесторам для принятия инвестиционных решений необходимо располагать информацией по экологическим мероприятиям и расходам, связанным с природоохранной деятельностью. Качественная учетная экологическая информация будет оказывать существенное влияние на принятие обоснованных управленческих решений. Выявление и распределение природоохранных затрат необходимо с целью их оптимизации и управления природоохранной деятельностью в целом, а также для правильной оценки продукции. Большинство авторов (Н.А. Шавкунова, Е.В. Ильичева, Ю.Ю. Смольникова и др.) определяет экологический учет как сегментарную область бухгалтерского учета, представляющую собой систематический и документально оформленный процесс получения и обработки данных экологического характера в целях управления и соблюдения законодательства. Экологический учет включает в себя экологический финансовый учет и экологический управленческий учет. Содержательная сторона экологического учета включает следующие обособившиеся направления: учет экологических затрат и учет экологических обязательств. При этом если первое направление достаточно систематизировано и поддается решению, то вопрос учета экологических обязательств остается проблематичным, что связано главным образом с высокой степенью их неопределенности. На практике в различных случаях экологические обязательства могут выступать как оценочные либо как условные экологические обязательства. При отражении данных обязательств в финансовой отчетности следует руководствоваться ПБУ 8/2010. С целью формирования адекватной информации о текущих экологических затратах предлагаются различные варианты учета с введением новых счетов, таких как: счет 27 «Затраты экологического назначения» / «Расходы на охрану окружающей среды» / «Экологические затраты», счет 24 «Текущие затраты на экологические мероприятия», счет 35 «Экологические затраты». Аналитический учет указанных затрат может быть организован по их видам и местам возникновения. По дебету любого из данных счетов затрат предлагается отражать операции, связанные с возникновением экологических затрат, проведением природоохранных мероприятий, а по кредиту счета – хозяйственные операции, связанные со списанием экологических затрат по назначению, с возмещением экологических потерь, финансированием текущих природоохранных мероприятий.

Оценка денежных потоков в системе анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта

Мамедова Гюнель Кошкар-кзы
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Ковалев Валерий Викторович

Публичная финансовая отчетность представляет существенный интерес с позиции внешних пользователей. Одним из составных элементов финансовой отчетности является отчет о движении денежных средств. Данный отчет является одним из основных и важных информационных источников для анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта. Целью моего исследования является обоснование и выявление взаимосвязи между показателями денежных потоков и чистой прибылью. Соответственно, задачей исследования является: продемонстрировать взаимосвязь бухгалтерского баланса, отчета о финансовом положении и отчета о движении денежных средств. В настоящее время в условиях конвергенции российских положений по бухгалтерскому учету с международными стандартами финансовой отчетности все большую популярность приобретают западные стандарты учета (в частности, МСФО, ГААП США), которые предполагают несколько способов составления данного отчета в части отражения операционной деятельности. Существенное значение имеет то, каким способом составлен отчет о движении денежных средств: прямым или косвенным. Этому свидетельствует сравнение в работе отличительных особенностей этих двух способов. Прямой метод несет больший информационный массив данных внешним пользователям, нежели косвенный метод, в то время как косвенный метод в большей степени зависит от профессионального суждения бухгалтера, нежели прямой метод.

Прямой метод составления отчета никаким образом не отражает взаимосвязь денежных потоков с финансовым результатом хозяйствующего субъекта. Несмотря на то, что прибыль является весьма варьируемым показателем, пользователи бухгалтерской отчетности также должны учитывать ограниченность информационных возможностей бухгалтерской отчетности, и самое важное - не должны отождествлять прибыль с полученными денежными средствами. Для определения взаимосвязи денежных потоков, образованных прямым методом, и чистой прибыли, в работе рассматривается модель балансового уравнения, из которого вытекают уравнения взаимосвязи денежных потоков с чистой прибылью. Однако даже в случае балансового равенства взаимосвязь носит весьма условный характер, из-за некоторых вводимых предположений фактов хозяйственной жизни. В работе исследован ряд недостатков, связанных с данными предположениями. Следствием балансового равенства является косвенный способ составления отчета о движении денежных средств. Косвенный способ в свою очередь составляется путем корректировки чистой прибыли. Данный способ также носит весьма условный характер из-за ранее упомянутой варьируемости показателя «прибыль». Несмотря на то, что в зарубежной практике предпочитают составлять отчет о движении денежных средств косвенным способом, в ходе исследования и сравнения в работе достоинств и недостатков двух способов, предпочтение автора отдается прямому методу составления отчета, в первую очередь в связи с тем, как ранее было отмечено, что прибыль носит условный характер, во-вторых, прямой метод раскрывает реальные денежные потоки и позволяет достовернее оценить будущие потоки денежных средств.

Профессиональное суждение бухгалтера: сущность и интерпретации

Наквас Ксения Михайловна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент Львова Дина Алексеевна

За последнее десятилетие, в большинство нормативных документов, связанных с бухгалтерским учетом, были внесены корректировки и изменения, направленные на сближение Российских стандартов бухгалтерского учета с Международными стандартами финансовой отчетности. В свою очередь, такой процесс сближения повлек за собой, расширение используемой профессиональной терминологии. В частности, одним из таких терминов является «профессиональное суждение». «Профессиональное суждение» – это неотъемлемая часть формирования достоверной финансовой отчетности. В тоже время, термин «Профессиональное суждение» до сих пор не имеет определения в российском законодательстве. Нет его и в национальном регулировании других стран и в документах МСФО. В связи с этим, значение термина «профессиональное суждение» вызывало и вызывает много споров как в самом профессиональном сообществе, так и между бухгалтерами и пользователями отчетности, непосредственно принимающими финансовые и управленческие решения, руководствуясь предоставленной им отчетностью. Конфликт мнений возникает из-за того, что бухгалтеры и акционеры по-разному трактуют данный термин. В 1987 году, Keith Houghton (Университет Кёртин, Австралия) провел исследование. Его цель заключалась в том, чтобы установить, что понимают под термином – «профессиональное суждение» и измерить его значение с позиции двух групп: бухгалтеров и акционеров.

Полученные результаты, свидетельствуют о том, что существуют заметные различия в понимании этого термина у рассматриваемых групп. Более того, результаты исследования показали, что бухгалтеры не могут правильно интерпретировать позицию акционеров. Стоит отметить, что выбор тех или иных категорий бухгалтерами и акционерами не случайный, каждая, из исследуемых групп, давала ответы полагаясь на свои внутренние убеждения относительно изучаемого вопроса. Поэтому не представляется возможным говорить о формировании единой системы восприятия. Восприятие носит субъективный характер, но формируется оно на основании понимания каждым определенных учетных категорий. В данной работе, я попытаюсь обосновать причину существенных различий в понимании содержания термина «профессиональное мнение» у двух исследуемых групп.

Анализ затрат и государственное регулирование цен в РФ

Непомнящая Марина Сергеевна
Финансовый Университет при Правительстве РФ, Омский филиал, г. Омск, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук Федоровых Ольга Петровна

Цель нашего исследования - анализ структуры затрат, структуры рыночных цен и факторов их изменения товарных групп, в отношении которых могут применяться меры государственного регулирования. Для анализа выбрана группа – продовольственные товары. По данным Центра экономического анализа «РИА — Аналитика», доля расходов на питание коррелирует с показателем «ВВП на душу населения» – как правило, чем

больше один показатель в стране, тем ниже другой. Доля расходов россиян на продовольствие составила 29,5 % в 2011 г. (28,8 % в 2010 г.). Российской экономике присуща высокая дифференциация доходов между группами населения, поэтому для «бедных» слоев населения доля расходов на продукты питания может составлять более 50 % всех затрат. По данным Росстата РФ индексы цены на продовольственные товары в 2012 г. в РФ, по сравнению с 2009 г. и 2011 г., возросли на 1,4 и на 3,6 процентных пункта.

Динамику цен на продовольствие логично сопоставлять с изменением как структуры потребительской корзины, измеряемой Росстатом РФ, так и со структурой затрат на их производство. Такой анализ представлен Романовой А.С. в Вестнике Челябинского государственного университета (2011 г.) Показано, что в 2009 г. наибольшая доля расходов приходится на сырье и основные материалы (65,1 %), а также на производственные расходы (28,9 %). Доля затрат на топливо, энергию, воду и пар в себестоимости относительно невелика - от 3 до 7 %. Данные показатели характеризуют лишь конечную стадию производства продуктов питания, поэтому нужно учесть, что расходы на оплату энергетических ресурсов включены в себестоимость производства исходного сырья и материалов, доля которых в структуре себестоимости продукции АПК более половины. Поэтому принимается гипотеза, что вслед за повышением регулируемых тарифов на электрическую энергию, воду и топливо отпускная цена производителей продуктов питания тоже будет повышаться. И, наоборот, если будет реализовано предложение МЭР РФ (октябрь 2013г.) о том, чтобы после замораживания индексов тарифов в естественных монополиях на 2014г. по решению Правительства РФ, в последующие годы применять расчет индекса роста тарифов по схеме: «инфляция минус 30», то можно ожидать снижения цен на продукты питания. Однако, как показывает Романова А.С., в 2008 -2009 гг. гипотеза не подтвердилась: при росте тарифов электроэнергии, газа и воды цены на продукты питания, наоборот, снижаются: индекс потребительских цен на продовольственные товары сократился на 10,4 %. Романовой А.С. сделан вывод: затраты на производство продовольственных товаров были снижены за счет уменьшения оплаты труда. Необходимо выделить в совокупной калькуляции данной товарной группы долю затрат на импортное сырье и проанализировать динамику валютного курса рубля, чтобы выделить фактор удорожания /удешевления исходного сырья и материалов, а также выполнить анализ затрат по регионам – тарифы на электро – и теплоэнергию, на водоснабжение различны в субъектах РФ. Решения о государственных преференциях должны приниматься на основе оценки различных вариантов.

Совместный подход к аудиту и его влияние на принцип независимости

Плиско Дарья Игоревна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент 5ого курса
Научный руководитель: кандидат экон. наук, доцент Стрельникова Ольга Владимировна

Совместный подход к аудиту можно охарактеризовать как проведение проверки одного хозяйствующего субъекта двумя различными аудиторами, которые вместе делят риск и утверждают аудиторское заключение. Введение совместных проверок является весьма перспективным направлением в сфере регулирования аудиторской деятельности, способным увеличить

независимость аудиторов и, как следствие, качество проводимого аудита. Внедрение новых подходов к аудиту является актуальным вопросом в связи с обострением существующей проблемы «прозрачности» рынка аудита в России.

Целью исследования является представление научного обоснования связи между проведением совместных проверок и повышением уровня независимости аудиторов. Отправной точкой исследования послужило опубликование Европейским Союзом в 2010 году документа «GreenPaper», где одним из предложений для решения проблем в сфере аудита было введение обязательности совместных проверок. Впоследствии, доктором наук из Австрии, Марселем Стеллер было дано математическое обоснование связи между предлагаемым подходом и увеличением качества аудита в работе «Joint Auditsand Audit Quality», представленной на 36-ом ежегодном конгрессе Европейской ассоциации бухгалтеров в 2013 году. До этого момента влияние совместных проверок на качество и стоимость аудита, так же, как и соотношение цены и качества касаемо конкретной проверки рассматривались редко. Поскольку совместный аудит является обязательным лишь в нескольких странах, имеет место отсутствие эмпирических данных. Марсель Стеллер, последовательно вводя различные аспекты и усложняя модель, сформировал математическую концепцию, обосновывающую искомую связь. Для реализации поставленной цели автор выделяет два типа аудиторов: нейтральных к риску и риск-ориентированных в силу различий в их оптимизационном поведении, а также рассматривает три возможные организационные формы совместного аудита, чтобы проследить влияние каждой из них на качество аудита. Так, автором выделены следующие формы организации совместного аудита: Привлеченные аудиторы проводят проверку один за другим, последовательно снижая аудиторский риск; Аудиторы разделяют обязанности и работают независимо; Первоначальный аудитор заменяется двумя участниками, обладающими различной склонностью к риску. В первом случае, если склонность к риску одного аудитора превышает склонность к риску другого аудитора, совместный аудит обеспечивает более высокое качество аудита, но это также связано с более высокой суммой вознаграждения за аудит. Во втором и третьем случае доказано, что совместный аудит, по крайней мере, обеспечивает тот же уровень качества аудита, что и при одиночной проверке. Не смотря на то, что модель основана на нескольких ограничительных предположениях, она доказывает эффективность применения совместного аудита в качестве стимула для повышения конкуренции и качества проверок. При введении обязательности совместных проверок концентрация «Большой четверки» на рынке аудиторских услуг снизится, возрастет конкуренция малых и средних аудиторских организаций с одновременным ростом качества проводимых проверок. При этом взаимоконтроль, обусловленный принятием риска ответственности и осуществляемый участниками в ходе проверки, имеет результатом повышение независимости аудиторов. Испольование опыта осуществления совместных проверок во Франции, может быть сопряжено с некоторыми трудностями в России. Чтобы предупредить возникновение подобных ситуаций следует внести изменения в законодательство, устанавливающие предельную стоимость аудита для конкретной организации с учетом показателей ее деятельности, а также разработать документ, регламентирующий сам порядок организации и проведения совместных проверок. На начальном этапе целесообразнее будет ввести обязательность

проведения совместных проверок кредитных организаций. Причин выбора именно этой отрасли несколько, одной из которых является возможность связи рейтинга кредитоспособности данных компаний с предельной стоимостью аудиторской проверки, проводимой двумя независимыми аудиторами и способность четко разделить области проверки в отношении специфических банковских операций. Введение совместного подхода является эффективным механизмом для увеличения независимости аудиторов и, соответственно, увеличения качества аудита, требующим учета особенностей социально-экономического развития конкретной страны.

Влияние национального аспекта на формирование профессионального суждения в рамках МСФО

Попова Екатерина Юрьевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студентка 3 курса
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Генералова Наталья Викторовна

Неотъемлемой и наиважнейшей составляющей методологии учета по МСФО является применение бухгалтером профессионального суждения. При всех положительных моментах использования на практике добросовестно высказанного мнения квалифицированного специалиста, актуальным остается факт несопоставимости отчетностей компаний разных стран между собой в силу существенных расхождений в трактовках бухгалтерами одних и тех же операций, в том числе из-за различий, обусловленных вариативностью вынесения профессиональных суждений. Суть проблемы состоит в наличии значительного влияния национальных и субъективных факторов на принятие профессионального суждения бухгалтером. Если благодаря использованию на практике профессионального суждения рождается риск несопоставимости финансовой отчетности, то возникает дилемма о целесообразности создания единых приемов учета объектов без применения профессионального суждения. Отсутствие профессионального суждения равносильно неосуществимости учета конкретной ситуации при оценке объекта, законодательных и других особенностей стран. Как следствие, полная унификация учета специфических объектов для всех государств будет являться причиной недостоверности данных финансовой отчетности. Исходя из этих размышлений, в ходе исследования была поставлена гипотеза: существует высокая значимость формирования профессионального суждения бухгалтера в рамках составления отчетности по МСФО при наличии влияния на его вынесение национальных особенностей стран. Данное исследование ставило целью выявление основных факторов, определяющих формирование профессионального суждения, и степень их влияния на отражение финансовых показателей в отчетности. Для реализации задач исследования были использованы следующие методы: сопоставление финансовых отчетностей по МСФО в части применяемого профессионального суждения выборки крупнейших компаний мира [1], а также анализ уже существующих трудов ученых. Как показал анализ выбранной группы предприятий по рейтингу Forbes, в сферу профессионального суждения в основном входят следующие элементы: признание выручки, срок полезного использования, обесценение активов, определение справедливой стоимости инвестиционной собственности, оценочные резервы в отношении дебиторской задолженности, гарантийные резервы, условные активы и обязательства, план пенсионных выплат, признание отложенных налогов и иное. Так, в одном из исследований, проведенном американскими специалистами [2], утверждается

преимущественное отражение национальных качеств личности в принятии решения. В Германии люди более осторожны в оценивании вероятных событий, чем в Северной Америке. Вероятность признания события в условиях неопределенности немецкими бухгалтерами – 66%, а североамериканскими – 74%. Проанализировав отчетность фирм Швейцарии, можно говорить и о чертах народа в целом: приоритет качества, стремление к точности, старательность. Примечания к финансовой отчетности компаний-лидеров довольно детальны, всячески делается акцент на соблюдение учета качественных характеристик. Национальные факторы будут оказывать влияние на формирование профессионального суждения бухгалтера, и как, следствие, на сопоставимость отчетностей компаний разных стран.

Список литературы и источников:

1. Рейтинг Forbes “Global 2000 LeadingCompanies [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.forbes.com(Автором произведена выборка крупнейших компаний по странам из данного источника).
2. George T., Tsakumis, David R., Cambell Sr. IFRS:Beyond the Standarts // Journal of accountancy, February 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.journalofaccountancy.com/Issues/2009/Feb/IFRS Beyond the Standards

Система сбалансированных показателей: стейкхолдерский подход

Решетникова Татьяна Константиновна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Соколова Наталья Александровна

Оценки эффективности деятельности является одной из задач управленческого учета в компании. Среди методов оценки хотелось бы выделить систему сбалансированных показателей (ССП), которая на сегодняшний день является неотъемлемым инструментом стратегического планирования и контроля. Данный метод обладает рядом преимуществ: структура ССП позволяет увязать текущие и стратегические цели компании, а дополнение финансовых показателей нефинансовыми предполагает комплексный взгляд на ситуацию. Тем не менее, эта система не идеальна, поскольку не дает ответы на все вопросы, возникающие в процессе разработки стратегии компании. Важным недостатком ССП является то, что она учитывает интересы не всех стейкхолдеров компании. В последние годы среди управленческих теорий набирает популярность теория стейкхолдеров, которая утверждает, что организация, для достижения определенных конкурентных преимуществ, должна учитывать в своей стратегии потребности заинтересованных сторон. Данная теория впервые была описана в книге Э. Фримана «Стратегический менеджмент: стейкхолдерский подход» в 1984 году. Необходимость включения теории стейкхолдеров в ССП обуславливается изменением критериев эффективности деятельности организации. Долгое время критерием эффективности для любой организации была максимизация прибыли. Позже начали говорить о максимизации стоимости бизнеса. В данной работе предлагается сформулировать новый критерий эффективности, который позволит удовлетворять запросы различных стейкхолдеров организации в процессе реализации ее стратегии. Предлагается модифицировать систему сбалансированных показателей так, чтобы она позволяла учитывать интересы не только клиентов, но и других важнейших для компании групп стейкхолдеров (сотрудников, поставщиков, инвесторов, кредиторов,

государства и др.). Точный список групп следует определять непосредственно для каждой компании в зависимости от ее отраслевой специфики. Далее необходимо определить показатели, которые будут характеризовать взаимоотношения с выбранными группами стейкхолдеров. Примерами таких показателей могут быть Индекс удовлетворенности потребителей (CSI), Индекс удовлетворенности сотрудников (ESI), а также Индекс удовлетворенности поставщиков (SSI). Вопрос, какие именно показатели должны учитываться в ССП является предметом дальнейшего исследования автора данной работы.

МСФО как инструмент развития национальной экономики

Рудченко Максим Константинович
Санкт-Петербургский государственный университет, бакалавр
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Генералова Наталья Викторовна

Сегодня каждый из нас является составной частью общей мировой экономики. В настоящее время продолжается усиливаться интеграция экономических, политических и общественных отношений между странами и континентами. Постепенными темпами совершенствуется и расширяется единый мировой рынок, для которого нет национальных границ. Чтобы данный процесс проходил максимально качественно, необходимо наличие общих регуляторов, которые не ущемляют интересы каждой из сторон. Такой предпосылкой в реализации общего языка отчетности послужило создание международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), призванных обеспечить интересы инвесторов в сопоставимой информации о компаниях, которая позволит им (инвесторам) определить наиболее доходные капиталовложения и минимизировать свои риски. Международные учетные стандарты как инструмент выполняют ряд функций, которые можно назвать преимуществами этого инструмента регулирования. В тоже время, если рассматривать преимущества МСФО с позиции различных агентов экономических процессов, может оказаться что польза для одного не всегда будет благом для другого агента. Одним из краеугольных вопросов глобальных процессов является увязка национальных интересов и интересов «глобальных» агентов. В данном исследовании проводится анализ применения МСФО с позиции транснациональных корпораций (ТНК в целом) и с позиции отдельного государства (на примере России). Мы сделали следующее предположение (гипотеза исследования): внедрение МСФО есть польза для ТНК, в то время как для Российской Федерации это может привести к негативным последствиям за счет увеличения развития ТНК как альтернативы развития национальных компаний. Применение МСФО обеспечило получение всеми заинтересованными лицами полной и единой информации для сравнения без привлечения аналитических операций по ее трансформации к единому стандарту. Однако проникновение ТНК в национальные экономики блокирует возможность развиваться отечественным производителям, неспособных конкурировать с мировыми гигантами. Для более подробного рассмотрения данного вопроса, мы исследовали фармацевтическую деятельность российских компаний, в которой наблюдается спад производства. Главная причина этого состоит в том, что настоящий момент продолжают увеличиваться объемы импорта. Российские компании еще не способны конкурировать с мировыми производителями в этой сфере. Возникает острая необходимость в возрождении собственной мощной фарминдустрии на инновационной основе. Таким образом, гипотеза в первом приближении подтвердилась, хотя мы

понимаем, что исследование носит не исчерпывающий характер. Принятие МСФО может привести к снижению национальной экономики посредством усиления ТНК, и как следствие вытеснению национальных компаний. Но выход у РФ есть в части «засилия ТНК». Он состоит не в отказе от МСФО (в целом это благо для РФ), а разработке и реализации комплекса протекционистких мер по защите и развитию собственных национальных компаний. МСФО – это необходимая связь фирмы с иностранным инвестором. Количество и качество инвестиций в экономику нашей страны зависит от создания развитых и прозрачных финансовых отчетностей в соответствии с МСФО.

Основные тенденции в распределении налоговой нагрузки по секторам экономики в РФ

Русакова Екатерина Владимировна
Санкт-Петербургский государственный университет, бакалавр 4 курса
Научный руководитель: доцент, к.э.н. Соболева Генриэтта Валентиновна

Согласно опыту стран с развитыми рыночными отношениями, справедливое распределение налогов способствует не только росту национальной экономики, но и улучшению социального климата. Целью данной работы является изучение равномерности распределения налоговых поступлений по секторам экономики (согласно ОКВЭД). Для этого будут рассмотрены статистические данные, связанные с основными видами экономической деятельности в России, будет произведена попытка их взаимоувязки и дальнейшего анализа. В перечень используемых данных включена информация о распределении предприятий и организаций по видам экономической деятельности, налоговое бремя, приходящееся на каждый вид, а также ВВП. Для анализа данных были построены ряды динамики по каждому пункту. Для анализа выбраны основополагающие виды деятельности: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, строительство, финансовая деятельность, а также оптовая и розничная торговля. Период для изучения был взят с 2006 года по 2012 год по информации о налоговых поступлениях в консолидированный бюджет Российской Федерации и валовом внутреннем продукте. Во-первых, была замечена тенденция к существенному снижению поступающих налогов от субъектов, ведущих оптовую и розничную торговлю (за 2006 год поступления налогов и сборов от данного вида деятельности составило 14%, за 2009 год – 10%, а уже за 2012год – менее 5%). В то же время доля этого вида деятельности за тот же период в ВВП страны существенно не менялась (за 2006 год – 17,4%, за 2009 год – 15,6%, 2012 год – 16,8%). Это говорит о неравномерности распределения налоговой нагрузки на данный сектор, так как доля в ВВП страны у них существенно больше, чем доля в налоговых поступлениях. Во-вторых, налоговые поступления от предприятий и организаций, занимающихся добычей полезных ископаемых, составляет около 30% налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ. При этом их доля в ВВП Российской Федерации составляет 9,3%. (данные представлены за 2012 год). Изучая налоги, которые платят субъекты, добывающие полезные ископаемые, стало ясно, что самым существенным является налог на добычу полезных ископаемых (на 2012 год он составляет более 75% налоговых поступлений от данного вида деятельности и 22,4% от всех поступлений в консолидированный бюджет РФ). Данные по налоговым поступлениям в консолидированный бюджет РФ можно увидеть на рис.1.

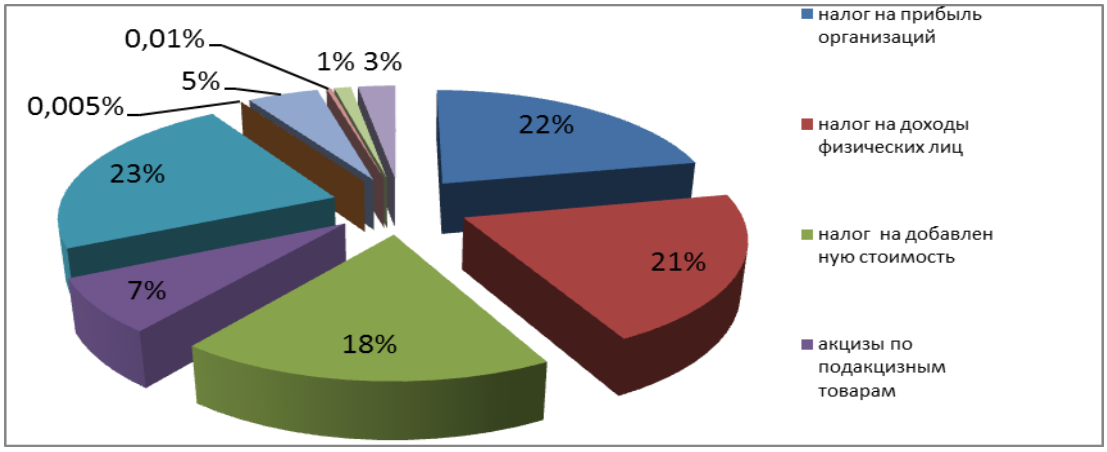


Рис 1. Налоги, поступившие в консолидированный бюджет РФ в 2012 году.

Если рассматривать общую налоговую нагрузку по каждому сектору, то смело можно называть «лидером» добычу полезных ископаемых, так как налоговая нагрузка данного вида экономической деятельности на 2012 год составляет 54%. Далее идет обрабатывающее производство, их налоговая нагрузка составляет 24%, далее финансовая деятельность и строительство – 21% и 18% соответственно. Особняком стоит оптовая и розничная торговля, чья налоговая нагрузка оставляет всего лишь 5% (начиная с 2006 года налоговая нагрузка существенно падала с 16%). Что касается обрабатывающих производств, то их налоговая нагрузка имеет тенденцию к росту. Это не вяжется с политикой стимулирования инновационной активности в РФ (согласно «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»). Самая высокая налоговая нагрузка по налогу на прибыль у финансовой деятельности и на 2012 год она составляет 12%, а по налогу на добавленную стоимость налоговая нагрузка самая высокая в сфере строительства. Хотелось бы отметить, что суммы, уплачиваемые в бюджет по налогу на прибыль, к 2012 году по сравнению с 2009 годом выросли практически в два раза. Это может говорить о положительной тенденции к выходу доходов организаций «в свет» в связи со снижением ставки по налогу на прибыль. Налоговая нагрузка в РФ неравномерно и несправедливо распределена между секторами. Во-первых, государству следовало бы задуматься о величине налогового бремени на сектор добычи полезных ископаемых. Во-вторых, величина налоговой нагрузки обрабатывающего сектора экономики должна быть согласована с провозглашенной политикой о стимулировании инновационного сектора и являться одним из доказательств того, что Стратегия инновационного развития РФ на самом деле функционирует. В-третьих, стоило бы пересмотреть величину налогов для крупных предприятий в сфере оптовой и розничной торговли, так как их налоговая нагрузка достаточно низкая, и становится всё меньше.

Управление налогообложением организации

Седенко Софья Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный университет (магистрант)
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Соболева Генриэтта Валентиновна

Налоговая функция – совокупность взаимозависимых элементов, составляющих основу для эффективного управления налогообложением

хозяйствующего субъекта. Следует раскрыть те элементы, которые включаются в налоговую функцию организации, и через которые можно определить ее качественные характеристики. Построение налоговой функции включает: разработку эффективной налоговой стратегии организации; поиск эффективных налоговых решений и мониторинг потенциальных налоговых рисков; обеспечение прозрачности ведения налогового учета и достоверности отчетности; проверку на соответствие законодательству. Анализ отечественной литературы в области налогообложения организаций показал, что указанные качественные характеристики налоговой функции реализуются в рамках налогового планирования, что обусловливает его обособленное рассмотрение во многих работах отечественных ученых-экономистов. При этом инструменты и методы реализации налогового планирования могут рассматриваться как ключевые в процессе управления налоговой функцией. Так как в рамках налогового планирования определяется перечень налогов и сборов, формируются налоговые обязательства, производиться оптимизация налоговых обязательств с учетом особенностей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Для эффективного управления налоговой функцией компании необходимо достижение ее целевого равновесного состояния. При этом поиск такого оптимального положения функции сводится к задаче минимизации совокупных налоговых платежей, либо снижению эффективной налоговой ставки организации, при заданных ограничениях, накладываемых как внутренней, так и внешней средой организации. Поскольку с точки зрения управления фирмой, налоговые отчисления являются средствами, которые изымаются из оборота компании. Задача минимизации решается посредством использования различных методов налогового планирования. Однако данные методы характеризуются различной степенью разрозненности и разнонаправленности результатов их применения. Отсюда важной задачей становится оценка комплексного влияния всех мероприятий в области управления налогообложением компании на величину налоговых обязательств.

Критика «приоритета содержания над формой»

Сенькина Анна Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Генералова Наталья Викторовна

В сложившейся экономической ситуации в России, в условиях стремления к расширению внешнеэкономической деятельности, к выходу на зарубежные фондовые рынки, все остро встает вопрос о сближении национальных стандартов бухгалтерского учета (РСБУ) с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Одним из ключевых принципов МСФО является принцип приоритета содержания над формой, который, в случае окончательного перехода на МСФО, должен будет применяться в России повсеместно. Несмотря на то, что данный принцип уже закреплен в российских ПБУ в качестве одного из требований к учетной политике [2, п.6], он не имеет той силы, которую имеет в англо-американской школе учета [3]. Поэтому, прежде чем вверять свою судьбу международным стандартам, стоит задуматься о смысле этой концепции. В МСФО определение данного принципа выглядит следующим образом: «Если информация должна правдиво представлять операции и другие события, то необходимо, чтобы они учитывались и представлялись в соответствии с их сущностью и экономической реальностью, а не только их юридической формой» [4, п.35].

Согласно теории многослойности факта хозяйственной жизни, предложенной Я.В. Соколовым [1, с.123], каждый факт хозяйственной жизни состоит, как минимум, из двух мантий – экономической и юридической, каждая из которой имеет значение, и нельзя с легкостью отдать предпочтение экономическому содержанию в ущерб юридической форме, как того требует концепция substance verform. Даже в случае строгого следования указанному принципу правовая сторона, в некоторой степени, все же будет существовать – в форме профессионального суждения [5, с.51]. Принцип приоритета содержания над формой ориентируется лишь на абстрактную сущность, поэтому в таких условиях он невольно может стать инструментом решения учетно-финансовых задач и интересов отдельных групп пользователей финансовой отчетности. Тому есть подтверждение – скандалы 2002 г. (крах «Enron», «WorldCom», «Quest», «Arthur Andersen» и др.). В данных ситуациях бухгалтеры исходили из приоритета содержания над формой, нужного руководству и «часто использовали юридическую форму операций, чтобы скрыть их экономический смысл» [6, с.273]. Приоритет содержания над формой дает компаниям большую свободу, ставя, по сути, бухгалтера «над законом» и, в то же время, признавая несостоятельность законодательства и предоставляя право бухгалтеру трактовать его так, как он сочтет нужным [7]. Невозможно абсолютно достоверно отразить факт хозяйственной жизни не в ущерб одной из двух его основных составляющих: экономической или юридической. При регулировании учетных систем нужно определиться, что же важнее: форма или содержание. Выбрав в качестве приоритета одну из сторон факта хозяйственной жизни (содержание или форму), вторая должна быть, как минимум, раскрыта в примечаниях к финансовой отчетности в случае существенного ее отличия.

Список литературы:

1. Пятов, М. Л. Направления развития современной теории бухгалтерского учета в свете работы Я.В. Соколова "Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни" // Финансы и бизнес. – 2011. - №1 - С. 122-130.
2. ПБУ 1/2008 (утверждено приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н)
3. Пятов, М.Л. Принцип приоритета содержания над формой в России // БУХ. 1С: Интернет-ресурс для бухгалтеров. – 2006.
4. Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements
5. Луговской, Д. В. Приоритет экономического содержания над правовой формой: теория и практика / Д.В. Луговской, Е. В. Оломская, Ю.Н. Молодцова // Все для бухгалтера. - 2007. - №13. – С. 47-53.
6. Hayes, Rick S. Using a folk story to generate discussion about substance over form / Rick S. Hayes, C. Richard Baker // Accounting Education. - 2004. - №13. – С. 267-284.
7. Соколов, Я.В. Сила и слабость бухгалтерии США [Электр. ресурс] / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов // - Бухгалтерский учет. – 1999. - №2.

Формирование финансовой отчетности на основе данных социального учета

Соловей Татьяна Николаевна
Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет (ФГБОУ ВПО «СПбГТЭУ»), аспирант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Снопок Юлия Николаевна

Усиливающаяся инвестиционная привлекательность социально активных компаний, их конкурентоспособность на рынке, привлекательность для потенциальных работников предопределяет интерес пользователей к данным о социальной активности, которые не находят отражение в традиционной финансовой отчетности. Результаты исследований

Международного комитета по интегрированной отчетности (IIRC) свидетельствуют о том, что большинство компаний на сегодняшний день представляют отдельно финансовую и нефинансовую отчетность. Центр исследований по вопросам многонациональных корпораций (SOMO) и Европейская федерация по общественным работам (EPSU) в декабре 2012г. провели анализ отчетности в области социальной активности и устойчивого развития 20 крупнейших энергетических компаний и выявили систематические, значительные расхождения между тем, какие результаты деятельности находят отражение в отчетности, и что на самом деле предпринимают данные компании в области устойчивого развития. Эти расхождения поставили под сомнение достоверность заверенных отчетов по социальной активности, тем самым послужив еще одним доказательством необходимости унификации и интегрирования данных о социальной активности компании в финансовую отчетность. Составление интегрированной отчетности должно способствовать проверяемости и сопоставимости информации о социальной активности с данными финансового учета. Целью исследования является изучение границ возможности отражения в финансовом учете фактов хозяйственной жизни экономического субъекта, связанных с социальной активностью, разработка комплекса методов по формированию финансовой отчетности, содержащей информацию о социальной активности. В ходе проведения исследования особое внимание уделялось изучению международных электронных ресурсов и материалов, опубликованных на сайте Всероссийской организации качества, Российского союза промышленников и предпринимателей и Международного комитета по интегрированной отчетности. Методика исследования основывалась на наблюдении, обработке и анализе полученных результатов, установлении и практической реализации полученных выводов. В рамках проведенного исследования разработан комплекс методических подходов со составлению финансовой отчетности, содержащей данные о социальной активности. Дополнен типовой план счетов, представляющий собой систему счетов бухгалтерского учета, дополненных аналитическими счетами, связанными с направлениями социальной активности компании, что обеспечивает согласованность учётных показателей с показателями финансовой отчётности. Предложены изменения в формы первичных документов, которые обеспечат соблюдение принципа понятности при ведении социального финансового учета. Составление отчетности о социальной активности сопровождается раскрытием соответствующих показателей. В декабре 2012 г. было проведено исследование Центром изучения многонациональных корпораций (SOMO) и Европейской федерацией профсоюзов (EPSU), которое выявило, что около 60% опрошенных компаний испытывают трудности при расчете показателей социальной активности. На основе предложенных форм бухгалтерской отчетности представляется возможным рассчитывать показатели согласно международным стандартам.

Качество аудита: основные трудности и пути решения

Ступина Мария Васильевна
Санкт-Петербургский государственный университет, бакалавр
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Стрельникова Ольга Владимировна

Проблема качества аудита является одним из самых дискуссионных аспектов этого вида деятельности. Поэтому актуальность темы данного

исследования не вызывает сомнений. Целью нашего исследования является выявление основных проблем качества аудита и анализ путей совершенствования. Анализируя уровень качества аудита на современном этапе, нами были рассмотрены основные законодательные акты, регулирующие данный аспект аудита, а так же ситуации, связанные с неквалифицированным проведением аудиторской проверки и, как следствие, предоставлением недостоверного аудиторского заключения. Выявленные нами проблемы касаются следующих аспектов аудиторской деятельности: попустительство со стороны аудиторов, их незаинтересованность в осуществлении необходимых и достаточных процедур, существование «черного» и «серого аудита», демпинг на рынке аудита, недостаточная квалификация аудиторов, незавершенность реформирования системы аттестации аудиторов и организации квалификационного экзамена. Во многом решение этих проблем сводится к тому, насколько эффективно осуществляют свою деятельность саморегулируемые организации аудиторов. Создание Национального совета по аудиторской деятельности представляется стратегически верным трендом, способствующим процессу интеграции, а как следствие и повышению качества аудиторских услуг, развитию института саморегулирования в России. Ко всему прочему, введение ротации аудиторов как инструмента регулирования качества аудита представляется довольно действенной мерой на пути совершенствования данного аспекта аудиторской деятельности: он в полной мере обеспечивает принцип независимости аудитора и пресекает возможность сговора между аудитором и аудируемым лицом. Учитывая российский менталитет хотелось бы подчеркнуть целесообразность законодательного закрепления типовых форм документации, бланков протоколов, как известно, на данный момент формы рабочей документации разрабатываются каждой аудиторской организацией самостоятельно. В случае принятия, с 1 января 2014 года договор оказания аудиторских услуг будет заключаться по итогам проведения торгов в форме открытого конкурса. Однако вполне вероятно, что такой способ борьбы с проблемой демпинга лишь усугубит положение. Российской Федерации предстоит пройти сложный путь, прежде чем можно будет говорить об окончательном формировании системы аудита и правовой базы, регулирующей аудиторскую деятельность. Основными направлениями дальнейшего совершенствования системы качества аудита должны стать: разработка и реализация мер по борьбе с низкоквалифицированными кадрами, «черным» и «серым» аудитом; повышение квалификации прошедших отбор аудиторов; разработка и реализация мер по совершенствованию системы аттестации и повышения квалификации аудиторов; разработка рекомендаций и их реализация по совершенствованию контроля качества саморегулируемыми аудиторскими организациями и др.

Политика бюджетирования на предприятии

Чахлов Дмитрий Алексеевич
Санкт-Петербургский государственный университет, студент.
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Каверина Ольга Дмитриевна

Бюджетирование в современных моделях построения бизнеса обуславливает высокие показатели хозяйственной деятельности организации как результат реализации грамотной бюджетной политики. Однако сам факт прямого упоминания о данной политике опускается авторами широко известных изданий по бюджетированию. Можно предположить, что причиной

служит то, что многие элементы политики проявляются в разных регламентах. Однако в условиях крупномасштабных компаний такой подход может стать причиной неопределенности действий руководства центров ответственности, привести к существенным отклонениям от показателей бюджетов и неэффективности системы внутреннего контроля за их выполнением. Возникает эффект «снежного кома», когда в силу отсутствия базовых методических положений бюджетная политика, бюджетирование может показаться для руководства нерациональным. В ходе исследования произведена попытка выделить основные элементы бюджетной политики, а также аргументировать их значение для целей составления ключевых бюджетных форм, таких как бюджетный баланс, бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств. При этом рассматривались публикации по бюджетированию и разделы изданий по управленческому учету, касающиеся как бюджетирования, так и стратегических аспектов управленческого учета. Среди элементов бюджетной политики обязательно должны быть методы оценки формирования плановой себестоимости. Именно в них заложены основные возможности по применению новейших систем бюджетирования, таких как ABB. Актуальными можно признать группы методов, связанных с информационным обеспечением решений в части определения базовых бюджетных показателей, таких как цена продажи, объем производства и т.д. Среди них можно выделить методы: 1) планирования объема производства, в частности на основе «CVP-анализа»; 2) ценообразования; 3) подготовки информации с учетом лимитирующих факторов; 4) распределения ресурсов по заказам для обеспечения достижения определенного будущего финансового результата; 5) определения оптимального размера заказа; 6) определения временных интервалов по хранению и движению товароматериальных ценностей; 7) оценки предполагаемых контрагентов; 8) определения альтернативных вариантов решений по аутсорсингу; 9) определения нормативов; 10) трансфертного ценообразования и др. Отдельно стоит упомянуть методы составления гибких бюджетов и расчета отклонений, которые тоже обязательно должны быть отражены в бюджетной политике, поскольку предопределяют эффективность исполнения бюджетов. В результате исследования выделены два подхода к обоснованию элементов предлагаемой бюджетной политики. Первый - базируется на максимизации вариативности базовых показателей бюджетов, что обеспечивает максимальную гибкость при расчете целевых показателей бюджета, т.е. дает возможность оперативно изменять нормы, с учетом выявленных отклонений при сопоставлении текущих показателей. Преимущество данного подхода заложено в вариабельности базовых показателей бюджета, однако это не является всегда возможным. Второй подход основывается на стандартном наборе методов. Например, существует множество автоматизированных программ по бюджетированию, в которых предопределена бюджетная политика в качестве либо стандартной методики по формированию бюджетов, либо той методики, которая заложена в самой программе. В качестве достоинства можно выделить высокую степень структурированности и интеграции данных, рассчитываемых в бюджетах из программных продуктов. Политика бюджетирования на сегодняшний день приобретает все большую роль как системообразующий документ процесса бюджетирования.

Проблемы оптимизации налогообложения в строительстве с учетом экспортных операций

Чернова Надежда Геннадьевна
Санкт-Петербургский государственный университет, бакалавр
Научный руководитель: канд. экон.наук, доц. Соболева Генриэтта Валентиновна

По данным Росстата, основными факторами, ограничивающими производственную деятельность строительных организаций, являются: высокий уровень налогов, неплатежеспособность заказчиков, высокая стоимость материалов, конструкций, изделий и конкуренция со стороны других фирм. Вышеперечисленные факторы в большей степени обусловлены внешней средой, следовательно, регулировать их давление на бизнес сложно, а в некоторых случаях невозможно вовсе. Так механизм налогообложения задается государством, высокая стоимость материалов – поставщиками и производителями, а конкурентная среда – неотъемлемая часть предложения на рыке в любой отрасли. Главным, что сдерживает развитие данной отрасли, по мнению опрошенных, является высокий уровень налогов. Причем большая доля в налоговом бремени организаций приходится на налог на добавленную стоимость. Так в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2012 г. перечислено по НДС 293 006 965 тыс. рублей, что составляет 48% в общем объеме налоговых поступлений по основному виду деятельности «строительство», по налогу на прибыль 111 524 569 тыс. руб. (18%). Остальные налоговые поступления в бюджет имеют долю меньше 5% в общем объеме. Следовательно, у тех организаций, которые находятся на общей системе налогообложения, существуют две разновидности «головной боли»: НДС и налог на прибыль. Сравнивая данные Федеральной налоговой службы по данным налогам за период с 2008 по 2012 гг., можно выявить тенденцию: налог на прибыль либо сокращается быстрее, чем НДС, либо медленнее увеличивается. Налоговая нагрузка в целом по строительной отрасли за последние три года выросла как по НДС, так и по налогу на прибыль и существенно ее оптимизировать только с помощью методов бухгалтерского и налогового учета сложно. В таком случае нужно оптимизировать бизнес, в частности за счет расширения экспортных операций. При этом нужно уделять внимание особенностям налогового учета в стране потенциального экспорта. Приоритетным в данном выборе должно являться государство, в котором условия налогообложения по НДС и налогу на прибыль выгоднее, чем в России. В частности и на территории Таможенного союза действуют налоговые льготы (освобождение от налогообложения), которые определяются в соответствии с законодательством государства - члена Таможенного союза, территория которого признается местом реализации работ, услуг. В Казахстане ставка НДС на 6% меньше чем в Российской Федерации, и составляет 12%. Кроме того, по данным ИА Новости-Казахстан, Правительство рассматривает вопрос предоставления дополнительных налоговых льгот для инвесторов в сфере строительства в Астане: введение нулевой ставки НДС, уменьшение налога на землю и налога на имущество. В Белоруссии ставка НДС составляет 20%. В следующем году ожидается ее увеличение до 22%. По налогу на прибыль наблюдается обратная ситуация: ставка должна снизиться с 18% до 12%. Анализ показывает, что приоритетным направлением для выполнения строительных работ на экспорт является Казахстан.

Изменение роли бухгалтера в современной российской практике

Шестакова Анастасия Юрьевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, старший преподаватель Карельская Светлана Николаевна

Понятийный аппарат, используемый российским законодательством, не предусматривает чёткого определения профессии бухгалтер. Существенное влияние на формирование понимания бухгалтерской профессии оказывает переход на международные стандарты финансовой отчётности (МСФО), начавшийся ещё в конце прошлого века. Как выразился Д. А. Прокопович, «ни один бухгалтер в России не сможет эффективно работать без знания и понимания МСФО». А МСФО, как утверждают М. Л. Пятов и И. А. Смирнова, – это «квинтэссенция положений англо-американской учётной школы», которая «предполагает приоритет профессионального мнения бухгалтера над предписаниями учётных регулятивов, что совершенно чуждо отечественной практике». Бухгалтер в рамках англо-американской школы – мыслящий специалист, который должен в каждом конкретном случае опираться на своё профессиональное суждение. И в этом кроется основное отличие данного подхода от отечественного. Как отметили Я. В. Соколов и В. Я. Соколов, «для наших бухгалтеров профессиональное понимание заключается в том, чтобы бухгалтер делал все строго в соответствии с инструкцией. Она не должна оставлять бухгалтеру ни малейшего выбора. Она должна быть подробной, однозначной, понятной и предельно ясной». Переход к МСФО будет означать, по выражению Н.В. Генераловой, вытеснение «учёта по правилам» «учётом по принципам», когда принятие решений о том, как отразить тот или иной факт хозяйственной жизни организации возложено на бухгалтера.

Данное изменение уже находит отражение в работах отечественных авторов. Так, С. А. Николаева называет в качестве задач бухгалтера не только «формирование достоверной финансовой информации», но и «участие в принятии решений на основе этой информации, её анализе, оценке», наделяя его, таким образом, функциями аналитика. И. Н. Санникова отмечает вовлечённость бухгалтера не только в процесс удовлетворения потребностей клиентов, но и действие в интересах общества. Е. А. Смирнова утверждает, что бухгалтерская профессия, вначале представлявшая собой лишь «учёт конкретных объектов», в процессе своего развития претерпела определённые изменения, и «из обычного счетовода бухгалтер превращается в активного участника процесса управления хозяйствующим субъектом». Автор подчёркивает необходимость наличия у бухгалтера соответствующих знаний, навыков и умений, соблюдения профессиональной этики, а также умения выносить профессиональное суждение. Тем не менее, в справочной литературе трактовка бухгалтерской профессии остается прежней. В результате анализа определений бухгалтерской профессии, приведённых в справочной литературе, были выявлены следующие особенности подходов к содержанию данного понятия: наличие определённой ограниченности трактовок понятия бухгалтерской профессии, наряду с разнообразием имеющихся определений; большинство определений подчёркивают ответственность бухгалтера за ведение бухгалтерского учёта и составление отчётности. Этим роль бухгалтера в их трактовке и ограничивается: бухгалтер выступает лишь в качестве регистратора хозяйственных операций и составителя отчётности; к примеру,

немногие словари указывают на необходимость наличия у бухгалтера специальных знаний, умений и навыков, а также определённого образования; при определениях понятия «бухгалтер» в отечественной справочной литературе не освещается необходимость соблюдения бухгалтерами профессиональной этики, а также связь бухгалтерской профессии с интересами общества; так, бухгалтер заключается в рамки области ведения учёта и составления отчётности. Можно сделать вывод об эволюции понятия профессии бухгалтера в отечественной литературе в сторону сближения с международными стандартами финансовой отчётности и, в то же время, о практическом отсутствии подобных изменений в справочной литературе.

Калькулирование по стадиям жизненного цикла как инструмент стратегической политики

Шурмухина Вероника Валерьевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Каверина Ольга Дмитриевна

Работа компаний в условиях конкуренции обуславливает необходимость совершенствования информационного обеспечения стратегического управления. Это служит стимулом к возникновению новых инструментов, среди которых все большее практическое значение приобретает система калькулирования себестоимости по стадиям жизненного цикла. Целью исследования является выделение подходов к применению системы калькулирования по стадиям жизненного цикла на основе изучения научных публикаций. Наиболее известным является подход к пониманию системы калькулирования по стадиям жизненного цикла с позиций стратегического управления ценообразованием и ассортиментом продукции компании [2,3]. Авторы доказывают большую корректность результатов сравнительного анализа издержек по продуктам в связи с возможностью оценки состава и объема затрат, понесенных как в процессе производства, так и на этапах проектирования нового продукта [3]; целесообразность установления уровня будущей рентабельности за весь жизненный цикл для ценообразования по инновационным продуктам, когда большая доля затрат осуществляется до начала производства и получения выручки от продаж [2]. Важность такого подхода повысилась в связи с изменениями рыночных условий, когда требования к надежности показателя себестоимости возросли [3]. Достоинства применения системы калькулирования по стадиям жизненного цикла недооценены, и, следовательно, анализируются не все факторы, оказывающие влияние на снижение прибыли. Одна из основных причин отказа - восприятие ее как трудоемкого и сложного механизма. Анализ публикаций в иностранных научных журналах за последние два года позволяет сделать вывод о том, что калькулирование по стадиям жизненного цикла применимо не только к анализу прибыльности продукции, но и к оценке целесообразности инвестиций в основные средства [4,5], а также к оценке вывода отдельных функций на аутсорсинг [1]. Калькулирование по стадиям жизненного цикла служит эффективным измерительным инструментом при стратегическом ценообразовании и управлении ассортиментом; многофункциональность данного метода позволяет использовать его как надежный механизм стратегического управления не только материальными активами предприятия, но и договорами по аутсорсингу. Отказ от внедрения данного является грубой управленческой ошибкой.

Список литературы:
1. Елшанская Д.А. Совершенствование учетных процессов формирования аутсорсинговых отношений в ОАО «РЖД» // Вестник СамГУПС. – 2012. №1 (15), 55-60 с.;
2. Каверина О.Д., Патров В.В. Проблемные вопросы стратегического управленческого учета // Экономика и управление – 2012 г. № 5 (79) , стр. 64-69.;
3. Ушанов И.Г. Анализ прибыльности продукта на основе калькулирования затрат его полного жизненного цикла в рамках стратегического управлеческого учета // Вектор науки ТГУ. - 2011г. № 3(17), 229-234 с.;
4. Markus Gram, Werner E. Schroeder Evaluating the life cycle costs of plant assets // Serbian Journal of Management – 2012, №7 (2), pp. 287 – 298;
5. Samindi M.K. Samarakoon, Tore Markeset, Ove T. Gudmestad Life Cycle Costing as a Tool for Selecting the Best Available and Qualified Technique for Managing Physical Assets // International Journal of Performability Engineering - May 2012, Vol.8, No.3, pp. 249-264;

Студенческая инициатива: проблемы учета и налогообложения, сдерживающие ее развитие

Яковлева Валентина Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Соболева Генриэтта Валентиновна

В настоящее время отрицать наличие студенческой инициативы в России нельзя, но обычно это не носит массовый характер. Обращаясь к международному опыту, можно заметить яркий пример – Международные студенческие недели, мероприятия на базе высших учебных заведений, проходящие в разных странах, полностью созданные и организованные студентами. Один из самых ярких примеров – International Student Week in Timisoara, организованный «Лигой «АС». Уникальный статус «студенческой некоммерческой организации» позволяет ей с одной стороны, использовать помещения и иную инфраструктуру университета, с другой – искать спонсоров вне стен учебного заведения, подавать заявки на гранты, заниматься своеобразной предпринимательской деятельностью, оказывая услуги образовательного, рекламного и информационного характера. В правовом поле Российской Федерации понятие «студенческой некоммерческой организации» отсутствует. Разработка норм гражданского и налогового законодательства в данном вопросе необходима [1]. Рассмотрения требуют и проблемы в области учета. В соответствии с пунктом 3 статьи 7 Федерального закона «О бухгалтерском учёте» руководитель экономического субъекта, за исключением кредитной организации, обязан возложить ведение бухгалтерского учёта на главного бухгалтера или иное должностное лицо этого субъекта либо заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета. Исключение введено для руководителя субъекта малого и среднего предпринимательства. В части ведения бухгалтерского учета некоммерческие организации приравниваются к крупному бизнесу. В настоящее время активно обсуждается законопроект о внесении поправок в данную статью Федерального закона [2]. Другая сторона развития студенческой инициативы – малые инновационные предприятия при научных и образовательных учреждениях, которые могут создаваться в соответствии с правилами, закрепленными в Федеральном законе от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ. Создание малых инновационных предприятий при вузах для России процесс новый. Но можно ознакомиться с различными экспертными оценками относительно несовершенства правовых, налоговых и учетных форм применительно к данной форме. В числе основных указываются: - способ формирования уставного

капитала фактически только за счет прав на результаты интеллектуальной деятельности, полагаемых к внесению в уставные капиталы новых организаций, но, как правило, не находящиеся на балансе вузов; - отсутствие утвержденной методики денежной оценки имущественных неисключительных прав на использование результатов интеллектуальной деятельности; - порядок аренды помещений и необходимого оборудования инновационными предприятиями только на конкурсной основе [3]. Среди проблем в области налогообложения подобных предприятий рассматривается отсутствие какой-либо специальной системы льгот. Существующие на данный момент специальные налоговые режимы в большинстве случаев невыгодны. В частности, для малых предприятий, которые специализируются на научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках, освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость осложняет налаживание делового партнерства с другими фирмами. В случаях применения малыми предприятиями УСН фирма, являющаяся плательщиком НДС и осуществляющая покупку его продукции, повторно уплачивает налог с добавленной стоимости, созданной всеми предшествующими компаниями [4]. Активное развитие студенческой инициативы сдерживает непроработанность правовых, налоговых и учетных норм.

Список литературы и источников:

[1]Подобная проблема уже была поднята студентами Сибирского Университета при встрече с председателем правительства РФ Д.А. Медведевым 14 февраля 2013 года. Электронный докумет: [http://government.ru/news/344]

[2] Комиссия Правительства по законопроектной деятельности одобрила законопроект , направленный на упрощение ведения бухгалтерского учета некоммерческих организаций. Электронный документ: [http://government.ru/activities/2105]

[3] Городов О.А. Организационные форы инновационной деятельности по законодательству Российской Федерации., Вып.3, Сер. 14, 2011 г.

[4] Митрофанов И.А. Налогообложение малого предпринимательства в России и за рубежом: реалии и прогнозы – И.А. Митрофанов, А.А. Эрентраут//Молодой ученый. – 2012. – С. 130-135

Секция: «Актуальные проблемы менеджмента и развития туризма»

Event-менеджмент в индустрии спорта

Алферова Дарья Вадимовна
Тюменский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. пед. наук, доц. Черноморченко Светлана Ивановна

Развитие спортивного менеджмента в нашей стране как никогда актуально. Кампания по организации и проведению Олимпийских Игр, которые скоро пройдут в России, заинтересована в людях, имеющих опыт управления в спортивной индустрии. Главной целью спортивных менеджеров становится рациональное их использование в достижении максимальных результатов. В том, чтобы обозначить основные правила организации спортивных мероприятий, проанализировать функции спортивного event-менеджера, а задачи предполагают выделение основных аспектов, которые учитывает организатор спортивного мероприятия в своей деятельности, и определение главных функций спортивного event-менеджера. Организация проведения любого спортивного соревнования подразумевает под собой, так называемый event-менеджмент, который «включает в себя все планируемые, организуемые, контролируемые и управляемые меры, которые необходимы для проведения, исключительного, единственного в своём роде мероприятия-event» [1]. В этой связи возникает лицо, которое выполняет функции спортивного event-менеджера. С позиции менеджмента подобные мероприятия рассматриваются в первую очередь как вид организованной соревновательной деятельности, благодаря которой реализуется физический потенциал спортсменов, и удовлетворяются потребности населения в спортивно-зрелищных мероприятиях. В своей работе event-менеджер должен учитывать ряд важных пунктов, таких как: классификация спортивных соревнований, которые делятся на отборочные, показательные, квалификационные и т.д.; масштаб соревнований - международные, национальные, региональные, а также на уровне отдельно взятой организации; форма проведения соревнований - очная (выступление команд на одной территории) и заочная (соревнование между командами проходит в разных городах, странах); соподчинённость спортивных мероприятий различного уровня, открытость и демократичность условий участия в соревнованиях (т. е возможность допуска всех желающих, обладающих необходимым для данного соревнования уровнем подготовки). Не стоит забывать об одном из важных инструментов организации спортивных соревнований – сотрудничестве со спонсорами. Event – спонсирование способно не только оказать финансовую поддержку, но и повысить значимость самого мероприятия. Организация безопасности посетителей и участников – важный пункт в работе event – менеджера, невыполнение которого может нести самые печальные последствия. Стоит заранее связаться со службами спасения, проверить отсутствие загромождённости запасных выходов в помещении, где будет проходить соревнование, применять жёсткие требования к надёжности конструкций и безопасности используемой аппаратуры. Следующий важный пункт в работе спортивного event-менеджера - это регламент, в котором должна содержаться

следующая информация: наименование и цели мероприятия; место проведения с указанием арены или помещения, где будут проходить соревнования; время начала проведения мероприятия, а также его продолжительность; сведения о спонсорах – т. е лиц, финансирующих мероприятие; сведения об организаторах данного соревнования, состав и сфера ответственности; характеристика участников мероприятия; признаки и условия для допуска к мероприятию и т.д.

Рассмотрим непосредственные функции спортивного event-менеджера: Разработка плана подготовки и проведения мероприятия, которое подразумевает формирование списка оргкомитета, распределение обязанностей и назначение ответственных лиц. Приглашения команд участниц, сбор подтверждений об участии команд, подсчитывание предполагаемого количества гостей. Организация места проживания участников соревнования. Организация питания. Здесь могут возникнуть определённые проблемы: если спортсмены не могут отлучиться от занятий, то задача менеджера организовать обед в здании, где проходят тренировки. Также стоит помнить про питьевой режим, ведь для спортсменов это очень важно. Организация обеспечения безопасности. Согласование места проведения соревнований, координация размещения и установки оборудования: микрофонов, телеэкранов и т.д. Зрители должны всё видеть, слышать, понимать. Подготовкатранспортного обеспечения: составление графика приезда и отъезда команд; назначение встречающих; определение транспорта для встречи и перевозки участников и многое другое. Организация работы со зрителями. Не секрет, что на большинстве спортивных мероприятий не хватает зрителей. Это уже давно стало нормой, поэтому задача спортивного event-менеджера состоит в том, чтобы максимально привлечь внимание населения. Также стоит посмотреть на мероприятие глазами посетителей и постараться учесть такие пункты, как наличие гардероба, удобной парковки и т.д. Главный менеджер отдела по проведению спортивных мероприятий в Тюмени Дунина Людмила Сергеевна высказала своё мнение по этому поводу: «Я, будучи главным менеджером отдела уже привыкла, что нашу работу обычно никто не замечает. Однако я понимаю, что подобные организации помимо всего прочего несут очень важную миссию популяризации спорта среди населения. И во многом именно от нашей работы зависит, что завтра выберет молодёжь: алкоголь и наркотики или спорт и здоровый образ жизни.»

Список литературы:

1.Хальцбаур У., «Event-менеджмент.» Эксмо, 2007 год – 382 с, страница 37.

Структура социального капитала

Артемова Оксана Игоревна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд.экон.наук, доц. Маслова Елена Викторовна

Изучение социального капитала – одна из самых востребованных тем в современной науке. Его исследованием занимаются многие специалисты различных отраслей: социологии, экономики, менеджмента и другие, каждая со своей точки зрения. Понятие социального капитала определяют в зависимости от выбранной классификации: по методу, предмету или объекту изучения, уровню понимания и типу влияющих факторов. П.Бурдье определил социальный капитал как «агрегацию действительных или потенциальных ресурсов, связанных с включением в прочные сетевые или более-менее институциализированные отношения взаимных обязательств или признаний» [2; 66]. А.Портес дает следующее определение: «Социальный капитал — это

способность индивидов распоряжаться ограниченными ресурсами на основании своего членства в определенной социальной сети или в более широкой социальной структуре» [1; 2]. Большинство исследователей сущности социального капитала сходятся в том, что социальный капитал – это коллективные ресурсы, которые становятся доступными для индивида после вхождения в определенную социальную структуру. От подхода к изучению социального капитала зависит и его структурное понимание. Некоторые исследователи выделяют четыре элемента социального капитала: социальные сети, общие нормы, ценности и доверие; в то время как другие выделяют три элемента: социальные сети, общие нормы, убеждения, а также два обязательных для формирования социального капитала фактора: доверие и правила. В зависимости от изучения капитала на макро-, мезо- или микроуровнях уделяется больше внимания тому или иному элементу. Рассмотрим следующие элементы структуры социального капитала: социальные сети, общие нормы и убеждения, доверие. Социальные сети являются одним из элементов социального капитала, который можно определить как виды связей между людьми. Для формирования социального капитала наиболее важны социальные горизонтальные сети, в то же время вертикальные, основанные на иерархической структуре, – препятствуют этому процессу. Анализирующие социальные сети ученые утверждают, что в структуру социального капитала следует включать не только неформальные, но и формальные сети. Большинство исследователей считает нормы одним из первичных элементов социального капитала. Например, норма взаимной помощи – взаимодействие индивидов основано на вере, что за все усилия или услуги будет оплачено тем же. Норма взаимной помощи поощряет сотрудничество и связывает общины. Она превращает индивидов из корыстных эгоцентриков в полноценных членов общества. Убеждения являются значительными для формирования социального капитала. Если в данной социальной структуре отсутствуют общие цели, сотрудничество теряет свой смысл. Не смотря на это, исследователи социального капитала мало внимания уделяют убеждениям. Ученые по-разному расценивают влияние доверия на социальный капитал. Доверие может быть как источником социального капитала, так и его результатом. Последнее мнение основывается на идее, что доверие и социальный капитал укрепляют друг друга. Социальный капитал создает прочные отношения, а возникшее в их результате доверие генерирует взаимность и доверие, а также результат этого процесса – доверие на макроуровне, в итоге чего формируются общие ценности.

Список литературы:

1. Portes A. Social Capital: Its Origins and Application in Modern Sociology // Annual Review of Sociology. — 1998. — Vol. 24. — P. 1–24
2. Бурдье П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. № 5. URL: www.ecsoc.msses.ru

Управление рисками на предприятии

Баранова Анна Павловна, Васильева Мария Александровна

Ярославский Государственный Университет им. П.Г. Демидова, студентки

Научный руководитель: док. экон. наук, проф. Долматович Игорь Александрович

Отсутствие эффективной структуры управления рисками, входящей в систему принятия решений на предприятии, может привести к значительным неблагоприятным последствиям. Для эффективного управления рисками в

масштабах всего предприятия требуется привлечение определенных специалистов и разработка целых комплексных программ. На создание данной системы расходуются немалые денежные средства, доступные, как правило, только крупным предприятиям. Но среди множества моделей оценки и управления рисками нет четкого набора таких, которые могли бы использоваться любым предприятием, и не требовали бы значительных затрат. Это обуславливает актуальность выбранной темы. Разработка мер минимизации или покрытия идентифицированных рисков способствует повышению эффективности бизнеса, а в результате и привлекательности для инвесторов[1]. В табл. 1 представлены способы уменьшения негативных последствий от различных видов риска.

Таблица 1

Способы уменьшения негативных последствий от различных видов риска

Вид риска	**Способ уменьшения негативных последствий**
Коммерческий риск	Правильное определение допустимого уровня соотношения финансовых коэффициентов.
Риск неоптимального распределения ресурсов	Четкое и правильное определение приоритетов при распределении ресурсов в зависимости от их наличия(маркетинговые исследования)
Экономические колебания	Эффективное прогнозирование и планирование.
Действия конкурентов	Активная деятельность по изучению и предвидению возможных действий конкурентов и их учет в маркетинговой и производственной деятельности.
Недовольство работников	Хорошо продуманные социально-экономические программы для служащих, учет их требований и просьб, проблемы мотиваций
Финансовый риск, связанный с одновременным размещением больших средств в одном проекте	Своевременное размещение средств в приносящие прибыли проекты или предоставление выгодных кредитов. Подключение других фирм к участию в финансировании дорогостоящих и рискованных проектов, использование венчурного капитала.
Ошибки менеджеров	Тщательная система контроля и проверки, оправданного дублирования. Моделирование возможных финансовых последствий ошибок при выполнении наиболее дорогостоящих проектов.
Изменения цен, спроса, уровня прибыли	Более тщательное прогнозирование, хеджирование и другие способы смягчения последствий риска.
Риск неправильно выбранного проекта	Тщательная проверка всех аргументов «за» и «против». Использование компьютерного моделирования
Риск уничтожения или порчи груза при транспортировке	Страхование стоимости груза и страхование стоимости возможных убытков от небрежности работников.

Источник: Петраков Н. Я. «Инвестиционно-финансовый портфель». – М., «Соминтэк», 2006,с.55.

Научно обоснованная классификация рисков позволяет четко определить место каждого риска в их общей системе. Она создает возможности для эффективного применения соответствующих способов управления рисками. Наиболее распространенными способами управления финансовыми рисками являются: упразднение, разделение рисков, объединение риска, диверсификация, поглощение, лимитирование, передача риска, страхование, самострахование, хеджирование. Выбор конкретного способа будет зависеть от многих факторов, включающих вид и масштаб деятельности предприятия, его финансовое состояние и техническое оснащение, развитость его информационной системы и других. В процессе исследования данной

проблемы было выяснено, что управление рисками включает в себя три основных этапа - это диагностика рисков, выбор решения и мониторинг. Причем диагностика должна осуществляться на двух уровнях: по каждому отдельному риску и в разрезе портфеля рисков. Измерение реального положительного эффекта от внедрения структуры управления рисками может быть проведено только через несколько месяцев после запуска системы в действие [2].

Список литературы:

1. Романов В. С., Бутуханов А. В. Рискообразующие факторы: характеристика и влияние на риски // Управление риском. — 2007. № 3
2. Чернова Г. В. Практика управления рисками на уровне предприятия. – СПб: Питер, 2008

Основные направления реализации принципа социальной ответственности (на примере ОАО «РусГидро»)

Бичина Анна Алексеевна, Маклеонова Ксения Михайловна
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова, студентки
Научный руководитель: канд. полит. наук, доц. Воробьев Евгений Борисович

Социальная ответственность в широком понимании рассматривается как определенные ожидания общества по отношению к собственникам и менеджменту, с одной стороны, и осознание ими своего долга перед обществом, коллективом, индивидом за свои действия и их социальные последствия — с другой [1,с.280]. Под социальной ответственностью бизнеса понимаются и благотворительность, и меценатство, и корпоративная социальная ответственность, и социально-маркетинговые программы, и спонсорство и т.п. [1,с.280]. Но это не является правилом, а этическим принципом, который должен быть задействован в процессе принятия решений. Государство в лице Президента РФ (а именно в своем Послании Федеральному Собранию РФ от 26.03.07) определило социальную ответственность бизнеса как главный принцип во взаимодействии между государством, бизнесом и обществом, который заключается в участии в «социальных программах государства в целом»[2]. Согласно этому, особенно активным сотрудничество должно быть в сферах образования, здравоохранения, экологии, регулирования потоков трудовой миграции, а также в обсуждении вопросов ипотечного кредитования и социальных проблем армии. В частности, этим принципом руководствуется ОАО «РусГидро». Являясь одним из крупнейших энергетических холдингов в России, эта компания уже несколько лет реализует долгосрочную благотворительную программу «Парус Надежды», которая направлена на поддержку детей из социально незащищенных семей. «Русгидро» оказывает помощь в создании игровых, комнат социально-бытовой адаптации в детских домах и приютах, а также для детей с ограниченными физическими возможностями и психомоторными нарушениями [3]. Также осуществляется поддержка детского спорта, экологических и образовательных проектов. Поэтому программу можно рассматривать как сетевой благотворительный проект, который реализуется филиалами и дочерними и зависимыми обществами на каждой территории присутствия компании. Федеральная благотворительная экологическая акция «оБЕРЕГАй» проходит во всех регионах расположения гидростанций компании ОАО «РусГидро»: в Поволжье и Сибири, на Кавказе и Дальнем Востоке. Мероприятие призвано содействовать формированию социальной активности, развитию патриотизма и экологического мировоззрения, навыков бережного отношения к окружающей среде, интереса и любви к природе. В 2010г. «оБЕРЕГАй» признана лучшим в

России проектом по охране окружающей среды [3]. Результатами проведения экологической акции «оБЕРЕГАй» являются чистые берега рек, тонны вывезенного мусора, благоустройство пляжей и набережных (завоз песка, установка пляжного оборудования, покраска бордюров, ремонт скамеек) при участии тысяч детей, подростков и взрослых по всей России. Значительная часть российского крупного бизнеса стала осознавать ущербность неолиберальной философии «чистого рынка», ее негативного воздействия не только на состояние общественных отношений, социальную стабильность, но и на чисто экономические результаты деятельности корпораций [4]. Однако, в реализации принципа социальной ответственности существуют проблемы. Главное различие в понимании социальной ответственности бизнеса российскими и западными деловыми кругами заключается в том, что в России компании выносят на первый план в социальной ответственности и социальной отчетности, как правило, разовые проекты, а западные компании, в основном, рассматривают социальную ответственность и отчетность, как длительный и непрерывный процесс конструктивного, взаимовыгодного и устойчиво развивающегося взаимодействия работодателя со всеми участвующими сторонами: наемными работниками, клиентами, общественными организациями и местными органами власти. Анализируя на опыт компании «РусГидро», можно считать эту проблему уходящей в прошлое: мероприятия, связанные с социальной ответственностью, становятся регулярными, даже традиционными, и приносят свои плоды, благотворно влияющие на деятельность компаний.

Список литературы и источников:

1. Боброва Е. Б. Социальная ответственность работодателей / Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена/ 2009 г. №111. с. 280
2. Послание Федеральному Собранию РФ от 26.03.07.
3. РусГидро провело акцию «оБЕРЕГАй» в Рыбинске. / URL:http://oberegai.rushydro.ru/news/299/
4. Социальная ответственность бизнеса. /Веревкин Л. П. URL:http://wciom.ru/fileadmin/Monitoring/95_1/2010_1%2895%29_3_Verevkin.pdf

Модель интеллектуальной организации в рамках теории стратегического менеджмента

Ветрова Мария Александровна

Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Зябриков Владимир Васильевич

Особым направлением в теории и практике стратегического управления является концепция интеллектуальной организации, опирающаяся на идеи об интеллектуальном капитале, самообучающейся организации, либеральной культуре, сетевых принципах формирования структуры фирмы. Разработка данной концепции еще не завершена и нуждается в углубленном анализе, поэтому актуальность выбранной темы становится очевидной. Цель доклада – доказать, что интеллектуальная организация – это особый тип организации; предложить определение и теоретическую модель интеллектуальной организации; проанализировать наиболее подходящие для формирования и развития интеллектуальных организаций регионы и их социально-экономические условия; оценить уровень интеллектуальности компании и доказать, что с его увеличением наблюдается рост доли рынка организации. На сегодняшний день не существует единого и четкого понятия интеллектуальной организации. По мнению автора, интеллектуальная организация – это

максимально адаптивная организация, основой которой является интеллектуальный капитал, либеральная культура, проактивность, динамические способности и способность к самообучению, которые возникают на основе групповой работы, свободного обмена информацией, опытом и знаниями. Признаками интеллектуальной организации являются: особая либеральная культура, способствующая вытеснению творчеством рутиной работы, регулярное обучение сотрудников и их самообучаемость, наличие критического типа мышления и проактивности, капитализация знаний и формирование интеллектуального капитала, сетевая структура организации и динамические способности. Интеллектуальная организация становится особой моделью организации со своей особенной культурой, структурой, моделью принятия решений и стилем управления, альтернативами которой являются клановая, бюрократическая, стейкхолдерская модели. Интеллектуальными организациями могут быть не только компании инновационной, научной, консалтинговой сферы, но и других, например, производственной, к тому же, в качестве интеллектуальной организации может выступать как сама компания, так и ее отдельное подразделение, например отдел планирования или маркетинга. Для макроэкономического анализа регионов наиболее подходящих для функционирования интеллектуальных организаций автором былвведен индекс уровня соответствия социально-экономических условий региона для существования интеллектуальных организаций и проведена оценка, свидетельствующая о том, что лидерами полученного рейтинга являются США, Швеция, Германия, Япония, Южная Корея и другие развитые страны. Россия же занимает второе место после Китая в группировке БРИКС. Неслучайно именно в США больше всего инновационных организаций. Тем не менее, нельзя утверждать, что каждая инновационная организация является интеллектуальной. По итогам 2012 года самой инновационной компанией признана *Nike,*уже несколько десятилетий она на шаг впереди своего главного конкурента - Adidas. Для анализа данных компаний на микроэкономическом уровне автором был введен интегральныйиндексуровня интеллектуальности организации и выявлено, что Nike является интеллектуальной организацией, а Adidas не относится к интеллектуальному типу. Корреляционно-регрессионный анализ зависимости доли рынка от коэффициента интеллектуальности компании Nike позволил выявить, чтосуществует прямая тесная связь между уровнем интеллектуальности организации и ее долей рынка, коэффициент интеллектуальности объясняет 95% дисперсии доли рынка. Полученное уравнениемножественной регрессии ($y=-57,3+1,18*x_1$)свидетельствует о том, что с возрастанием коэффициента интеллектуальности компании Nke на единицу ее доля рынка увеличится на 1,18%. И, поскольку коэффициент интеллектуальности у компании Nike выше, чем у Adidas, это является одной из главных причин, обеспечивающих ей стабильное лидерство. Создание, внедрение и развитие интеллектуальных организаций в современных условиях становится необходимым направлением в стратегическом управлении. Так как интеллектуальная организация нацелена на накопление и развитие интеллектуального капитала фирмы, непрерывное обучение работников, создание и применение новых знаний и навыков в производственном процессе, на гибкость, адаптивность и приспосабливаемость к окружающей среде, что помогает ей обеспечить устойчивые конкурентные преимущества и достигнуть долгосрочного успеха в бизнесе.

Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов местных бюджетов

Власенков Александр Юрьевич, Генаева Анна Евгеньевна
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, студенты
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кузьмин Иван Григорьевич

Важную роль в процессе развития России и ее регионов играют местные (муниципальные) бюджеты, функционирующие в рамках финансовой системы Российской Федерации. Они выражают экономические отношения, которые связанны с обеспечением источниками финансирования реализации муниципальных функций. В работе проанализированы состав, структура и динамика доходов и расходов городских бюджетов городов Рыбинск и Череповец за 2010-2012 гг. Выявлены основные проблемы бюджетов этих городских округов: низкий уровень собственных доходов местных бюджетов. В Рыбинске и Череповце собственные доходы с каждым годом уменьшаются; недостаток квалифицированных кадров для осуществления муниципального управления; несбалансированность местных бюджетов и т.д. Всего город Рыбинск получил доходов за 2010 год - 3,7 млрд. рублей, за 2011 год – 4,4 млрд. рублей , за 2012 год – 4,5 млрд. рублей, город Череповец за эти же годы получил соответственно6,7; 7,2 и 6,9 млрд.рублей. Подробно проанализированы налоговые и неналоговые доходы муниципальных бюджетов, на основании чего произведена оценка покрытия расходных обязательств собственными доходами. Степень покрытия расходов основными доходными источниками в течение анализируемого периода существенно снижается и в Рыбинске, и в Череповце, а это значит, что покрывать расходы приходится за счет поступлений из вышестоящих бюджетов.

Структура расходов местных бюджетов в функциональном разрезе свидетельствует о его социальной направленности. Необходимо отметить, что увеличивается доля расходов на национальную экономику, прежде всего на дорожное хозяйство. Также проанализирована динамика безвозмездных поступлений в муниципальные бюджеты. Снижение степени покрытия расходов собственными доходными источниками и увеличение доли безвозмездных поступлений говорит о том, что с каждым годом увеличивается зависимость городских бюджетов Рыбинска и Череповца от безвозмездных поступлений, что характерно для большинства местных бюджетов в России. За анализируемый период бюджет как Рыбинска, так и Череповца исполнялся с дефицитом: в Рыбинске в 2010 году дефицит составил 189 млн. рублей, в 2011 – 762 млн. рублей, в 2012 – 357 млн. рублей. В Череповце дефицит составил 179 млн рублей, в 2011 – 120,5 млн рублей и в 2012 – 181 млн. рублей. Чтобы дать более точную, понятную и непротиворечивую картину явлений и процессов, происходящих с местными бюджетами, необходимо рассмотреть их за более длительный период, а также сделать прогноз об их исполнении в ближайшие три года. Рыбинску и Череповцу есть куда развиваться.

Типология сетевых форм межорганизационных взаимодействий

Власов Станислав Андреевич
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук., проф. Казанцев Анатолий Константинович

Сетевые формы межорганизационных взаимодействий начали изучаться в экономической теории, начиная с 1980-х гг. в связи с бурным ростом

межорганизационных образований стратегического свойства. Причинами тому стали возрастающая скорость изменений и неопределенность внешней среды, обусловленная, главным образом, ускорением технологического прогресса, а также ростом глобализации бизнеса. Практика бизнеса претерпевала изменения, среди которых появился феномен, впоследствии описанный исследователями как «сетевая форма организации», который не вписывался в теоретические модели ни рынков, ни иерархий. Понятие сетевая форма организации также иногда обозначается в литературе терминами «межфирменная сеть», «сетевая организация» и др. Ключевые характеристики сетевой формы организации: (1) взаимодействия, основанные в большей степени на отношенческих контрактах, т.е. «санкциями» за нарушение таких контрактов выступают, например, потеря доверия или репутации, (2) более оптимальное перераспределение ресурсов участников сети, совокупные выгоды от которого превышают сумму выгод независимых участников, (3) высокий уровень стабильности структуры сети. Согласно В. Катькало «все имеющиеся дефиниции [сетевой формы организации] можно сгруппировать вокруг двух концепций, делающих акцент либо на методы взаимодействий в меновых сделках и иных отношениях, либо на потоки ресурсов между независимыми бизнес-единицами» [1, стр. 28]. Существует ряд классификаций межорганизационных взаимодействий, выделяющих например, горизонтальные, вертикальные, диагональные сети, межличностные, бюрократические, сети, основанные на правах собственности, рыночные цепочки, модульные цепочки, иерархические цепочки и многие другие типологии. В целом, литература изобилует большим количеством терминов и разновидностей сетевых форм, чьи определения частично пересекающихся друг с другом, а также выходящим за рамки принятых концепций [2]. Противоречия и несосыстовки в существующих типологиях обуславливают задачу их критического анализа и расширения существующих типологий. Поскольку современная экономика характеризуется ускоряющимися темпами глобализации и развития технологического прогресса, логическим расширением сетевых форм организации будет временная и экосистемная составляющие. Предложена классификация, которая позволяет снять несколько противоречий в существующих типологиях. В частности, введение уровня экосистемы позволяет рассматривать кластеры в качестве формы сетевых взаимодействий фирм, а соответственно и экономической деятельности, при этом, без обязательного наличия классических контрактов. Во-вторых, снимается допущение о долгосрочности сетевых форм, а именно - рынок как форма организации представляет собой краткосрочные отношения, соответственно и сетевые формы (гибриды) тоже могут быть краткосрочными. Наконец, временное расширение позволяет учесть более динамический контекст внешней среды и отвечает требованиям естественной эволюции организационных форм. В процессе хозяйствования, чаще всего будут наблюдаться их комбинации (например, стабильная и динамическая части в единой сети межорганизационных взаимодействий). Предложенная классификация представляет собой аппарат для выявления их особенностей.

Список литературы:

1. Катькало В. С. Межфирменные сети: Проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980-1990-е гг. // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия Экономика. -- 1999. № 2. -- С. 21-38.

2. Формы сетевого взаимодействия компаний. / Шерешева М. Ю. -- М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010. С. 345.

Проблемы управления талантами в формирующейся экономике знаний

Голядкина Ольга Вячеславовна
АОУ ВПО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологии», студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, доц. Левизов Владислав Александрович

Во многом эффективность деятельности организаций зависит от уровня развития их человеческого капитала. На высших уровнях всё больше ценится умение адаптироваться и быстро принимать решения. Но в то время, как потребность в лучших талантах возрастает, крупные компании сталкиваются с проблемой привлечения и удержания лучших специалистов [1]. Управляющие компаний и эксперты указывают на тенденцию сокращения числа людей, которые могли бы эффективно управлять подразделениями и выполнять ключевые функции в организации. Управление талантами, в отличие от других способов достижения конкурентного преимущества предприятия, имеет более продолжительный эффект. Финансовый капитал является легко доступным и не выступает в качестве барьера, разделяющего конкурентов друг от друга. Новые технологии и процессные инновации обычно легко копируются и способствуют созданию временных конкурентных преимуществ. Устойчивые же конкурентные преимущества обеспечиваются посредством управления талантами, другими словами, тем, как организация привлекает, развивает, мотивирует, управляет и вознаграждает талантливых людей. Исследования показали, что если компании успешно развивают эти процессы, то они действительно зарабатывают больше, при этом повышается качество, улучшается обслуживание клиентов, и руководство действует более согласованно. Вот почему большинство компаний хотят внедрять управление талантами и иметь выдающихся руководителей, способных реализовывать поставленные задачи. Как лучше оценивать руководителей среднего звена; как развивать межфункциональные команды специалистов; как добиться, чтобы руководители действовали как консультанты, наставники, а не как боссы; как обеспечить непрерывную подготовку менеджеров без отрыва от основной работы; как изменить культуру команды высшего управленческого звена, когда в компанию приходит новый генеральный директор; каковы модели действий выдающихся руководителей и как их воспроизводить? Этот список можно продолжать, однако нет однозначного ответа на все эти вопросы. Успеха можно достичь в том случае, если стратегия управления талантами согласуется с общей стратегией организации. Процессы, связанные с управлением талантами, включают наём, отбор, адаптацию сотрудников, наставничество, развитие карьеры, признание и вознаграждение. Успешное управление талантами требует концентрации внимания высшего руководства на их развитие. Необходима разработка программ по сохранению наиболее перспективных работников. Иногда выплачивают значительные премии работникам, спрос на которые в данный момент времени высок. В некоторых случаях целесообразным является установление надбавок за стаж работы. Высококвалифицированных работников лучше освободить от рутинных обязанностей, переложив их на других сотрудников.

Список литературы:

1. Cappelli P. Talent Management for the Twenty-First Century // Harvard Business Review. - March 2008. – pp.74 –84.

Особенности менеджмента в Германии. Jahr der Deutschland in Russland: вместе строят будущее!

Мешкова Ясмина Романовна
Тюменский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Черноморченко Светлана Ивановна

Чтобы добиться таких значительных успехов и достичь лидирующих позиций на мировом рынке необходимо сохранять свое богатое культурное наследие и бережное отношение к нему. В Германии на протяжении столетий, воспитывались такие качества, как прилежность и аккуратность, любовь к порядку и бережливость, пунктуальность и рациональность, а также трудолюбие и ответственность. Всё это оказало значительное влияние на становление и развитие немецкого стиля управления и германской деловой культуры. Поэтому большинство современных немецких компаний являются олицетворением качества и успешного ведения бизнеса, что существенно влияет на развитие экономики Европы. Цель данной работы в том, чтобы выявить особенности менеджмента в Германии, определив достоинства и недостаткии изучить специфики стратегического партнерства Тюменской области и Германии в новых исторических реалиях. И России, и Германии в углублении двустороннего сотрудничества необходимо не упустить тот шанс, которой дает национальное возрождение. Для того чтобы векторы развития России и Германии совпадали, требуется и в их истории акцентировать внимание на позитивном багаже взаимодействия, который постоянно пополняется как на федеральном, так и региональном уровнях. Развитие такого взаимодействия и сохранение стратегического партнерства России и Германии в новых исторических реалиях при их расхождении по ряду важнейших позиций международной повестки дня дает основание делать прогноз того, что Россия, используя благоприятную экономическую конъюнктуру и позитивный опыт политического диалога, имеет реальные шансы стать лидером мировой экономики. Методологической основой исследования стали эмпирические методы: наблюдение, опросы. Также в процессе работы была использована совокупность методов экономико-статистического анализа, методы синтеза и анализа экономической информации и применение научной литературы по теме исследования.

Проблемы социальной ответственности менеджмента: причины принятия менеджерами неэтичных управленческих решений

Мисюрова Юлия Игоревна
СПбГУ, Экономический факультет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Мелякова Евгения Валерьевна

Этика менеджмента и социальная ответственность являются одними из ключевых вопросов современного менеджмента в глобальном смысле. Актуальность проблематики социально-этических аспектов менеджмента и бизнеса подтверждается активным изучением научных дисциплин в учебных заведениях по всему миру, публикациями, обсуждением в СМИ и подвержение общественности решений вопросов в данной сфере. Понятие социальной ответственности в России появилось сравнительно недавно, но уже является одним из условий успешного ведения бизнеса. Одной из самых актуальных тем этики бизнеса является выявление причинам неэтичного поведения

менеджеров компаний. Основная цель исследования состоит в том, чтобы составить наиболее полную картину, иллюстрирующую причины, приводящие к принятию неэтичных управленческих решений, путем описания и изучения основных теорий и исследований, а также рассмотрения кейсов для более глубокого анализа случаев, когда такого рода решения принимаются неосознанно и когда организационные черты препятствуют этичному поведению, поскольку по моему мнению, случай «ограниченной этичности» недостаточно хорошо освящен в существующей литературе и публикациях.

Многочисленные скандалы, такие как с Ford Pinto, AIG, Tyco, World Com, и конечно же Enron, вызвали обеспокоенность в обществе по поводу возникновения неэтичного и безответственного поведения в организациях. Несмотря на то, что неоклассическая теория утверждает, что при принятии решений индивид руководствуется лишь максимизацией собственной выгодой, но современное развитие новых походов позволяет пересмотреть эту теорию. Основная проблема неоклассической теории — разрыв между теоритической моделью выбора (максимизация полезности) и его реальным осуществлением. Зачастую при принятии решений люди отступают от рационального выбора, совершая при этом неэтичные поступки. Стремление понять, что же в этих ситуациях движет менеджерами, а также характерные черты организаций, препятствующих этичному поведению, привлекают все больше и больше исследователей. Теоритический анализ причин, приводящих к принятию неэтичных управленческих решений фокусируется на описании поведенческой модели, рассматривающей влияние различных сред менеджера на процесс принятия решений. В рамках исследования модель будет дополнена и расширена с помощью фактических результатов анализа мировой и российской практик. На первый взгляд позитивные и правильные решения политиков, компаний и агентств в конечном итоге привели к возникновению мирового экономического кризиса, когда «ограниченная этичность» менеджеров и членов правительств приводила к принятию решений, во многом спровоцировавших обвал множества рынков. Даже за очевидно неэтичными поступками менеджеров могут скрываться более глубокие причины, чем простое стремление максимизировать прибыль, а зачастую менеджеры могут даже не осознавать этические последствия своих поступков и продолжать воспринимать свою деятельность в максимально положительном ключе. Действительно, для предотвращения конфликтов, подобных кейсам из мировой практики (Ford Pinto, Enron, Exxon, AIG и другие), организациям следует убедится в том, что всеми уровнями управления разделяются и учитываются общественные ценности и интересы, одновременно с ценностями и интересами компании. Сотрудники должны понимать, что неэтичное поведение легко обнаруживается и наказуемо. Организациям следует, основываясь на лучших примерах, внедрять строгие и четкие этические нормы и следить за их исполнением. Компаниям следует сделать правила продвижения по карьерной лестнице, чтобы избежать возникновения негласных правил и «подковёрных» интриг. Кроме того, при создании кодексов поведения крайне важно учитывать факторы, влияющие на появление эффектов «ограниченной этичности», таких как, например, «мотивированная слепота», иначе даже самые лучшие практики не будут работать и неэтичное поведение в компании будет продолжаться. Руководителям компаний следует убедиться, что их подчиненным известны все возможные «слепые зоны», из-за которых они могут неосознанно принять неэтичное решение.

Социально-экономическая дифференциация сельского хозяйства в регионах РФ как основа управления сельскохозяйственным производством

Михайлов Василий Михайлович
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. геогр. наук, доц. Воскобойникова Нина Николаевна

Актуальность проблемы социально-экономической дифференциации сельских территорий в России определяют процессы углубления неравенства регионов по производству ВРП, которые необходимо учитывать при выработке политики регионального управления сельским хозяйством. По ВРП на душу населения из рссмотренных субъектов РФ наибольшее значение наблюдается у Тюменской области – 951,8 тыс. руб., что в 3,2 больше, чем у Ленинградской области, и в 19 раз больше, чем у Ингушетии [1]. Обратная ситуация наблюдается при ранжировании рассматриваемых субъектов по продукции сельского хозяйства на душу населения - в лидерах Курская область и Краснодарский край – 51348 и 46616 рублей на человека соответственно, что в 2,5 раза больше, чем у Тюменской области. Данная дифференциация является следствием доминирующего сырьевого пути развития Тюменской области и аграрного Курской и Краснодарской областей. Сырьевой путь развития характерен не только для отдельных регионов, но и для экономики России в целом, что усиливает зависимость от мировой экономики и её потребности в энергетических ресурсах, вытесняя сельское хозяйство из базовых отраслей вопреки национальным проектам. Государство реализует Национальный проект развития АПК, но из-за отсутствия механизма справедливого распределения помощи большая часть этих средств оседает в крупных энергетических, банковских, лизинговых компаниях, что усиливает диспропорцию цен и рост межотраслевого неравенства. При анализе объемов продукции в промышленности и сельском хозяйстве за последние 20 лет можно заметить рост межотраслевого неравенства – объем продукции на одного занятого вырос в 1,2 раза (при значительном снижении среднегодовой численности занятых), причем в сельском хозяйстве – в 1,3 раза, в промышленности – в 1,9 раз [2]. По материалам Узуна В.Я. [3] становится очевидным, что в системе распределения на стоимостном уровне сложились межотраслевые противоречия между трудовыми и финансовыми измерителями стоимости произведённого продукта. Сбой стоимостного равновесия нарушает производственное единство «капитало-труда», что приводит к избыточной концентрации и централизации капитала, искажению конкурентного содержания рынков, накоплению рисков, сокращению занятости населения, росту цен. Учитывая социально-экономическое состояние регионов, процессы монополизации рынков сельскохозяйственной продукции, а также агрессивное вмешательство иностранного капитала, необходимо выработать механизмы взаимодействия рыночных и административно-правовых регуляторов в АПК России.

Список литературы:

1. Соколин В.Л. Россия в цифрах. 2012: Стат.сб./ Росстат – М., 2012. – 573 с.
2. Соколин В.Л. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат. сб./ Росстат – М., 2012. – 786 с.
3. Узун В.Я. Рейтинги крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции России за 2006-2009 гг. (Издание двенадцатое) – М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова, Энциклопедия российских деревень. 2009. – 152 с.

Место и роль стратегического менеджмента в управлении туристской фирмой

Монастырская Анастасия Алексеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кириллов Анатолий Тихонович

На современном этапе своего развития рынок туристских услуг является одним из наиболее динамичноразвивающихся и высокодоходных. По оценкам BusinesStat, в 2011 г оборот рынка туристских услуг России вырос на 7,9% и достиг 183 млрд. руб. [1]. Доход туристических фирм растет опережающими темпами по отношению к натуральному объему рынка. Быстрое развитие и видоизменение данной сферы услуг, с одной стороны, открывает новые возможности но, с другой стороны, создает новые условия на рынке, которые менеджмент туристской фирмы должен учитывать, для ее устойчивого развития. В ходе анализа современного российского рынка туристских услуг были выявлены особенности - условия, характеризующие его развития, эти особенности можно разделить на две группы. Постоянные условия, характерные для развития туристского рынка: высокая степень неопределенности рыночной ситуации [2]; сезонная нестабильность спроса на туристские услуги [2]; дефицит квалифицированных кадров [3]. Условия, связанные с динамикой развития за последние годы: обострение конкуренции на рынке туристских услуг и его расшатывание; развитие информационных технологий, Интернет, СМИ, которые разрушили монополию производителя на полноту информации: качество, цена, многообразие услуг товаров стали информационно доступными [4]; эффект глобализации и интеграции бизнеса. Туристская фирма не может ограничиваться только краткосрочным планированием и оперативным управление своей деятельностью, возникает необходимость применения стратегического менеджмента. Под стратегическим менеджментом применительно к сфере туризма понимают управление туристской фирмой, которое опирается на человеческий потенциал, как основу, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в организации, отвечающие вызову времени со стороны окружения и позволяющие добиться конкурентных преимуществ [2]. В настоящее время большинство туристских фирм не применяет стратегическое управление. Туристские фирмы, которые смогут разработать стратегию, отвечающую требованиям нынешних условий рынка туристских услуг, способствующую развитию конкурентных преимуществ и, соответственно, удовлетворению меняющихся потребностей клиентов и стимулированию их повторных обращений, смогут сохранить и даже улучшить свое положение на рынке.

Список литературы и источников:

1 Анализ рынка туристических услуг в России в 2007-2011гг, прогноза на 2012-2016гг. [Электронный ресурс] // Busines Stat. Готовые обзоры рынков. URL: http://businesstat.ru/russia/surveys/services/hotels_and_tourism/travel_agencies

2 Моисеева Н.К. Стратегическое управление туристической фирмой / Н.К. Моисеева. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 276 с.

3 Коваленко В.В., Создание саморегулируемых организаций в туризме, их воздействие на туриндустрию через проведение ими оценки кадров туризма (методика аттестации), повышение их квалификации и переподготовку (статья ВАК). Вестник Московского университета, Серия 6, Экономика, №4, 2012. с 51

4 Евдокимов К.О., Байков Е.А. Теоретические основы стратегического управления предприятиями туристской индустрии /Вестник национальной академии туризма. - 2009, №3(11).

Использование менеджмента знаний в совершенствовании научно-исследовательской работы студентов в вузе

Нагишева Людмила Николаевна
АОУ ВПО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологии», студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, доц. Левизов Владислав Александрович

Управление знаниями - одно из самых важных направлений современного менеджмента. В связи с быстрым повышением уровня глобализации, значимость интеллектуального капитала растёт, что определяет темпы экономического роста и развития. В современных условиях именно человеческий капитал определяет богатство страны. Ведь человек, расширяя свои творческие и интеллектуальные способности, обмениваясь знаниями, навыками с другими людьми, формирует интеллектуальный потенциал страны, что является решающим фактором в глобальной конкуренции. Необходимость формирования собственных систем управления знаниями внутри вузов, ведёт к необходимости применения методик из концепций менеджмента знаний [1]. Их использование позволит значительно поднять уровень эффективности деятельности предприятия. Данный тезис важен потому, что без подготовки высокообразованного персонала все попытки проведения модернизации отечественной экономики не будут иметь успеха. Несмотря на важную роль развития образования, в большинстве случаев вузы не успевают приспособиться к изменениям во внешней среде и подготовить будущих специалистов наилучшим образом. Чтобы устранить дефицит знаний, предприятия вынуждены увеличить затраты на обучение персонала. Важно учитывать, что государственные и частные вузы в нашей стране увеличивают свои мощности, тогда как количество выпускников средних школ сокращается.

Под знаниями понимается систематизированная и осмысленная информация, представленная совокупностью опыта, способностей, идей и навыков, позволяющих нам использовать их для решения важных задач и достижения требуемых результатов на практике. За счёт полученных знаний, мы можем разрабатывать новые товары, услуги и технологии, а также быстрее принимать решения. Работая в организации, и применяя свои знания в сочетании со знаниями наших коллег, мы способствуем её успешной деятельности и процветанию. Эти теоретические положения широко используются в процессе научно-исследовательской деятельности студентов Государственного института экономики финансов права и технологий. Десятки победителей различных олимпиад и конкурсов - это результат труда преподавателей, которые могут выделить из числа всех студентов наиболее перспективных. Отбор и подготовка студентов ГИЭФПТ состоит из следующих этапов: 1.Составление плана деятельности студентов по НИР. 2.Отбор и привлечение студентов первого курса обучения к НИР. 3.Процесс совместной подготовки. 4.Подготовка студентов для участия в определённой олимпиаде. 5.Участие в олимпиаде. 6.Анализ полученных результатов. 7.Поощрение. 8.Корректировка (регулирование). Улучшение благосостояния определяется результатами работы лучших специалистов. Поэтому повышение качества образования – одна из основных задач высших учебных заведений.

Список литературы:

1. Vo Linh-Chi. Pragmatist Perspective on Knowledge and Knowledge Management in Organizations // International Business Research. - Vol. 5. - No. 9. – 2012. – pp. 78-88.

Проблемы планирования персональной карьеры

Паненкова Евгения Александровна
Тюменский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд.экон.наук, доц. Замураева Лариса Евгеньевна

Важнейшим направлением кадрового планирования является планирование карьеры работника, которое как составная часть кадровой политики представляет собой целевую функцию управления персоналом на предприятии, поскольку преследует цель обеспечить наиболее рациональное использование трудового потенциала работника, создать условия для самореализации его как личности [1,с.345]. Целью статьи является разработка рекомендаций по совершенствованию системы планирования карьеры в организации (на примере ОАО «Тюменское Центральное Агентство Воздушных Сообщений»). В рамках решений эмпирического исследования был проведен анализ системы планирования персональной карьеры предприятия на примере ОАО «ТЦАВС», в результате которого были выявлены следующие проблемы в системе подбора и расстановки кадров: отсутствие комплексного подхода к оценке кадрового потенциала предприятия; недостаточная разработанность индивидуального премиального стимулирования; недостаточное использование современных методов оценки персонала, например аттестации; формальная разработка должностных инструкций для сотрудников. Единственным преимуществом является то, что организация широко практикует повышение работника в должности. Ввыбирая из двух вариантов - найти нового работника на освободившееся место или повысить одного из работников низшей должности, - организация решает в пользу своих работников. А на освободившееся после этого место назначаются люди, найденные в результате активного поиска через различные источники. Это является большим преимуществом. ОАО «ТЦАВС» в этом случае делает для себя правильный выбор - повышаемый уже знает всю специфику работы именно на данном предприятии и осваивается на новом рабочем месте быстрее, чем только что принятый работник. Организацию процедуры управления карьерой в ОАО «ТЦАВС» предлагается осуществлять в семь этапов: Планирование индивидуального профессионального развития и должностного перемещения каждого работника. Включение его в общую систему управления карьерой. Организация обретения работником необходимого уровня профессиональной подготовки и опыта. Организация обучения, подготовки, переподготовки. Мотивация деятельности персонала через определенную систему стимулирующих средств. Оценка персонала. Ротация персонала. Анализ и оценка результатов ротации персонала. Контроль над деятельностью работников. Хорошо сформулированные усилия по развитию системы управления карьерой в ОАО «ТЦАВС» могут помочь работникам в определении их собственных потребностей к продвижению, дать информацию о подходящих возможностях карьеры внутри предприятия и сочетать потребности и цели работника с целями организации. Формирование такой системы может уменьшить устаревание людских ресурсов, которые так дорого обходятся предприятию.

Список литературы:

1.Управление персоналом организации / Под ред. А.Я. Кибанова. - М. : ИНФРА-М, 2009. – с.638

Sensemaking как метод антикризисного управления на уровне организации

Ромали Юлия Георгиевна
Ярославский государственный технический университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Шкиотов Сергей Владимирович

Анализ опыта отечественных и зарубежных предприятий позволяет выделить три наиболее популярных стратегии антикризисного управления предприятием: консолидация и рационализация, реструктуризация, развитие. При этом интеграция вышеперечисленных стратегий приносит наибольшую эффективность. Именно поэтому организации, как правило, не используют фиксированную стратегию выхода из кризисной ситуации, а исходя из особенностей компании, осуществляют антикризисное управление в индивидуально-интегральном направлении. Ярким примером эффективного применения интегрированных стратегий может послужить отечественная группа компаний ГАЗ. Тяжело пережившая кризис ГАЗ находилась в тяжелой финансовой ситуации: потеря более 30 миллиардов рублей из-за обвального падения продаж продукции, долги в сотни миллионов долларов поставщикам, катастрофическое снижение дохода (в 2009 году доход снизился на 54% по сравнению с 2008-м). Помимо этого, компанию одолевали серьезные структурные проблемы, связанные с высокими гарантийными затратами, а также необходимостью содержать низкопродуктивный штат из 90000 работников.После прихода в 2009 году на пост президента компании Бо Андерсена ситуация значительно изменилась. К 2011 году производство компании удвоилось, что повлекло за собой резкое увеличение доходов. Также группа компаний ГАЗ добилась заключения знаковых сделок с Volkswagen, GM и Daimler, обещающих высокие выгоды в долгосрочной перспективе. Столь высокие результаты были достигнуты за счет грамотного и эффективного применения антикризисных стратегий новым руководством компании, которое добилось реструктуризации задолженностей перед поставщиками, а также провело большую реорганизацию предприятия, затрагивающую как производственную цепочку, так и логистику и даже систему продаж. Также, начиная с 2009 года ГАЗ сократила число сотрудников с 90000 до 57000 (66% штата управляющих и 33% штата рабочих) [1]. Современные подходы к антикризисному управлению организацией не ограничиваются только принятием решений по преодолению кризиса, помимо этого они направлены на обнаружение его первых предпосылок и заблаговременное предвидение его вероятного наступления, поскольку эффективность антикризисных мероприятий напрямую зависят от сроков их разработки и реализации, к тому же это позволяет значительно снизить потери компании. Более того, возможности для применения методов прогнозирования в теории и практике антикризисного управления на сегодняшний день не только не исчерпаны, напротив, появляются новые направления и методы, например, такие как Sensemaking. Это метод антикризисного управления, обеспечивающий получение предварительной картины развития кризиса, которая является основанием для принятия решений на эксплуатационных и стратегических уровнях. Согласно данному методу, согласованные системы мониторинга, оперативные сводки о деятельности всех отделов компании должны быть собраны в едином центре, поскольку централизованная информация позволит облегчить анализ, путем разделения сложившейся кризисной ситуации. Sensemaking может подготовить компанию к любым

неожиданностям, что поможет ей справляться с сложнейшими кризисными ситуациями без помощи со стороны государства, а также других организаций.Примером такой централизации может служить, введенная с 1970-х в различных учреждениях система ICS (Incident Command Systems), позволяющая осуществлять эффективное управление и организацию экстренного реагирования на кризисные ситуации. С применением ICS управленческие цели и планирование действия централизованы в единой команде, чтобы предотвращать отклонения от выполнения заказов и способствовать координации внутри учреждения. Таким образом, организация в состоянии грамотно среагировать в условиях чрезвычайной ситуации. В то же время ICS достаточно гибок и применим для любого рода инцидентов. Кризис в организации - это неизбежный процесс. И неизвестно, какими последствиями он обернется, что в свою очередь, напрямую зависит от выбранной фирмой антикризисной стратегии. Многообразие путей выхода компании из кризиса порождает возможность не только возврата компании в исходную рыночную позицию, но и роста операционных показателей ее деятельности.

Список источников:

1. Ведение бизнеса в России: западный взгляд. [Электронный ресурс]. Режим доступа свободный: http://www.e-c-m.ru/magazine/76/eau_76_202.htm

Основные проблемы развития въездного и выездного туризма в РФ

Романенко Виктория Николаевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент, бакалавр
Научный руководитель:канд. экон. наук, доц. Давыденко Елена Анатольевна

В современном мире туризм является одним из наиболее стабильно развивающихся секторов экономики, который серьезно влияет на социально-экономическое развитие многих государств. Для 38% стран туризм являетсяглавным источником дохода, а для 83% государств - одним из пяти основных источников дохода. Что же касается России, в нашей стране развитие туризма началось совсем недавно, после развала СССР, когда страна стала независимым суверенным государством и открыла границы для свободного пересечения гражданами страны. На современном этапе участие России в туристическом бизнесе невелико; на долю въезжающих в Россию туристов приходится примерно 1% мирового туристского потока. Это достаточно низкий показатель, учитывая, что культурно-исторический и природный потенциал России значительно выше, чем во многих странах с традиционно высокой туристической посещаемостью. В данный момент Российский туризм имеет ряд значительных проблем, замедляющих развитие отрасли. К внутренним проблемам можно отнести: Дороговизну внутренних перелетов по сравнению с перелетами за границу. Низкий уровень оповещенности граждан о внутренних турах и достопримечательностях (Например, о красотах Алтайского края знают менее 2% жителей Санкт-Петербурга и Москвы). Низкий уровень комфорта для туристов на внутренних турах по сравнению с зарубежным обслуживанием (качество дорог, неразвитость гостиничного бизнеса, низкий уровень обслуживания). К внешним проблемам для въезжающих туристов относятся: Развитость только двух основных туристических центров (Москва, Санкт-Петербург). Неудобство оформления документов для граждан других стран Плохая деловая репутация страны. Высокий уровень преступности. Несоответствие дорожно-транспортной инфраструктуры международным стандартам. Завышенные цены

на гостиничные и ресторанные услуги. Недостаточно квалифицированная организация обслуживания туристов. К внешним проблемам для выезжающих туристов – граждан России относятся: Невозможность получения виз для некоторых категорий граждан в особо привлекательные, развитые страны из-за сложившейся репутации государства. Неудобства при использовании страховых полисов и центров помощи при сложных ситуациях за рубежом. Для активного развития отрасли туризма в нашей стране, необходимо государственное вмешательство и изменение части внутреннего законодательства в данной отрасли.

Обмен знаниями в организации: содержание и границы понятия

Сергеева Анастасия Вячеславовна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Андреева Татьяна Евгеньевна

Проблематика обмена знаниями активно изучается в экономических и организационно-управленческих науках, начиная с конца 1990-х гг. Именно тогда как в академической, так и бизнес среде стало все чаще признаваться, что интенсивный обмен знаниями внутри организации является важнейшим фактором усиления ее конкурентной позиции. Однако до сих пор не было проведено работы по уточнению понятийного аппарата, т.е. прояснению основных признаков и границ этого понятия. Обмен знаниями представляет собой разновидность коммуникационного поведения в организации, под которым в широком смысле принято понимать информационные взаимодействия, которые создаются и поддерживаются людьми при выполнении ими своих должностных обязанностей. В качестве ключевых признаков обмена знаниями можно выделить следующие: 1) природа посылаемого сигнала более сложна, чем в общем случае коммуникации – сигналом в данном случае является не объективный набор данных или информации, а личностное, осмысленное субъектом знание, т.е., информация, содержащая элементы экспертного мнения, понимания субъектом причинно-следственных взаимосвязей, эмоциональные оценки; 2) процесс передачи сигнала является нелинейным, то есть заранее предполагаетсянеполнота донесения реципиенту, целью коммуникации является не полное донесение сигнала, а формирование новых комбинаций информации (знаний), и как следствие распространение знаний в организации и стимулирование инноваций; 3) предметом исследований по проблематике обмена знаниями чаще выступает активность субъекта в передаче знаний, учитывая экономическую и конкурентную природу знаний в современной экономике. Обмен знаниями можно также определить через сравнение с близким ему понятием «обучения», которое обозначает «педагогический процесс, в результате которого учащиеся под руководством учителя овладевают знаниями, умениями и навыками, общими и специальными» [1]. Под обучением, как правило, подразумевается целенаправленный процесс взаимодействия, в ходе которого целью одного субъекта (учитель) является донесение своих знаний до другого (ученика). Обмен знаниями, в отличие от обучения, не всегда является целенаправленным, и может осуществляться и без направления к определенному субъекту. Например, в случае, когда сотрудник обсуждает с коллегами, с какими проблемами чаще всего сталкивается в ходе работы с клиентами и как решает эти проблемы – он делится знаниями с

коллегами, не имея при этом целью научить своих коллег определенным (своим) методам работы. Во-вторых, субъекты взаимодействия в случае с обменом знаниями – сотрудники в организации, чаще всего являются равноправными участниками взаимодействия и учитывая исходные предпосылки знаниевой теории фирмы, в случае с обменом знаниями здесь имеет смысл говорить в терминах «учитель-учитель», так как подразумевается, что каждый сотрудник потенциально обладает полезными для организации знаниями, зачастую не пересекающимся друг с другом, но сочетания которых должны быть интегрированы для решения задач организации. В-третьих, обучение рассматривает двустороннее взаимодействие, и результат его оценивается согласно тому, насколько полно получатель овладел или усвоил опыт учителя. В случае с обменом знаниями, полное овладение опытом коллеги не является целью, и даже противоречит принципу эффективности. Целями обмена знаниями, таким образом, являются широкое распространение знания в организации, создание транзакционной памяти, развитие творческой активности сотрудников, стимулирование инновационного поведения сотрудников, и вслед за этим достижение организационных целей, а не полное овладение сотрудниками знаний друг друга. В-четвертых, ключевую роль, отличающую «обмен знаниями» и «обучения» играет экономический фактор. В обучении – передача знаний от учителю к ученику составляет основу профессиональной деятельности учителя, от объема и качества передачи будут напрямую зависеть результаты деятельности учителя, соответственно изначальной целью и мотивацией учителя является наиболее полное и качественное обеспечение передачи знаний. В контексте организации сотрудники вовлечены в трудовую деятельность и их знания составляют основу конкурентной позиции сотрудников, знания обеспечивают сотрудникам такие личные выгоды, как возможное продвижение по службе, власть, ценность на рынке труда, получение премий, благодарностей, авторитета, репутации и др. Обмен знаниями является комплексным организационным процессом, факторы обеспечения которого тесно переплетаются с организационно-экономическими основами трудовой деятельности.

Список литературы:

1. Boer, N.-I. 2005. Knowledge sharing within organizations: a situated and relational perspective. Erasmus University Rotterdam: 388.

Выявление проблем экологического туризма в Ленинградской области и разработка мер для их решения

Соколов Александр Юрьевич
ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения»,
Научный руководитель: канд. техн. наук, доц. Иванова Валентина Васильевна.

Направление экологического туризма для России сравнительно новое и, на сегодняшний день, требует больших финансовых вложений. Потенциал Ленинградской области для развития экологического туризма чрезвычайно высок – по количеству особо охраняемых природных территорий (ООПТ) она занимает первое место в России. Пример соседней Финляндии, где экологический туризм пользуется высокой популярностью, внушает энтузиастам этого направления надежду на то, что и у нас можно достигнуть такого же уровня. Целью данного исследования является выявление проблем экологического туризма Ленинградской области и разработка мер для их решения. Для достижения поставленной цели автором были выполнены

следующие задачи: 1.Рассмотрена роль экологического туризма в России и мире; 2. Рассмотрены примеры мест экологического туризма в Ленинградской области; 3.Обозначены основные проблемы в местах экологического туризма Ленинградской области; 4.Составлен перечень мер, необходимых для решения проблем в местах экологического туризма. Несмотря на то, что направление экологического туризма еще очень молодое, в Ленинградской области существует немало мест, где экологический туризм уже присутствует. Есть такие места, где экологический туризм уже находится на достаточно высоком уровне развития, есть, где он находится только на этапе зарождения. Ленинградская область является перспективным регионом с точки зрения развития экологического туризма. Ленинградская область имеет очень большую территорию, на которой сохранилось огромное количество мест, на которые не оказано влияния людьми. После рассмотрения нескольких объектов экологического и этнического туризма Ленинградской области, были выявлены основные проблемы данного направления: 1.Отсутствие инфраструктуры (особенно это касается качества дорог, транспорта, условий для размещения); 2. Проблема безопасности; 3. Языковая проблема. Экологический туризм является тем направлением туризма, которое привлекает иностранцев в России, но из-за языковой проблемы они не могут посетить большинство объектов экологического туризма). Автором был разработан перечень мер, которые бы поспособствовали бы решению данных проблем: 1. Необходимо привлекать для работы в местах экологического туризма профессиональные кадры, со знанием сферы туризма и иностранных языков. Для этого необходима разработка системы мотивации. 2. Внедрение в крупных туристических комплексах системы «аудио гидов». 3.Усовершенствование транспортной системы Ленинградской области, а также доведение уровня качества дорог до хорошего и в летнее, и в зимнее время. В наши дни государство выделяются крупные суммы на ремонт и строительство дорог, например, в 2012 году на строительство и ремонт дорог из бюджета Ленинградской области было выделено около 8 млрд. рублей. Необходим жесткий контроль в сфере строительства и ремонта дорог со стороны государства. 4.Необходимо привлечение частных инвесторов для строительства мест размещения в местах экологического туризма и развития в них инфраструктуры. Это можно сделать с помощью введения налоговых льгот, предоставление земли в аренду безвозмездно на период становления бизнеса, выдачи кредитов на длительный срок под невысокий процент и т.п. 5.Необходим контроль за уровнем безопасности в местах экологического туризма. Введение обязательного страхования туристов от несчастного случая на время отдыха принимающей организацией или туроператором.

Проблемы внедрения бережливого производства на российских предприятиях

Суючбакиева Диана Романовна
Тюменский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Вакорин Дмитрий Валерьевич

В условиях высокой конкуренции предприятия во всем мире используют лучшие мировые технологии менеджмента для создания продуктов и услуг, максимально удовлетворяющих клиентов по качеству и цене. Одной из таких технологий является концепция бережливого производства, которая

способствует повышению производительности предприятия, а, следовательно, снижению себестоимости выпуска продукции и увеличению прибыли. Начиная с 2000-х гг. некоторые российские предприятия стали использовать в своей деятельности системы и инструменты бережливого производства, а в период финансово-экономического кризиса 2008-2010 гг. данная концепция стала приобретать в России особую популярность – руководители стали возводить сокращение издержек в ранг корпоративной стратегии. Целью данного исследования является изучение специфики, а также проблем внедрения бережливого производства на российских предприятиях. В настоящее время более 130 российских компаний-лидеров из разных отраслей и регионов (ОК «Русал», Группа «ГАЗ», КамАЗ, УАЗ, «Северсталь», «СИБУР—Русские шины», ОАО «РЖД», госкорпорации «Росатом», Сбербанк и др.) внедряют у себя систему бережливого производства. Использование бережливых подходов преобладает в отраслях по производству автомобилей, резиновых и пластмассовых изделий. В результате внедрения бережливого производства на предприятиях наблюдается снижение времени производственного цикла на 20—30%, снижение накладных расходов и затрат на 20—40%, увеличение нормы валовой прибыли на 30%, увеличение нормы операционной прибыли в 2,0—2,5 раза, повышение рентабельности применения инвестированного капитала до 3 раз [1]. Однако внедрение новых производственных систем на российских предприятиях сопряжено с рядом проблем, замедляющих темп распространения методов и инструментов бережливого производства. Ограничители развития производственных систем разделяют на внешние, препятствующие распространению концепции среди предприятий отечественной промышленности, и внутренние, тормозящие развитие производственной системы в самом предприятии [2]. К внешним относятся: недостаток информации о сути и практическом применении концепции бережливого производства; отсутствие квалифицированных специалистов в области построения и развития бережливого производства; спорная, противоречивая терминология; отсутствие государственной поддержки. Внутренними выступают: недостаток финансовых ресурсов на развитие концепции; нехватка времени у сотрудников; инерция больших коллективов и сопротивление изменениям. Анализ проблем, препятствующих внедрению бережливого производства на российских предприятиях, позволяет отметить, что они будут возникать постоянно и пресечь их не могут японские, немецкие и американские предприятия. Однако российские предприятия должны не останавливаться на достигнутом и твердо идти к своей цели, а в дальнейшем рост количества работников, обученных новым методикам и подходам бережливого производства, позволит нивелировать сложности, которые возникают при внедрении концепции бережливого производства сегодня. Для внедрения бережливого производства российским предприятиям необходимо пересмотреть его организацию. Обязательным условием является наличие интегрированного подхода, включающего, качество, концепцию, методы и инструменты бережливого производства.

Список литературы и источников:

1. Эффективная Производственная система России в цифрах [Электронный ресурс] // Управление производством [сайт]. – URL: http://www.up-pro.ru/journal/prozvodstvennye-systemy/effektivnaya-ps.html (дата обращения 25.09.2013).

2. Внедрение концепции Производственных систем в России: типичные препятствия и вызовы [Электронный ресурс] // Управление производством [сайт]. – URL:http://www.up-pro.ru/journal/prozvodstvennye-systemy/vnedrenie-ps.html (дата обращения 27.09.2013).

Стратегическое управление организационной культурой в сфере услуг

Ушакова Марина Анатольевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кизян Наталья Геннадьевна

Нестабильная экономическая ситуация в стране сегодня толкает предприятия к поиску устойчивых конкурентных преимуществ. Из-за высокой конкуренции и динамично меняющихся предпочтений клиентов предприятия в сфере услуг вынуждены постоянно находить новые методы ведения бизнеса. Высокая клиентоориентированность - главная особенность предприятий в сфере услуг, чем обусловлена их неразрывная связь с понятием «культуры» как внутри организации, так и при взаимодействии с внешней средой. Для эффективного управления подобными предприятиями особое внимание необходимо уделять формированию и развитию организационной культуры. Предприятия в сфере услуг сегодня ориентированы на высокое качество и удовлетворенность потребителя. Организационная культура является тем инструментом, который способен специфические характеристики сферы услуг превратить в преимущества организации и тем самым поспособствовать реализации ее стратегических задач. Стратегия часто разрабатывается с учетом типа организационной культуры. Важную роль в процессе формирования организационной культуры на предприятии в сфере услуг играет руководитель. В момент обслуживания клиентов менеджер должен быть рядом с персоналом. На своем личном примере он может показывать высокую заинтересованность фирмы в удовлетворении клиентских запросов, а также заботу о служащих. Любую инициативу при общении с клиентами, приведшую к успеху, необходимо нематериально поощрять. Даже словесная похвала придаст сотруднику уверенности в собственных силах. Неудачный опыт также следует отмечать, но не с целью наказания, а для того чтобы помочь не допускать подобных ситуаций в будущем. Обсуждая с работником его поведение, следует делать акцент на личных достижениях. Нельзя сравнивать сотрудников между собой, это может привести к конфликтам внутри коллектива. Другим методом формирования организационной культуры является отбор персонала. Часто в сфере услуг способность кандидата на должность принять существующие в организации ценности является более важной, чем его профессиональные навыки. Личная встреча позволит выявить не только соответствие организационной культуре предприятия, но и внешние данные кандидата, культуру речи и другие качества, играющие важную роль в общении с клиентами. Обучение персонала – еще один метод формирования организационной культуры на предприятии. Здесь следует уделять должное внимание не только повышению квалификации, но и информированию сотрудников об истории и традициях, текущем положении дел фирмы и тенденциях ее дальнейшего развития. Работник должен ощущать себя частью всего предприятия, для этого ему необходимо ознакомиться со спецификой деятельности всех подразделений компании, их графиком работы и контактной информацией. При формировании и развитии организационной культуры предприятия в сфере услуг акцент следует делать на чувстве общности и принадлежности к общему делу. При этом организационная культура не должна противоречить главным принципам и целям компании, нельзя забывать о ее тесной взаимосвязи со стратегией предприятия.

Мотивационный механизм в системе повышения эффективности государственного и муниципального управления

Худышкин Евгений Павлович
Тюменский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. ист. наук, доц. Мавлютова Гульнара Шакировна

Трудовая сфера государственной и муниципальной службы имеет ряд специфических особенностей, поскольку, по своему содержанию трудовая деятельность служащих направлена на реализацию общенародных интересов, имеет высокую степень ответственности должностных лиц за принимаемые решения и получаемые результаты, а так же ограничена жесткими нормативами регулирования. На сегодняшний день материальное вознаграждение является базовым, предопределяющим мотивом поведения служащего, что связано со многими социально-экономическими процессами, происходящими в России. Современные методы морального стимулирования труда государственных гражданских и муниципальных служащих регламентируются законодательством. Однако поощрение необходимо производить на основе индивидуальной оценки качества труда каждого служащего и его личного вклада в решение задач, поставленных перед ним. В основе поощрения служащих должна лежать только продолжительная безупречная служба, выполнение заданий особой важности и сложности, другие служебные достижения и положительные результаты аттестации. К сожалению, в нашей стране сделаны только первые шаги по внедрению комплексной программы этого вида стимулирования. Невысокий уровень заработной платы и нерешенность материальных проблем служащих могут серьезно дискредитировать или даже свести на нет систему нематериального стимулирования [1]. Индивидуализация систем и способов мотивации в государственном и муниципальном управлении не представляется возможной, поскольку на службе находится большое количество служащих. Результативность использования системы нематериального стимулирования целиком зависит и от ее конкретного наполнения, и от использования в конкретных условиях [2]. Другим элементом мотивационного механизма является диверсификация социального пакета служащих. Стимулирующий характер социального пакета служащего состоит в удовлетворении потребностей безопасности и справедливости [3]. В мотивационном механизме государственных и муниципальных служащих должна быть повышена значимость процедуры аттестации, которая должна стать дополнительной мотивацией к повышению собственной квалификации, позволяющей увеличить и размер получаемого денежного содержания. Основные критерии оценки должны включать качества служащего: ответственность; исполнительность; инициативность; самостоятельность;производительность и т.п. Помимо оценки служащих, мотивационный механизм включает планирование их карьеры. При составлении плана карьерного роста служащих необходимо: рассмотреть последовательность возможного занятия должностей в линейных структурах управления; определить пути развития способностей, подготовки, переподготовки и повышения квалификации служащих на различных этапах деятельности;предусмотреть систематическую оценку, контроль результатов труда и профессионального роста; оценить профессиональные знания и стремление к управленческой деятельности. Предлагаемые мероприятия, по нашему мнению, способны оптимизировать систему управления мотивацией

труда государственных гражданских и муниципальных служащих и поднять ее на более высокий уровень. В целом, эффективность государственного и муниципального управления достигается путем моделирования подходящего мотивационного механизма в конкретных существующих условиях, что и является искусством управления.

Список литературы и источников:

1. Антипина В. Нематериальная мотивация: заключение // HR-Portal. – 2011. – URL: http://www.hr-portal.ru/article/nematerialnaya-motivatsiya-zaklyuchenie
2. Системы мотивации персонала // HR-Portal. – 2008. – URL: http://www.hr-portal.ru/article/sistemy-motivatsii-personala
3. Чернова Е. Повышение мотивации труда государственных служащих // Кадровик: Трудовое право для кадровика. - 2009. - №3.- С. 45.

Особенности стратегического менеджмента в Китае

Чжан Яожэнь

Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кизян Наталья Геннадьевна

Как известно, экономика Китая на протяжении последних 20-30 лет развивалась темпами более 10% в год, даже в 11-й пятилетке эта страна вышла на первое место в мире по темпам экономического роста. Китай получил такие достижения, во многом благодаря стратегическому менеджменту. Но Китай сегодня демонстрирует такие значительные достижения в экономическом плане, что стратегическое управление в стране уже имеет свои особенности. Разработка стратегий в Китае, происходит, как правило, на основе следующих принципов: Первый - сосредоточить свои силы. Как известно, добиться одной цели намного легче, чем нескольких. Предприятия должны сосредоточиться на одном аспекте, а не слепо диверсифицировать свою деятельность. Ведь самые известные бренды в мире всегда уделяют своё внимание одной сфере, например, Кока-Кола и Макдоналдс. Второй - определение точного фокуса. Только когда вы нашли свой фокус, тогда вы можете добиваться своей цели изо всех сил. Предприятия должны постоянно искать и обновлять пути развития. Третье - найти самые простые способы. Ведь отличные компании всегда находят простую модель управления, например, AIDI,GE. Четвёртый - уделить внимание своему сильным сторонам и избежать слабостей. Каждый человек, каждое предприятие имеет свои неизбежные слабые стороны. Необходимо не слишком уделить внимание собственными слабостями и пытаться использовать свои собственные преимущества. Пятый - сосредоточиться на нематериальных капиталах. Нематериальные капиталы включают репутацию компании, бренды, взаимоотношения с клиентами и т.д. Нематериальные капиталы во много раз важнее, чем материальные. Будущее фирмы зависит от нематериальных капиталов, а материальные только представляют прошлое. Шестой - сосредоточиться на целевых клиентах. Не все люди являются вашими целевыми клиентами, чем меньше целевых клиентов, тем больше конкуренции. Седьмой - принцип времени. Мы обычно переоцениваем вещи, которые могут быть сделаны в год и недооцениваем, что мы можем сделать в течения десяти лет. На самом деле, за десять лет мы можем чего-то добиться, а через год почти ничего невозможно сделать, вы знаете, бизнес это марафон, а не бег на короткую дистанцию. Последный - принцип эксперимента. Менеджмент понимается как управление людьми и делами, при этом человек находится на первом месте. Так как именно он занимается делами, т.е. результат зависит от человека. Всё направлено на развитие потенциала

человека, с этим связано взаимодействие работников в группе, рациональный подход к решению вопросов. В Китае популярны такие фразы: «На свете и небе нет ничего важнее человека»; «Время не лучше рельефа, рельеф не лучше дружбы». Это наша культура, и именно это культура стал нашей главной особенностью стратегического менеджмента. В итоге, именно принцип человека помог нам так быстро развиваться, и мы думаем, что он будет действовать и в будущем.

Современное состояние и тенденции развития российского рынка консалтинга

Шамсутдинов Фархад Асхатович
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Мелякова Евгения Валерьевна

Рынок консалтинговых услуг демонстрирует положительную динамику суммарной выручки, с 2005 по 2012 год рынок вырос в 3 раза. В условиях мирового экономического кризиса консалтинговые услуги особенно актуальны, поскольку увеличение неопределенности среды бизнеса обуславливает спрос на данный вид услуги, поэтому с 2007 по 2009 года, темпы прироста хоть и снизились по сравнению с прошлыми годами, однако суммарная выручка продолжала расти. По мнению экспертов, можно выделить девять основных видов консалтинговых услуг: стратегический консалтинг; финансовый консалтинг, юридический консалтинг,налоговый консалтинг, маркетинговый консалтинг, IT-консалтинг, кадровый консалтинг,производственный консалтинг,оценочная деятельность. Основную долю доходов в настоящее время приносит IT-консалтинг: выручка участников рэнкинга от услуг в данной сфере составила по итогам 2012 года 60 млрд. рублей, это 62% всего объема выручки рынка консалтинговых услуг. Таким образом, можно выявить тенденцию о повышении значимости IT-консалтинг и спроса со стороны компании на данный вид услуги. Следовательно,в настоящее время, не смотря на широкий выбор консалтинговых услуг, спрос на IT-консалтинг со стороны заказчиков превышает другие виды консалтинговых услуг, что говорит о том, что компании-заказчики в первую очередь нацелены на разработку и поддержку программных и аппаратных платформ и автоматизацию бизнес-процессов, тем самым выручка IT-консалтинга занимает больше половины рынка. Выводы о развитии рынка базируются не только на обобщающих показателях выручки компаний, но и на средних значениях. Анализируя среднюю выручку компанийконсалтинговой сферы, первой десятки рэнкинга, стратегический консалтинг, начиная с 2008 года, становится менее востребованным. Вероятно всего, необходимость сохранения бизнеса заставляет корпоративный сектор более тщательно подходить к планированию расходов и сокращению издержек и отложить будущие планы развития. Как было отмечено ранее, наибольшая средняя выручка приходится на IT-консалтинг. Практически весь объем российского рынка консалтинга, приходится на долю Москвы. Это связано с концентрацией крупных консалтинговых компаний в столице России. Около 93% суммарной выручки от консалтинговых услуг за 2012 год приходиться на столицу, 4% на остальные города, и лишь 3% на Санкт-Петербург. Численность консалтинг компаний в Москве превышает их численность в Санкт-Петербурге почти в 8 раз. По сравнению с другими городами по отдельности разрыв еще более существенен (почти в 22 раза и более).

Лидирующими компаниями на российском рынке консалтинговых услуг по итогам 2012 года являются «IBS», «ЛАНИТ», «КРОК», «PwC», «Компьюлинк Групп», «Интерком-Аудит», «Ай-Теко», «КПМГ», «Энвижн Груп», «ОТР», совокупная выручка которых составляет 49% общего объема выручки всегорынка. Однако, не смотря, на такую внушительную долю десяти компаний в общей выручки, индекс Херфиндаля — Хиршмана, используемый для оценки степени монополизации отрасли, равен 403, что говорит, о том, что рынок низкоконцентрированный, поскольку HHI меньше 1000. Характерные потребности экономики трансформируют услуги консалтингового сектора в повседневный сервис, поэтому управленческому консалтингу необходимо воевременно и в полном объеме удовлетворять спрос потребителей

Разработка конкурентоспособной стратегии туристской фирмы в современных условиях российского рынка

Юрьева Наталья Ивановна
Тюменский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. пед. наук, доц. Черноморченко Светлана Ивановна

Научно-исследовательская работа была основана на следующих актуальных в сфере туризма положениях: Туризм в наше время представляет собой широкое поле для ведения бизнеса в данной области и становится все более популярным видом деятельности для граждан развитых и развивающихся стран. Туристический бизнес не ограничивается продажей путевок, а дополнительно предоставляет продукты туристского спроса: снаряжение, экипировку, транспорт и т.д. Высокий спрос в сфере туризма порождает сильную конкуренцию, что приводит к совершенствованию услуг и, исходя из этого, повышению качества их предоставления. Для того, чтобы удовлетворять спрос клиентов, необходимо создавать достаточное количество туристических услуг, а это, в свою очередь, оправдывает потребность в необходимом объеме участников рынка – создателей продукта и сторонников его продвижения, которые бы данные услуги реализовывали. Основными участниками туристического рынка, создающими и реализующими товар, являются туристические фирмы и туристические агентства. Что касается туристических фирм, то их насчитывается около 15, их позиция решительна, а деятельность успешна. Их бренд остается на слуху на протяжении многих лет, туристы им доверяют, поэтому снова и снова обращаются за путевкой к ним. У других, менее раскрученных и не так давно появившихся на рынке фирм, возникают трудности в продвижении на рынок и в закреплении собственных позиций. Существует множество проблем в туристическом менеджменте. Из них можно выделить такие как: 1) Наличие на рынке крупных фирм, которые подавляют развитие остальных туристических организаций; 2) Сильная позиция рекламы крупных туристических фирм; 3) Накладки при бронировании тура; 4) Охват популярных направлений известными туроператорами. Цель данной работы: предложить конкурентоспособную стратегию развития туристической фирмы в современных условиях на российском туристическом рынке. По результатам исследования было проанализировано несколько стратегий популярных туристических фирм, составлены их SWOT-анализы и выявлены сильные и слабые стороны, при которых было бы можно сформировать конкурентоспособную стратегию развития начинающей или не особенно успешной фирмы.

Секция «Математические методы в экономике»

Теория кооперативных игр в моделировании проектов государственно-частного партнерства

Аржаник Екатерина Петровна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук., проф., Ключников Игорь Константинович

Поскольку региональные и федеральные администрации все больше обращаются к частному сектору за поддержкой при разработке и реализации инфраструктурных проектов, то все чаще используется механизм государственно-частного партнерства. На протяжении всего жизненного цикла проекта государственно-частного партнерства возникает необходимость постоянного финансового управления. Финансовое моделирование является ключевой частью проектов, а привлечение внимания к стратегически важным расчетам для получения хорошо структурированной финансовой модели является одной из актуальных задач в процессе реализации проекта. При рассмотрении государственного частного партнерства, как некой кооперации субъектов государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов, при их математическом моделировании возможно использование аппарата теории кооперативных игр. Концептуально теоретико-игровая кооперативная модель партнерства государства и частного сектора основывается на достаточно простой схеме, в которой субъекты–участники партнерства являются игроками, а доходы, получаемые ими в результате реализации совместного проекта, выступают в качестве значений характеристической функции игры. При моделировании отношений государства и частного бизнеса и, соответственно, построении кооперативной теоретико-игровой модели государственно-частного партнерства в качестве множества $I=\{1,2,..., n\}$ рассматриваются участники частного сектора (компании, организации), которые могут быть потенциально привлечены в проект в качестве инвесторов. Через S обозначаются различные коалиции потенциальных участников государственно-частного партнерства, а через v(S) — выигрыш соответствующей коалиции.

Методика построения характеристической функции, рассматриваемая в контексте кооперативной теоретико-игровой модели ГЧП, состоит из двух этапов: определение финансово-экономического показателя, закладываемого в базу измерения характеристической функции; разработка и анализ методик вычисления значений характеристической функции по всевозможным участникам государственно-частного партнерства. Если предположить, что участие инвестора в проекте будет полностью определяться выгодой, выраженной в денежной форме, которую он получит от инвестирования в него своих средств, что на практике бывает крайне редко, то доходом по проекту будет являться оценка чистого суммарного недисконтированного дохода. В общем виде методика расчета выглядит следующим образом: инвесторы объединяются в коалицию для осуществления проекта, и по итогам проекта эта коалиция получает некоторый доход. Значения характеристической функции будут находиться посредством группировки агентов по различным коалициям. В теоретико-игровой модели помимо множества участников существует также

множество проектов L. Каждый предлагаемый к реализации проект l∈L будет характеризоваться lc - капитальными затратами (CapEx) и рассчитанной оценкой чистого недисконтированного суммарного дохода lp, который получат инвесторы. В свою очередь, инвесторы будут обладать определенной суммой стартового капитала D={d1, d2, d3,…, dn}. Значение характеристической функции будет представлять собой оценку чистого недисконтированного суммарного дохода коалиции от осуществляемых ею проектов. Также возможна ситуация, когда коалиции будет выгодно вложить денежные ресурсы в несколько проектов одновременно (L'∈ 2L). В этом случае значение характеристической функции для данной коалиции будет соответствовать полученному доходу от совместного осуществления этих проектов. Полученный результат может являться одним из критериев в принятии решении следующих задач: формирование коалиции, состоящей из необходимого для осуществления проекта числа участников; определение доли прибыли, которую получит каждый из участников партнерства; определение доли участия государства в проектах государственно-частного партнерства.

Риск-менеджмент как неотъемлемая часть функционирования предприятия

Беленкова Анна Александровна, Шульман Кирилл Яковлевич
Санкт Петербургский государственный университет, студенты
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Рахманова Ирина Олеговна

Каждая организация, выпускающая инновационный продукт, вынуждена принимать на себя риски для достижения своих целей, и риск-менеджмент призван оптимизировать набор рисков. Целью нашего исследования является построение модели оптимизации рисков при внедрении организацией в производство новой техники и технологий, вложении средств в производство новых товаров и услуг, а также в разработку управленческих инноваций. В данной работе мы хотим предложить различные методы построения системы управления рисками на предприятии промышленного сектора на примере ЗАО «НПФ «Петротех». Создание инфраструктуры риск-менеджмента невозможно без осознания высшим руководством существующих рисков и необходимости их рационального принятия. Актуальность работы состоит в том, что на данном этапе развития экономики, бизнес-процессы протекают в условиях повышенного риска, объясняемого различными причинами - от социальных до геополитических. Риск-менеджмент охватывает весь внутриорганизационный процесс принятия решений, исполнения решений и контроля за их исполнением. Необходимость всесторонней оценки и контроля всех видов рисков можно обусловить следующими факторами: Колебания и нестабильность хозяйственной конъюнктуры; Усиление конкурентной борьбы между предприятиями одной отрасли; Необходимость внедрения новых технологий и увеличение издержек на НИОКР. Практическая значимость работы заключается в возрастающей потребности в применении риск-менеджмента. Данная тенденция подтверждается заметным увеличением научных исследований проблем риска, интенсивностью контактов хозяйствующих субъектов с консультантами и страховщиками, с ростом заказов на разработку систем управления риском со стороны предприятий различных отраслей. Задачи данного исследования: Определить и классифицировать существующие риски; Выявить сущность риск-менеджмента; Описать методы построения системы управления рисками на

предприятии; Рассчитать показатели эффективности принятия управленческого решения; Проанализировать статистические показатели предприятия промышленного сектора. В инновационном предпринимательстве полностью избежать риска не представляется возможным, так как довольно сложно определить какое новшество будет пользоваться спросом, а какое нет. Важным является не избежать риск вообще, а способность предвидеть и минимизировать его. Процесс управления рисками реализуется с помощью мероприятий аналитического, организационно-экономического, финансового характеров, направленных на своевременное выявление, оценку, предупреждение и контроль событий, способных вызвать перерыв или отклонения в реализации проекта.

Бивалютная корзина как «якорь» для российского рубля

Бубенко Екатерина Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. физ.-мат. наук, проф. Хованов Николай Васильевич

В настоящее время процесс регулирования курса российского рубля осуществляется Центральным Банком России «в рамках режима управляемого плавающего курса» с постепенным ослаблением вмешательства в процессы рыночного ценообразования для подготовки перехода к плавающему валютному курсу [3]. В качестве операционного ориентира с 2005 года стала использоваться бивалютная корзина, в состав которой входит ν_1 единиц доллара США (USD) и ν_2 единиц евро (EUR), $\nu_1 + \nu_2 = 1,\ \nu_1, \nu_2 \geq 0$. Изначально в структуре бивалютной корзины доля доллара США была значительно выше, чем евро. Однако в связи с увеличением роли Евросоюза в системе внешнеэкономических связей России, роль евро в корзине последовательно возрастала (табл.1). Последнее изменение бивалютной корзины ЦБ произошло в феврале 2007 года и с тех пор по настоящее время эта корзина содержит 55 центов США и 45 евроцентов [3]. Для данного евро-долларового показателя был установлен операционный интервал, на границах которого ЦБ осуществлял валютные интервенции, тем самым сглаживая колебания курса российского рубля.

Табл. 1. Значения номинальных объемов компонент бивалютной корзины ЦБ РФ

№	Период	v_1=v(*EUR*)	v_2=v(*USD*)
1	01.02.2005-14.03.2005	0,10	0,90
2	15.03.2005-15.05.2005	0,20	0,80
3	16.05.2005-31.07.2005	0,30	0,70
4	01.08.2005-30.11.2005	0,35	0,65
5	01.12.2005-07.02.2007	0,40	0,60
6	08.02.2007- …	0,45	0,55

Источник: ЦБ РФ (Центральный банк Российской Федерации) Структура бивалютной корзины (http://www.cbr.ru/hd_base/BiCurBacket.asp)

Рассмотрение курса российского рубля отдельно по отношению к доллару США или по отношению к евро не позволяет выделить изменения меновой ценности самого рубля, т.к. ни USD, ни EUR сами по себе не являются стабильными единицами. В роли такой более стабильной единицы может выступать бивалютная корзина. При этом следует стремиться построить такую бивалютную корзину, которая обладала бы наименьшей изменчивостью. Для

обоснованного выбора наиболее стабильной корзины предлагается использовать метод, основанный на расширенной простой модели обмена (Extended Simple Exchange Model). Суть данного метода состоит в построении стабильной агрегированной валюты (Stable Aggregated Currency – SAC), определяемой «корзиной» национальных валют, структура которой выбирается таким образом, чтобы минимизировать волатильность меновой ценности «корзины» на протяжении определенного периода времени («обучающий» период). Для измерения меновой ценности (value in exchange) агрегированной валюты используется взвешенный мультипликативный индекс ценности (индекс Джевонса).

В докладе рассматривается пример построения стабильного аналога бивалютной корзины (SAC), оптимальные номинальные объемы которой $v^*(EUR) = 0.432$, $v^*(USD) = 0.568$ определены на основе статистических данных за «обучающий» период (с 01.01.2013 по 30.06.2013 – 181 наблюдение). Подсчитанные для этого выборочные стандартные отклонения от единицы

$$St.Dev.U.(EUR) = 0.00783,\ St.Dev.U.(USD) = 0.00786,$$
$$St.Dev.U.(RUR) = 0.01684,\ St.Dev.U.(SAC) = 0.00004,$$
$$St.Dev.U.(CBB) = 0.00029,$$

где CBB – Central Bank Basket (бивалютная корзина ЦБ РФ), свидетельствуют о небольшой (по сравнению с простыми национальными валютами) изменчивости SAC. Оценивается волатильность построенного стабильного аналога бивалютной корзины на тестируемом промежутке времени (с 01.07.2013 по 30.09.2013), проводится сравнительный анализ SAC и существующей бивалютной корзины Банка России.

Монополия и инновации на рынке товаров длительного пользования

Дебердеев Павел Олегович
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: докт. физ.-мат. наук, проф. Рихтер Кнут Курт

Существует множество исследований, связанных тем или иным образом с рынком монополии. В данной работе поднимаются вопросы о том, как монополия ведет себя при производстве и продаже товаров длительного пользования. Зачем монополисту необходимо постоянное совершенствование своего продукта? Каким образом выгоднее производить и продавать товар длительного пользования при сложившейся монополистической ситуации на рынке с позиции самого производителя, а также с позиции социального планировщика? От чего зависит время между новыми поколениями товара? Нужно ли монополисту отдавать разработку нового продукта на аутсорсинг или производить инновации самому? Начиная с основоположника теории монополии и товаров длительного пользования (на примере земли) Роберта Коуза и заканчивая более сложными моделями, где рассматриваются производственная функция, функция полезности и социального планировщика происходит более глубокое понимание поведения монополиста и проблемы инноваций в товарах длительного пользования. Например, главная идея работы состоит в том, что если изменить политику продаж у монополиста (сдача в аренду, схема buyback, скидки, сокращение срока полезного использования), то можно добиться оптимального, с позиции социального планировщика, темпа технологического прогресса. Также в этой работе рассматривается негативное

влияние государства в лице антимонопольных служб на политику сокращения срока полезного использования товара. Проще говоря, если срок использования задается экзогенно, то и монополист получает меньше прибыль и частота смены поколений товара будет реже. Также, несмотря на достигнутые результаты в области нахождения равновесных издержек (на осуществление инноваций) и темпа технологического прогресса товара длительного пользования, для того чтобы описать позитивную теорию поведения монополиста, стоит подумать над усовершенствованием модели. Нужно проверить - может ли государство экзогенно устанавливать темп технологического обновления продукта монополиста. Так как товар длительного пользования представляет собой достаточно большие траты со стороны покупателя, то в модели следует учесть то, готов ли потребитель слишком часто обновлять продукт, ведь в противном случае может сложиться такая ситуация при которой разница между поколениями продукта является мнимой или несущественной. Кроме того, возможно следует учитывать давление со стороны потенциального монополиста (так называемое «шумпетерианское соревнование»), которое наблюдается в реальном мире.

Применение метода Random Forest в прогнозировании банкротства предприятий

Довженко Сергей Евгеньевич
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Гиленко Евгений Валерьевич

Для установления единых подходов и правил процедуры проведения банкротства, начиная с 2008 г., в рамках проекта Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) по развитию российского законодательства о несостоятельности, разрабатываются 6 проектов федеральных стандартов. В том числе «Федеральный стандарт по финансовому анализу, проводимому арбитражными управляющими в рамках процедур банкротства». Это определяет необходимость проведения более эффективного и обоснованного финансового анализа. Основной целью данной работы является построение с помощью современных инструментов машинного обучения экономико-математической модели для прогнозирования вероятности банкротства предприятия на основе российских данных. В качестве объекта настоящего исследования выступают предприятия отрасли обрабатывающей промышленности. Предметом исследования являются основные балансовые характеристики предприятий. В ходе работы был осуществлен критический обзор существующих подходов к прогнозированию состояния банкротства предприятия, проведен сбор 3505 (банкротов - 504 и не банкротов – 3001) бухгалтерских отчетов средних и крупных российских компаний отрасли обрабатывающей промышленности за 2007-2011 гг. Для анализа балансовых характеристик предприятий было сформировано 98 финансовых показателей. Для компаний банкротов финансовые показатели рассчитывались за 1 год до их фактического банкротства. В ходе исследования также был сделан анализ прогностических способностей известных зарубежных и отечественных моделей прогнозирования банкротства предприятий для данной отрасли. Таким образом, по полученным результатам, сделан вывод о достаточно низкой прогнозной силе существующих классических моделей (максимальный результат – 81,2% верных предсказаний у модели Fulmer J.G.). Поэтому многогранность проблемы предсказания банкротства предприятия приводит к

необходимости применения передового математического инструментария, например, метода Random forest. Метод Random forest, предложенный L. Breiman (Breiman L., Random forests, Machine Learning 45, 5–32, 2001), представляет собой сочетание метода случайных подпространств и бэггинга. С другой стороны, Random forest представляет собой ансамбль (множество) слабых классификаторов для решения задач классификации, регрессии и предсказания. В качестве слабого классификатора в данном методе выступает дерево регрессии и классификации (с англ. CART - classification and regression tree). Когда решается проблема классификации, происходит невзвешенное голосование всеми деревьями и большинством определяется класс принадлежности объекта. Рис. 1 представляет общую архитектуру метода, где B — общее количество построенных деревьев, а k1, k2, kb являются метками класса.

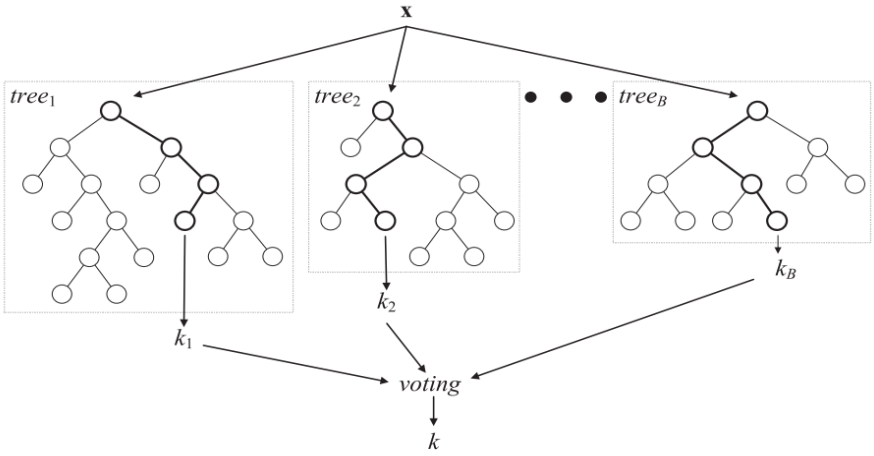


Рис. 1: Архитектура Random forest

Важным моментом здесь является элемент случайности в создании каждого дерева, так как для создания каждого из них выбирается случайное подмножество данных исходной выборки, а также случайное подмножество переменных, что обеспечивает низкую корреляцию между классификаторами, а это, в свою очередь, имеет большое значение для уровня точности предсказания. По мере увеличения количества деревьев в RF тестовая ошибка метода сходится к определенному пределу, что означает отсутствие переобучения в больших моделях (с достаточно большим количеством деревьев). В результате модель, построенная с помощью данного метода, имеет более 88,8% правильных предсказаний на тренировочной выборке и более 87,6% - на проверочной выборке, что существенно превышает результаты классических моделей.

Применение экономико-математических методов при построении оптимального транспортного маршрута

Картавова Инга Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Конюховский Павел Владимирович

В современных экономических условиях ключевым этапом деятельности любого производственного предприятия является сбыт готовой продукции. При организации его работы необходимо принимать во внимание

разнообразные целевые аспекты: как поддержание приемлемого уровня бездефицитной работы, так и экономии и рационального использования мощностей и ресурсов. Таким образом, перед современными предприятиями стоит комплекс задач, связанных с непрерывным совершенствованием и повышением уровня эффективности функционирования транспортной системы. Одна из таких задач состоит в определении оптимального транспортного маршрута при осуществлении отгрузки со склада готовой продукции в конечные пункты потребления. В литературе данная задача имеет название «задачи маршрутизации транспорта» (ЗМТ), принадлежащая к числу комбинаторных задач оптимизации на графах больших размерностей, возникающих в транспортной логистике. Цель работы: определить оптимальный транспортный маршрут производственной организации на основе реальных географических данных и фактических объемов отгрузки. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: привести математическую форму задачи, применить один из существующих алгоритмов к реше-нию, при необходимости разработать собственный алгоритм действий, проверить резуль-таты соответствия полученного маршрута оптимальному. В теоретической части работы проведен обзор основных ЗМТ, изучены и описаны существующие методы и алгоритмы их решения. Стоит подчеркнуть, что большинство алгоритмов решения таких задач являются эвристическими, так как существующее точное решение с помощью «метода ветвей и границ» не приводит к достоверным результатам. Дело в том, что из-за чрезмерно быстрого роста времени вычислений его невозможно применять для задач с более чем 30 вершинами. Практическая часть работы состоит в распределении 7 транспортных единиц по 125 пунктам потребления. В ходе работы было предложено представление задачи в форме математического программирования, в которой целевая функция характеризует минимизацию суммарных издержек переезда на всех маршрутах, план представляет собой непосредственно маршрут, имеются ограничения на грузовместимость каждого автомобиля при осуществлении маршрута, а также временное ограничение на ожидание товара потребителями. Процесс нахождения оптимального плана задачи сводится к тому, что сначала необходимо осуществить кластеризацию всех имеющихся пунктов, а затем, внутри каждого сформированного маршрута решать известную комбинаторную «задачу коммивояжера». В исследовании применяются методы математического моделирования, методы динамического программирования, эвристические методы, кластерный анализ. По результатам проведенной работы был найден оптимальный маршрут при осуществлении доставки готовой продукции контрагентам. Однако необходимо учитывать, что методы, применяемые в процессе решения, были приближенными.

Моделирование кредитного портфеля банка на примере ОАО «ВТБ Северо-Запад»

Кунц Вадим Вадимович
Санкт Петербургский государственный экономический университет, магистрант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Чернов Виктор Петрович.

Актуальность данной темы определяется современной потребностью финансово-кредитных учреждений в решении проблемы выбора оптимального портфеля, другими словами: набора компаний для краткосрочного и

долгосрочного кредитования. Представленный подход решения обозначенной выше задачи был реализован на практических материалах ОАО «ВТБ-Северо-Запад». Цель исследования состояла в проверки эффективности формирования кредитного портфеля банка с использованием экономико-математических методов моделирования. Для достижения поставленной цели необходимо, во-первых, изучить кредитный портфель банка, во-вторых, определить его оценку и, в-третьих, оптимизировать процесс его формирования. За основу для будущего портфеля предложено использовать модель Г.М. Марковица для инвестиционного портфеля и применить ее для моделирования кредитного портфеля. Подход Марковица рассматривается как дискретный подход, где начало периода, допустим, обозначим k = 0, а конец: k = 1. В момент k = 0 инвестор должен принять решение о вложении денежных средств в определенные инвестиционные проекты, которые будут входить в его портфель до момента k = 1. Поскольку портфель представляет собой набор различных ценных бумаг, это решение эквивалентно выбору оптимального портфеля из набора возможных портфелей с разным набором тех или иных инвестиционных проектов. Решение, которое принимает инвестор в момент k = 0, должно исходить из того, что доходность того или иного инвестиционного проекта в предстоящий период владения неизвестна. Однако инвестор может оценить ожидаемую (или среднюю) доходность различных инвестиционных проектов, основываясь на некоторых предположениях, а затем инвестировать средства в проект с наибольшей ожидаемой доходностью. Марковиц отмечает, что это будет в общем неразумным решением, так как типичный инвестор хотя и желает, чтобы "доходность была высокой", но одновременно хочет, чтобы "доходность была бы настолько определенной, насколько это возможно". Это говорит о том, что инвестор, стремится одновременно максимизировать ожидаемую доходность и минимизировать неопределенность – риск. Обе цели должны быть сбалансированы в момент принятия решения k = 0. Задача нашей работы была в том, что бы построить модель кредитного портфеля: для этого мы представили банк в виде инвестора, а кредитуемые им компании в виде инвестиционных проектов, каждая со своим риском и уровнем приносимого дохода в виде выплаты по кредиту. В результате моделирования, получилась модель реализующая подход Марковица по формированию инвестиционных портфелей. Банк рассматривает портфель не с позиции получения максимального ожидаемого дохода, а получения определенного ожидаемого дохода при минимальном риске с учетом требований, которые устанавливаются ЦБ России. В результате модель учитывает обе поставленные цели и как показали результаты моделирования, мы получили оптимальный портфель. К сожалению, модель обладает рядом недостатков,в том числе не учитывает привлечение средств в виде депозитов, валютные операции, операции на фондовых рынках и другие условия.

Изучение конкуренции на рынке браузеров с помощью аппарата теории игр

Мацюк Юлия Геннадиевна
Санкт Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Конюховский Павел Владимирович

Ускоренные темпы развития информационных технологий и нарастание популярности «Всемирной паутины» привело к тому, что браузеры

эволюционировали в комплексное приложение для обработки и вывода разных составляющих веб-страницы и для предоставления интерфейса между веб-сайтом и его посетителем. Компании-владельцы браузеров готовы предоставить рынку широкий спектр необходимых для ведения успешного бизнеса интернет-услуг, что, несомненно, повышает интерес к исследованиям проблем конкуренции браузеров. Одно из направлений исследования процессов конкуренции браузеров связано с нахождением такой системы организации отношений между компаниями-соперниками, которая бы обеспечивала баланс взаимных интересов. Эффективным средством решения таких задач оказывается аппарат теории игр. Так, одним из примеров для изучения равновесной системы отношений между конкурентами на рынке браузеров может стать нахождение совершенного равновесия по Байесу-Нэшу. Для начала были изучены история сотрудничества компаний-гигантов отрасли, а также статистика использования браузеров различных компаний с момента их появления на рынке. Отношения между конкурентами на рынке браузеров были представлены в качестве динамических игр с неполной информацией для двух и для трех конкурентов с индивидуальным развитием сюжета игры в зависимости от полученной в первой части исследования информации. По существу, динамические игры с неполной информацией позволяет находить «устойчивые» закономерности поведения игроков в условиях, ограниченности информации, которой они обладают относительно взаимных свойств и возможностей. В частности, такой подход позволяет определить равновесные стратегии для компаний, не обладающих достоверными знаниями того, какую именно линию поведения изберут остальные агенты рынка интернет-услуг. Объективные возможности, которые теория игр предоставляет аналитикам, работающим в сфере экономики облачных сервисов и рынка интернет-услуг, в значительной мере связаны с разработкой онлайн-алгоритмов, предполагающих последовательную обработку входных данных по частям (в порядке их поступления), т.е. в условиях отсутствия полной информации на момент начала обработки. Подобные алгоритмы позволяют находить закономерности исследуемых процессов и принимать управленческие решения на ранних стадиях анализа, а затем оперативно осуществлять оперативную корректировку принятых решений по мере накопления новых данных.

Методы обоснования необходимости дифференциации полисов в сфере автострахования

Миронова Елена Алексеевна
Санкт Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Гиленко Евгений Валерьевич

В декабре 2012 г. на рассмотрение Государственной Думы был внесен пакет документов, предусматривающий существенные поправки в Федеральный Закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (ОСАГО) от 25.04.2002. Данный законопроект вызвал достаточно бурную и неоднозначную реакцию общественности. С одной стороны, нововведения призваны повысить эффективность защиты прав потерпевшей стороны в ДТП. Увеличение лимитов выплат по ущербу имуществу и здоровью потерпевших позволит удовлетворить интересы страхователей в более полном объеме, чем это возможно в соответствии с действующей редакцией закона. С другой стороны, страховщики готовы взять на себя повышенные обязательства только при

повышении тарифов на ОСАГО. В противном случае компании понесут дополнительные убытки. Тем не менее, данные ФСФР, в соответствии с которыми в 2012 г. выплаты по ОСАГО составили лишь 56,8% от премий, говорят о том, что существует достаточно большой запас средств для повышения лимитов выплат. Если обозначенные изменения будут приняты без одновременного повышения тарифов, страховым компаниям придется так или иначе компенсировать возникающие убытки. Отказ от продаж ОСАГО может быть рассмотрен как один из способов решения проблемы, но в этом случае страховщики теряют обширную клиентскую базу. Второй вариант заключается в том, чтобы компенсировать убытки по ОСАГО за счет премий от других страховых продуктов, в частности, КАСКО.

Для того чтобы избежать дополнительных убытков, компаниям так же, видимо, придется более тщательно анализировать входящий поток клиентов. Четкая дифференциация полисов по таким признакам, как стаж, возраст и пол водителя, год выпуска и страна производства автомобиля, его кредитный статус, может способствовать более точным результатам прогнозирования количества страховых случаев. Так, одним из вызывающих споры разделов законопроекта является предложение снизить стоимость полиса для женщин, так как они становятся виновницами меньшего количества аварий. Тем не менее, возможно, что малый процент аварий, произошедших по вине женщин, связан в первую очередь с тем, что водителей-женщин в действительности в разы меньше, чем мужчин. Стоит отметить, что страховщики не являются первыми, кто предпринимает попытки учесть пол клиента при формировании цены услуги. Аналогичным образом в 2011 г. «Джии Мани Банк» (англ., GE Money Bank) начал предоставлять кредиты для женщин по более низкой ставке, чем для мужчин. Именно КАСКО является самым доходным видом страхования для большинства страховых компаний (журнал «Страховой бизнес», №22, июль 2011 г.). С учетом описанных выше изменений в законодательной сфере, страховые компании будут вынуждены еще более пристально отслеживать сборы премий, количество и сумму убытков, связанных с КАСКО. На данный момент проблема анализа входящего потока клиентов и их дифференциации по заданным признакам крайне актуальна. В связи с этим, основной задачей данного исследования стало выявление набора факторов, влияющих на частоту возникновения убытков в рамках КАСКО, и изучение направления этого влияния. Объектом настоящего исследования стали данные по 3000 договоров КАСКО, заключенным в 2011-2012 гг. с физическими лицами. Предметом исследования является взаимосвязь частоты возникновения страховых случаев с заданным набором факторов. Для каждого полиса известны характеристики водителя и автомобиля, а так же количество и сумма убытков по договору. Для решения поставленной задачи были рассмотрены три модели прогнозирования количества убытков: пуассоновская, отрицательно-биномиальная, пороговая модель. По результатам исследования статистически значимыми оказались такие переменные, как стаж водителя, год выпуска и страна производства автомобиля. Кроме того, в разрезе групп наблюдений по возрасту и стажу были получены следующие результаты. Переменная пола водителя стала значимой для группы относительно более старых и опытных водителей: среди них мужчины реже попадают в аварии, чем женщины. Покупка автомобиля в кредит снижает вероятное количество убытков лишь в группе сравнительно более опытных страхователей.

Горизонтальная интеграция и ее последствия: эмпирическое исследование

Настыч Мария Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Конюховский Павел Владимирович

В мировой экономике все большее значение приобретает феномен экономической интеграции компаний. Теория фирмы и теория корпоративных финансов пытаются объяснить его с помощью достижения фирмами синергетического эффекта. Теория организации промышленности рассматривает объединение фирм для рынков различного уровня конкуренции, как средство установления рыночной власти. Теория международной торговли объясняет интеграцию фирм через достижение стратегических преимуществ и эффективности, например, совместную реализацию R&D или размещение прямых иностранных инвестиций в качестве альтернативы расширения производства. В случае интеграции несколько фирм для обоснования цены сделки и ее целесообразности интеграцию рассматривают как кооперативную игру, свойства и интерпретация решений которой дают широкое представление о характере наблюдаемого процесса. Интеграция может и ухудшать финансовые и операционные показатели компаний в силу столкновения корпоративных культур, управления и структуры производства. Потенциальная выгода от слияний также может быть недостигнута. Было показано, что в среднем у поглощающих фирм значительно увеличивается прибыль, но уменьшается выручка в каждые следующие пять лет после слияния в силу отсутствия уменьшения расходов при увеличивающейся рыночной власти. Этот результат вполне согласуется с «парадоксом Курно», в соответствии с которым симметричным фирмам выгодно объединяться только в том случае, если при значительной совокупной доли рынка и линейном спросе. Дальнейшие обобщения модели показали, что такое объединение может быть выгодным при дополнительных условиях. В своей работе мы исследовали динамику средних издержек и стоимости привлечения заемного капитала на фоне капитализации. Была поставлена гипотеза о наличии структурного сдвига в момент объявления компаниями о сделке в силу предположения об эффективности рынка, собраны данные по компаниям, проводившим сделки по слиянию, поглощению или же по размещения прямых иностранных инвестиций внутри одной отрасли, проведен эконометрический анализ. В результате такого анализа гипотеза о положительной ожидаемой выгоде от экономической интеграции не подтвердилась и ожидания интегрирующихся компаний по поводу выгодности сделки в среднем переоценены.

Особенности формирования портфеля акций высокотехнологичных компаний в NASDAQ с учетом различных предпочтений инвестора

Плотников Никита Николаевич
Санкт-Петербургский Государственный Университет, студент
Научный руководитель: докт. физ. мат. наук, проф. Хованов Николай Васильевич

В условиях непредсказуемости рынка инвестору необходимо не просто собирать портфель исходя из информации о доходности и риске акций, но и учитывать другую информацию, касающуюся как отдельных компаний, так и

характеристик их акций. Цель настоящего исследования состоит в рассмотрении возможных способов учета неполной, нечисловой и неточной информации при формировании инвестиционного портфеля акций высокотехнологичных компаний. В исследовании рассматриваются особенности рынка акций высокотехнологичных компаний, а также индивидуальные особенности различных компаний, которые необходимо учитывать при анализе информации, влияющей на конечную структуру инвестиционного портфеля. В докладе рассматриваются акции шести компаний, котирующиеся на фондовой бирже NASDAQ. Для формирования портфеля были выбраны ведущие мировые компании из списка Nasdaq-100 в сфере производства высокотехнологичных продуктов на рынке электроники: Apple Inc., Cisco Systems Inc., Dell Inc., Intel Co., Microsoft Co., Qualcomm Inc. Были взяты данные по ценам акций за период с 09.04.13 по 10.05.13. Согласно классической портфельной теории, инвестору необходимо определить доли капитала, которые будут вложены в акции каждой компании. При этом инвестор руководствуется желанием получить наибольшую доходность при заданном уровне риска, или же получить минимальный риск при заданном уровне доходности. В портфельной теории принимается гипотеза о нормальном распределении ожидаемых доходностей, что позволяет использовать математическое ожидание ля расчета доходности и дисперсию для расчета рисковости соответственно. Зная эти показания для каждой акции, инвестор может посчитать агрегированные доходность и риск всего портфеля акций. Но, в действительности, цены на рынке акций высокотехнологичных компаний сложно предсказать, и распределение доходностей может оказаться абсолютно любым в следующий момент времени. Поэтому целесообразно уметь изменять структуру портфеля с учетом некоторой экспертной информации (например, инсайды о предстоящих сделках). Во-первых, инвестор может иметь предпочтения касательно каждой из шести компаний, во-вторых, инвестор имеет особое отношение к характеристикам акций. Для точной оценки могут быть выбраны характеристики максимальной доходности, средней доходности, дивидендной доходности, общего риска, индекса P/E и др. В соответствии с определенной инвестором значимостью характеристик (ординальная информация), а также с интервалами изменения значений характеристик (интервальная информация), необходимо произвести селекцию элементов из множества всех возможных распределений средств инвестора по шести позициям. Получив в результате множество допустимых вариантов распределений, необходимо рассчитать индивидуальные оценки вариантов. Выбрав оптимальную оценку, мы получим конечный вариант распределения ресурсов инвестора по нашим позициям. Генерацию, селекцию и оценку возможных вариантов распределения ресурсов позволяет осуществить система AIRM (Aggregated Indices Randomization Method – метод рандомизации агрегированных индексов). Если инвестор готов рисковать, и хочет получить наибольшую доходность, но при этом не имеет предпочтений касательно компаний, мы получим результат, в соответствии с которым акции компании Intel являются наиболее предпочтительными для инвестирования, тогда как акции Dell предпочтительны меньше акций всех остальных компаний. Обладая любой полезной информацией, можно изменить структуру портфеля так, что агрегированная доходность окажется выше первоначальной рассчитанной без нее.

Об одном подходе к оценке стоимости «радужных» опционов

Светлов Кирилл Владимирович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: док. физ.-мат. наук, проф. Вавилов Сергей Анатольевич

«Радужные» опционы («rainbow options») являются представителями класса так называемых «экзотических» опционов. В данном случае функция выплат зависит от стоимости более чем одного рискового актива. Приведем примеры таких опционов (здесь S_1 и S_2 будут обозначать стоимости акций в терминальный момент времени, в который истекает срок действия опциона):

$\Phi(S_1,S_2) = \max(S_1,S_2,K)$ – «лучшая» из двух акций / денег; $\Phi(S_1,S_2) = \max(\max(S_1,S_2) - K, 0)$ – европейский call опцион на максимум из двух акций; $\Phi(S_1,S_2) = \max(\min(S_1,S_2) - K, 0)$ – европейский call опцион на минимум из двух акций; $\Phi(S_1,S_2) = \max(S_1 - S_2 - K, 0)$ – европейский call опцион на спрэд.

Будем рассматривать рынок, на котором существуют три следующих актива: акции со стоимостями S_1 и S_2, а также банковский счет B с непрерывно начисляемой процентной ставкой r, при этом динамика указанных активов удовлетворяет уравнениям

$$\begin{cases} dS(t) = \mu dt + \sigma dW(t) \\ dB(t) = rB(t)dt \end{cases},$$

где $\mu = (\mu_1,\mu_2)^T$ – вектор сноса, $\sigma = \begin{pmatrix} \sigma_1 & 0 \\ 0 & \sigma_2 \end{pmatrix}$ – дифузионная матрица, а $W(t) = \left(W_1(t), W_2(t)\right)^T$ – двумерный винеровский процесс, при этом коэффициент корреляции между его компонентами будем считать постоянным и равным ρ: $E(dW_1 dW_2) = \rho dt$.

Существенный момент в оценке стоимости производных финансовых инструментов состоит в том, что отсутствие арбитража на их рынке равносильно наличию так называемой риск-нейтральной меры меры Q, относительно которой стоимость $\Pi(t)$ деривата является удовлетворяет тождеству

$$\frac{\Pi(t)}{e^{rt}} = E^Q\left(\frac{\Phi(S_1(T),S_2(T))}{e^{rT}} \mid S_1(t), S_2(t)\right).$$

Это означает, что интересующая нас начальная стоимость $\Pi(0)$ опциона в данном случае вычисляется как

$$\Pi(0) = e^{-rT} \iint_{-\infty}^{\infty} \Phi\left(S_1(0)e^{\left(r-\frac{\sigma_1^2}{2}\right)T+\sigma_1 x}, S_2(0)e^{\left(r-\frac{\sigma_2^2}{2}\right)T+\sigma_2 y}\right) \frac{e^{\frac{-1}{2(1-\rho^2)}\left(\frac{x^2}{T}-2\rho\frac{xy}{T}+\frac{y^2}{T}\right)}}{2\pi T\sqrt{1-\rho^2}} dxdy$$

Поиск аналитической формулы для опционов с функциями выплат представленными выше, подобной той что существует для стандартых call/put европейских опционов или, например, опционов обмена активами, является нетривиальной задачей. Этим фактом объясняется потребность в численных методах оценки стоимостей. В данном случае мы рассматриваем метод квадратур Гаусса-Эрмита, предназначенный для численного приближения для значений несобственных интегралов вида $\iint_{-\infty}^{\infty} f(x,y)\, e^{-x^2} e^{-y^2} dxdy$ при помощи сумм $\sum_{i,j=1}^{n} f(x_{i,n}, x_{j,n})\omega_{i,n}\omega_{j,n}$, в которых точки $x_{i,n}$ являются корнями

многочлена Эрмита $H_n(x) = (-1)^n e^{x^2} \frac{d^n}{dx^n} e^{-x^2}$, а веса $\omega_{i,n}$ вычисляются по формуле

$$\omega_{i,n} = \frac{2^{n-1} n! \sqrt{\pi}}{n^2 H_{n-1}(x_{i,n})}.$$

Благодаря данному подходу, стоимость опционов на два рисковых актива приближенно вычисляется как

$$\Pi(0) = \sum_{i,j=1}^{n} f_{s_1(0),s_2(0)}(x_{i,n}, x_{j,n}) \omega_{i,n} \omega_{j,n},$$

где

$$f_{s_1,s_2}(x,y) = \frac{e^{-rT}}{\pi} \Phi\left(s_1 e^{\left(r-\frac{\sigma_1^2}{2}\right)T+\sigma_1\sqrt{2T}x}, s_1 e^{\left(r-\frac{\sigma_2^2}{2}\right)T+\sigma_2\sqrt{2T}(\rho x+\sqrt{1-\rho^2}y)}\right).$$

Вычисления в рамках указанного подхода могут быть применены в задачах оценки «радужных» опционов, связанных с корпоративными финансами, а также при оценке опционов на портфели рисковых активов.

Регрессионный анализ в маркетинговых исследованиях

Семенова Юлия Александровна
Ярославский государственный технический университет, бакалавр
Научный руководитель: канд. пед. наук, доц. Трофимец Елена Николаевна

В условиях современной рыночной экономики одной из важнейших концепций управления предприятием является проведение маркетинговых исследований, призванных оперативно реагировать на складывающиеся ситуации на рынках сбыта продукции. Основными направлениями маркетинговых исследований являются: исследование рынка, исследование покупателей, исследование конкурентов, исследование предложения, исследование товаров, исследование цены, исследование эффективности политики продвижения товаров и др. Процесс маркетингового исследования включает в себя: определение рыночной проблемы, разработку плана исследования, сбор информации, анализ собранной информации, обобщение результатов исследования и принятие маркетингового решения. Регрессионный анализ позволяет выявить зависимость результативного признака от изменения одного или нескольких факторных признаков. Практически речь идет о том, чтобы, анализируя множество точек на графике (множество эмпирических данных), найти линию, по возможности точно отражающую заключенную в этом множестве закономерность, тенденцию, – линию тренда. Для этого требуется наилучшим образом оценить параметры уравнения (например, методом наименьших квадратов). Целью данной работы является: с помощью аппарата регрессионного анализа выявить тенденцию, сложившуюся на рынке четырех видов кондитерских изделий и на основе выявленной тенденции сформировать производственную программу кондитерского предприятия ООО «ЯроСлад». На первом этапе был проведен сбор эмпирических данных по продаже четырех видов кондитерских изделий, выпускаемых ООО «ЯроСлад»: валентинки, трубочки со сгущенкой, бантики и сочни (в качестве примера в табл. 1 приведены данные по трубочкам со сгущенкой).

Таблица 1 – Данные по трубочкам со сгущенкой

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
Цена, руб/кг	200	180	190	195	210	230	240	235
Продано (спрос), кг	5300	6456	6325	5800	5125	4385	3878	3900

На втором этапе с помощью аппарата регрессионного анализа была выявлена тенденция зависимости объема продаж от цены. На третьем этапе была определена зависимость прибыли от цены.

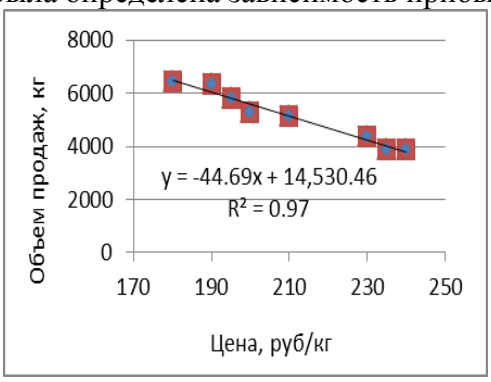


Рис.1 Уравнения регрессии для объема продаж

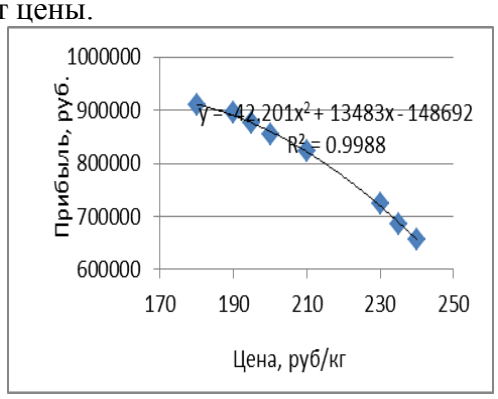


Рис.2. Уравнение регрессии для прибыли

По уравнениям регрессии (рис.1 и 2) были установлены значения прогнозных цен и объемов продаж в сентябре. Валентинки выгодно продавать по цене 109,40 р./кг в объеме 6518,58 кг; трубочки со сгущенкой – по цене 161,26 р./кг в объеме 7284,22 кг; бантики – по цене 165,47 р./кг в объеме 4751,65 кг; сочни – по цене 134,49 р./кг в объеме 4530,44 кг. При таких ценах и объемах производства возможно получение максимальной прибыли кондитерского предприятия ООО «ЯроСлад» в следующем месяце. Выбор регрессионного метода позволяет устанавливать взаимосвязь между группами переменных, статистически описывающих маркетинговую деятельность, от этого в полной мере будет зависеть эффективность и достоверность исследования, его конечные результаты.

Эконометрическое исследование факторов современной инфляции

Скубиева Светлана Андреевна
Санкт Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Евстратчик Светлана Васильевна

Существует довольно широкий спектр мнений по поводу факторов, порождающих инфляцию, и способов борьбы с нею. Условно все взгляды на природу российской инфляции принято делить на монетарные и немонетарные. Согласно монетаристской точке зрения инфляция – чисто денежное явление, а динамика цен зависит только от изменения денежной массы, то есть устанавливается жесткое однозначное соответствие динамики цен и темпа роста денежной массы. В числе немонетарных факторов инфляции для российской экономики принято выделять структурные особенности экономики (дисбаланс отраслей, деформированная структура экономики, доставшаяся в наследие от СССР), инфляционные ожидания и другие. Современное состояние российской экономики свидетельствует о том, что никакие попытки денежных властей удержать инфляцию в заданных рамках согласно целевым ориентирам ЦБ не удается. Существует множество подходов к моделированию инфляции, с целью узнать, какие именно факторы влияют на инфляцию и в какой степени. В данной работе будут рассмотрены некоторые из них. Во-первых, это корреляционный анализ. Множество работ посвящено нахождению коэффициента корреляции между темпами роста денег и темпами инфляции, между темпами роста денежного предложенияи инфляцией, между инфляцией

и бюджетным дефицитом, между безработицей и инфляцией и др. Например, в работе оценена следующая регрессия, из которой был найден коэффициент корреляции данных показателей:

$$P_t = \alpha_1 + \alpha_2\ M2_t,$$

где: P — уровень цен в экономике, M2 — прирост денежной массы M2. Во-вторых, в некоторых работах встречается анализ инфляции с помощью анализа различных индексов цен. Например, расчет базового индекса потребительских цен (базовой инфляции), который базируется только на результатах наблюдения за ценами и тарифами на товары и платные услуги населению. Это позволяет учесть часть инфляции, которая связана с индикаторами денежно-кредитной сферы и не подвержена воздействию неустойчивых факторов, включая сезонный, и административному регулированию ценообразования государственными органами. В-третьих, использование регрессионной модели для получения зависимостей. Обзор основных концепций российской инфляции позволяет выделить следующие факторы, предположительно оказывающие влияние на инфляционный процесс: изменение денежной массы, изменение выпуска, уровень экономической активности, изменение валютного курса и объемов внутреннего кредитования, инфляционные ожидания и инфляция прошлых периодов. Например, в работе уравнение для оценивания имеет вид:

$$lnP_t = \alpha_1 + \alpha_2\ lnM_t + \alpha_3\ lnY_t + \alpha_4\ lnE_t + \alpha_5\ lnP_{t-1} + u_t, \qquad u_t \sim N(0, \sigma^2)$$

где: P — уровень цен в экономике, M — денежное предложение, Y — показатель уровня экономической активности, E — обменный курс рубля к доллару; P_{t-1} — инфляция прошлого периода, u_t — остатки. В-четвертых, наиболее используемый метод - эконометрический анализ данных, основанный на методах обработки нестационарных временных рядов с использованием инструментария коинтегрированных рядов и моделей коррекции ошибок, построение моделей ARIMAи SARIMA.Использование указанных подходов позволяет оценить как долгосрочные взаимосвязи, так и краткосрочныеэффекты, что чрезвычайно важно в быстро меняющихся условияхфункционирования экономики. В данной работе, с помощью ARIMAи SARIMA, VAR-моделей, тестов на коинтеграцию и моделей кооррекции ошибок, будет исследована теория паритета покупательной способности на примере Российской Федерации и США, которая заключается в том, что обменный курс валюты между этими двумя странами равен отношению индекса потребительских цен этих стран. Это позволит сделать вывод о влиянии инфляции на курс валют в данных странах. Вид оцениваемого уравнения:

$$lnP_t = lnCPI1_t - lnCPI2_t,$$

где: P — среднемесячный курс доллара США к рублю, $CPI1$ — индекс потребительских цен США, $CPI2$ — индекс потребительских цен России.

Формирование инвестиционного портфеля с минимальными рисками

Смирнова Алина Николаевна
Национальный Исследовательский Университет «Высшая Школа Экономики», студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Рогова Елена Моисеевна

Каждый инвестор при формировании своего портфеля сталкивается с проблемой риска. При приобретении различных финансовых инструментов

необходимо учитывать множество угроз, которые могут привести к убыткам. Разнообразие рисков ведёт к необходимости создания системы их регулирования. Этой теме посвящены работы таких великих экономистов как Гарри Марковиц, Уильям Шарп, Мертон Миллер. Целью данной работы является формирование портфеля с минимальным риском на 1 000 000 рублей для гипотетического инвестора, используя модель Марковица, что позволит разобраться в принципе работы данной модели и понять, как ей пользоваться. Наибольшее внимание мы обратим именно на риск и способы его уменьшения, чтобы узнать какие факторы оказывают влияние на надёжность ценных бумаг и как применять методы оценки риска на практике. Чтобы воспользоваться моделью Марковица, необходимо определить отрасли и компании, акции которых будут входить в формируемый портфель. В ходе проведения исследования для включения в портфель были выбраны следующие отрасли и компании в них: металлургическая отрасль: ГМК «Норильский никель», «ВСМПО-Ависма», «Магнитогорский металлургический комбинат»; энергетическая отрасль: «Газпром», «Лукойл», «Роснефть»; телекоммуникационная отрасль: «Ростелеком», «МТС»; банковская отрасль: «Сбербанк», «ВТБ» и «Банк Москвы».

С помощью пакета Microsoft Excel и надстройки «Поиск решений» было найдено решение следующей системы, которая соответствует условиям задачи Марковица:

$$\begin{cases} \sqrt{\sum_{i=1}^{n} W_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=i+1}^{n} W_i W_j P_{ij} \sigma_i \sigma_j} \rightarrow min \\ \sum_{i=1}^{n} W_i E_i \geq a \\ \sum_{i=1}^{n} W_i = 1 \\ W_i \geq 0 \end{cases}$$

В этой системе w_i- доля i-го актива в портфеле, σ_i– дисперсия доходности i-го актива, P_{ij}– корреляция между доходностями i-го ij-го активов, E_i – доходность i-го актива. Для нашей работы возьмем a=0,35, что значит, что минимальная доходность нашего портфеля должна быть 35%. Решение этой системы представляет собой значения весов для каждой акции, соответствующие оптимальному портфелю с минимальным риском.

Итогом стал инвестиционный портфель, состоящий из 230 акций «Банка Москвы», 76 акций «Газпрома», 5 акций «Лукойла», 41 акции «Роснефти», 2136 акций «МТС», 1157 акций «Ростелекома», 2 акции «Норникеля», 2 акции «ВСМПО Ависма» и 1047 акций «Магнитогорского металлургического комбината». Этот портфель был сформирован с целью получения дивидендов и возможной последующей продажей акций. В целом можно сделать вывод, что модель Марковица рационально использовать на стабильных рынках с повышающейся доходностью, когда портфель формируется из акций, принадлежащих различным отраслям. Недостатком этой модели является оценка доходности как математического ожидания доходностей за предыдущие периоды, так как на доходность влияют не только значения доходностей предыдущих периодов, но и другие факторы, например, политическая или экономическая обстановка в стране.

Модель реформ в ресурсозависимой стране: коалиции и баланс сил

Соловьев Антон Дмитриевич
Санкт-Петербургский экономико-математический институт РАН, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук Борисов Кирилл Юрьевич

Реформы в России, помимо технического и прикладного аспектов, имеют и политэкономическое измерение: кто заинтересован, а кто – нет, в их проведении? 2011–2012 гг стали временем зарождения масштабного и нацеленного на преобразования оппозиционного движения в России, которое рассматривается отдельными исследователями в качестве соответствующего «третьей волне демократизации». На роль его субъекта претендует так называемый класс образованных горожан. Есть элита, которая не торопится отвечать новым вызовам времени и выбирающая путь размежевания с новым политическим субъектом. Наряду с соотношением сил на шансы демократии оказывают влияние «классовые структуры и коалиции». Какое влияние окажет политэкономическая параметрическая конфигурация и конъюктура рынка природных ресурсов на исход политического конфликта? Помимо практического интереса к обозначенной проблеме, существует и сугубо теоретический. Так, Данкварт Растоу еще в 1970 году сформулировал исследовательскую программу построения динамической модели демократизации. Однако до сих пор его программа не была математически претворена в жизнь. Мы предлагаем реализацию первых двух ее пунктов применительно к стране, страдающей ресурсозависимостью. Именно, построение динамической модели «продолжительной и незавершенной политической борьбы» при выполнении предпосылки Данкварта Растоу о национальном единстве. Результат не укладывается ни в рамки теории модернизации, ни в модельные предположения Асемоглу, из нее следующие, ни в границы экономического детерминизма. Теория модернизации говорит о том, что с ростом благосостояния граждане начинают озадачиваться вопросами политического устройства общества. Асемоглу, основываясь на этом положении, вводит функцию вероятности смены власти, вогнутую по потреблению. Экономический детерминизм, наоборот, связывает увеличение шансов политического конфликта со снижением жизненного уровня. Каждая из теорий верна в зависимости от параметрической конфигурации политики: для каждой есть параметрическая зона ее действия. При росте благосостояния граждан вероятность смены власти увеличивается, если эффективность их политических инвестиций выше, чем элиты. Если эффективность политических инвестиций элиты выше, чем граждан, то при росте благосостояния победу одерживает элита. Снижение благосостояния граждан приводит к увеличению вероятности смены власти лишь в случае более высокой эффективности политических вложений элиты, и если это не выполняется, то вероятность победы граждан уменьшается. Если же политические инвестиции элиты эффективнее, то коалиция предпринимателей только с элитой не изменяет характера траектории вероятности смены власти, лишь сдвигая ее в область меньших значений. В случае коалиции предпринимателей с гражданами эта траектория приобретает иной вид. Когда рост благосостояния сменяется его снижением, вероятность смены власти начинает расти в краткосрочном периоде и убывать в долгосрочном. Реализуемыми сценариями на рассматриваемом промежутке времени остаются сценарии поддержки граждан, однако в перспективе осуществляется переход к поддержке элиты.

Политическая экономия ресурсного проклятия

Фадеев Евгений Сергеевич
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Борисов Кирилл Юрьевич

Природные ресурсы играют одну из ключевых ролей в современных экономических процессах по всему миру. Банки, компании, крупные финансовые центры, правительства стран уделяют огромное внимание исследованию рынков нефти, газа и других природных ресурсов с целью координирования своих действий. Складывается впечатление, что страны, обладающие значительными запасами того или иного ресурса находятся в более выгодном экономическом положении по сравнению со странами, таких ресурсов не имеющих. Однако, такое мнение не всегда истинно, в чем заключается парадокс, названный английским экономистом Р. Аути «ресурсным проклятием» для объяснения странного явления: значительного падения уровня жизни в странах-экспортерах нефти в 1970-80-е года. Данный термин уже повсеместно употребляется как в научной литературе, так и в средствах массовой информации. В действительности, на протяжении последних четырех десятилетий видна отчетливая тенденция к замедлению экономического роста в странах, богатыми природными ресурсами. В большинстве богатых ресурсами странах наблюдается падение уровня жизни, что не согласуется со стандартными экономическими теориями. Сейчас ясно, что «ресурсное проклятие» требует всесторонней оценки с различных позиций, включая макроэкономические, политические, правовые и другие аспекты. При этом чисто экономические вопросы «парадокса изобилия», такие как «голландская болезнь» или разрушительное влияние на национальную экономику волатильности цен на ресурсы, давно попали в поле зрения ученых и хорошо изучены. Изучение же влияния ресурсов на политическую ситуацию в стране в последние десятилетие набирает обороты среди исследователей, поскольку становится все более ясным, что именно эти процессы имеют наиболее глубокое влияние на экономическое развитие. При этом изучение политических факторов осложнено тесным переплетением экономической и политической теорий, что требует привлечения специалистов из разных областей. Целью настоящего исследования является обзор существующей научной литературы на поднятую выше проблему: изучение эмпирических закономерностей и теоретических объяснений, а также разработка модели, описывающей влияние природных ресурсов на экономику в рамках определенных характеристик политической среды. В работе представлена теоретико-игровая модель «избирательной подотчетности», в которой выборы рассматриваются как основной инструмент давления на правителя и сокращения его потенциальной ренты. Предполагается, что избиратели могут избрать другого главу государства (партию и т.д.) на следующий срок, если действующий не удовлетворил определенного уровня полезности граждан. Данный стимул в виде переизбрания ограничивает действия текущего правителя от погони за рентой, однако действия правителя, в конечном счете, будут зависеть от его предполагаемого дохода на следующем сроке, уровня развития политико-экономических и гражданско-правовых институтов и ресурсного богатства страны. Также показано, что в случае имеющейся асимметричной информации между властью и избирателями относительно реального дохода от природных ресурсов, глава государства может увеличить свою ренту по сравнению с симметричным распределением информации.

Секция: «Информационные системы и технологии в экономике»

Типовая модель управления организацией учебного процесса вуза

Алексеева Анна Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. физ.-мат. наук, доц. Лёзина Татьяна Андреевна

Эффективное управление образовательной деятельностью – задача, стоящая перед современным вузом, стремящимся к повышению качества предоставляемых образовательных услуг, востребованности и конкурентоспособности своих выпускников, своевременному реагированию на изменения окружающей среды. Организация образовательного процесса имеет сложную структуру и охватывает все стадии обучения студентов: от приема абитуриентов до выпуска студентов. Обеспечение приемной кампании, планирование процессов образовательной деятельности, разработка учебной и учебно-методической документации, реализация процесса обучения, контроль успеваемости и качества учебного процесса, проведение итоговой аттестации – далеко не полный перечень задач, с которыми постоянно сталкивается администрация любого вуза. Для успешного обеспечения управленческой деятельности образовательных учреждений не обойтись без использования современных информационных систем. Большинство вузов в настоящее время используют ИС в том или ином виде. При этом наблюдается высокая дифференциация использования ИС по степени адаптации последних к существующим бизнес-процессам организации и их эффективного использования. Одни вузы предпочитают закупать ИС, предлагаемые сторонними разработчиками, другие – используют собственные разработки, третьи – комбинируют оба подхода. Одни удовлетворены наличием серверов, компьютерных классов и нескольких компьютерных программ, другие стремятся к созданию полностью интегрированных информационных систем, которые были бы внедрены во все подразделения и использованы для целей управления качеством образования. Целью данной работы является построение типовой модели управления организацией учебного процесса вуза. Проводится анализ системы информатизации СПбГУ и возникающих проблем в процессе адаптации функционирующей ИС к бизнес-процессам организации; оцениваются потери от несоответствия нынешней системы информатизации эталонной. Предлагаются подходы к оптимизации бизнес-процессов, нуждающихся в модификации.

Формирование модели бизнес-процессов для компании медиаиндустрии

Артеева Елена Дмитриевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Иванова Виктория Валерьевна

Возросшая ценность информации как экономического ресурса, а также популяризация новых технологий и новых способов подачи информации делает рынок медиаиндустрии одним из самых активно развивающихся в

современной России. Одним из перспективных направлений в этой области является производство аудиовизуального материала, которое очень привлекательно для малого предпринимательства. Однако, несмотря на популярность данного вида бизнеса, здесь существует ряд проблем в управлении, связанных со слабой формализацией процессов, отсутствием модели информационных потоков и учётных форм. Целью исследования является построение модели бизнес-процессов с системой показателей, которые ориентированы на достижение стратегических целей компании. Для этого необходимо решить следующие задачи: проанализировать деятельность компаний в области, сформулировать стратегические цели и измеряющие их показатели, определить границы бизнес-процессов верхнего уровня и сопоставить им измеряемые показатели, декомпозировать модель бизнес-процессов и показателей до разумного уровня, с помощью статистических методов получить систему взаимосвязанных показателей. Исследование области основано на анализе деятельности и опыта ряда компаний, а также ключевых моментов, связанных с российским законодательством. На данный момент результатом явился ряд моделей: стратегическая карта, построенная по методике Системы сбалансированных показателей, модель бизнес-процессов верхнего уровня, включающая целевые показатели и роли участников.. Разработанная модель может быть полезна в качестве методики управления, как начинающим компаниям, так и уже существующим на рынке, в частности ею заинтересована молодая петербургская компания ООО «О.С. Продакшн». Также полученная нами модель может являться основой для информатизации в компании.

Список литературы:

1. Вартанова Е. Л. СМИ как отрасль современной экономики // Основы медиабизнеса / Под ред. Е. Л. Вартановой. – М.: Аспект Пресс, 2009. – 362 с.
2. Август-Вильгельм Шеер. Моделирование бизнес-процессов. – М.: Весть-Метатехнология, 2000. – 206 с.
3. Д. Нортон, Р. Каплан. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — Олимп-Бизнес, 2010. — 320 с.

Перспективы внедрения компонентов ИТ-инфраструктуры в российских компаниях с использованием модели облачных вычислений.

Банников Никита Игоревич
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. техн. наук, проф. Ботвин Геннадий Алексеевич

Для осуществления профессиональной деятельности практически каждое предприятие в том или ином виде применяет информационные технологии и создаёт ИТ-инфраструктуру. Данное понятие можно определить как совокупность программных сервисов, служб, аппаратных средств и корпоративных документов, обеспечивающих возможности создания, хранения, передачи, обработки, защиты и удаления информации в пределах отдельной организации или системы организаций. ИТ-инфраструктура строится с целью улучшения процессов работы с информацией в организации, и, как следствие, достижения положительного экономического эффекта. Достигнутый результат при этом сравнивается с затратами на создание и поддержку инфраструктуры. Одним из современных и перспективных способов внедрения готовых составляющих в ИТ-инфраструктуру являются облачные сервисы. Российский рынок облачных сервисов, как и мировой,

находится в стадии интенсивного роста. Осознание российскими компаниями выгод от использования облачных вычислений ведут к стремительному увеличению их востребованности и формированию тренда внедрения облачных технологий. Однако, при общем позитивном отношении к облачным вычислениям, ряд вопросов, существует ряд трудностей, обусловленных относительной новизной облачных сервисов. Многие компании, следующие тренду внедрения облачных технологий, не проводят тщательный анализ того, какие именно сервисы им нужны и необходимы ли они вообще. Часто необходимых облачных решений может не существовать на рынке, либо они могут быть слишком обобщёнными и их адаптация может быть затруднена. Кроме того, стоимость облачных сервисов не всегда является приемлемой для выбора данной технологии при внедрении компонентов ИТ-инфраструктуры.

Целью исследования является выявление и рассмотрение возможностей и проблем внедрения облачных технологий в виде сервисов в ИТ-инфраструктуру современных российских компаниях. Основными методами анализа ИТ-инфраструктуры компании являются: Рассмотрение одной из возможных моделей ИТ-инфраструктуры современного предприятия с выделением тех компонентов, для которых модель облачных вычислений является наиболее востребованной; Рассмотрение существующих на российском рынке решений в виде облачных сервисов для составляющих, текущих и прогнозируемых статистических экономических показателей рынка облачных сервисов в России; Анализ проблем, связанных со стоимостью внедрения и функциональными возможностями популярных облачных сервисов на примере облачных центров обработки данных и модели IaaS. По итогам работы были получены следующие результаты: Описаны существующие возможности реализации отдельных компонентов ИТ-инфраструктуры компании и их групп с использованием модели облачных вычислений; показаны тенденции развития подходов применения облачных сервисов; проанализированы функциональные возможности облачных сервисов и проведено сравнение их с альтернативными решениями на примере центров обработки данных и модели IaaS.

Алгоритмическое управление портфелем ценных бумаг на основе тринарной инвестиционной стратегии

Ивакина Анастасия Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Халин Владимир Георгиевич

Актуальность темы исследования определяется значительной ролью математических методов в финансах, широким использованием стратегии парной торговли инвесторами вместе с недостаточным рассмотрением данной стратегии в научной литературе, обусловленным спекулятивным характером тематики. Более того, отсутствуют исследования о тринарной[3]торговле не только в России, но и за рубежом. Основная цель работы состоит в разработке методики и построении на ее основе комплекса алгоритмов для информационно-аналитической поддержки принятия решения при осуществлении торговли синтетическим тринарным рыночно-нейтральным активом. Настоящее исследование основывается на теории ценообразования

[3]Здесь каноническое название: «тернарная», однако, в последнее время получил распространение оборот «тринарная». В литературе встречается и тот и другой оборот.

финансовых активов, теории APT [1] и теории коинтеграции [2]. Рассматривается концепция парной торговой стратегии [3]. Применены методы экономико-математического моделирования, эконометрического и статистического анализа временных рядов [4], а также принципы построения риск-параметров в качестве методологической основы исследования [5]. Для целей построения синтетического тринарного рыночно-нейтрального актива и последующего анализа результатов используются исторические данные средневзвешенных цен долговых финансовых инструментов на российском рынке рынке долговых инструментов за период с 01.01.2012 по 01.03.2013. Итогом работы стали алгоритмы, реализованные в среде R, автоматизирующие тринарную инвестиционную стратегию и оценивающие характеристики спреда. Портфель оптимизирован с точки зрения выбора и комбинирования базовых активов с целью нахождение такого их соотношения, при котором стоимость полученного синтетического актива будет стационарной. Свойство стационарности цены актива влечет за собой свойство рыночной нейтральности, что, в свою очередь, означает, что цена актива не зависит от поведения рынка в целом. Проведена калибровка модели, подобраны входные параметры для стабильной работы модели на реальных данных. Показано, что для одного и того же синтетического актива, составленного из классических облигаций РЖД, МТС и Газпром нефть, траектории доходностей достаточно сильно отличаются. Это подтверждает факт, что подборка таких параметров чрезвычайно важна для устойчивого результата. Общим для траекторий является значительно менее волатильный характер по сравнению с базовыми инструментами.

Список литературы:

1. Шарп, У., Александер, Г., Бэйли, Дж. Инвестиции. – М.: Инфра-М, 2012. – 1028 с.
2. Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А.Эконометрика. Начальный курс. – М.: Дело, 2004 – 576 с.
3. Elliot, R. J., Van Der Hoek, J., Malcolm, W.P. Pairs Trading. Quantitative Finance. Том 5. Номер 3. Июнь 2005. – 271-276 с.
4. Королёв, В.Ю., Бенинг, В.Е., Шоргин, С.Я. Математические основы теории риска. – М.: Физматлит, 2007 – 620 с.
5. Bacon, C.R. Practical Risk-Adjusted Performance Measurement. – Wiley Finance. 2013 – 217 с.

Моделирование системы управления ИТ в компании

Карпенко Дарья Андреевна

СПбГУ, магистрант

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Иванова Виктория Валерьевна

Для многих организаций информация и поддерживающие ее технологии представляют собой ценные, но не до конца понятные активы. Кто-то осознает те выгоды, которые дают ИТ, применяют, но при этом осознают риски, например такие, как критическая зависимость многих бизнес-процессов от ИТ [1]. Компании нуждаются в комплексном подходе к организации и управлению своими информационными технологиями [2]. Опыт и наилучшие решения собраны в различных стандартах, процессных подходах, библиотеках и методологиях в области информационных технологий. Для моделирования системы управления ИТ с позиции компании-заказчика ИТ услуг были рассмотрены три наиболее подходящих процессных подхода: MOF, ITSM, COBIT, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки [3],[4],[5]. При выборе основного подхода цели ИТ должны соответствовать целям бизнеса; система контроля ИТ должна быть избирательной, то есть определять основные ресурсы ИТ и работать с ними; должны быть представлены функции

управления рисками; должна существовать система сбалансированных показателей результативности процессов и эффективности. В рассматриваемой ситуации наиболее удачным является свод рекомендаций COBIT, в котором описаны цели и методы управления, объекты управления, четко определены ИТ- процессы, протекающие в компании, и требования к ним, а также представлены методы возможной оценки эффективности реализации системы управления ИТ. На основе данного пакета удобно моделировать бизнес-процессы компании, определять перечень ИТ-услуг и разрабатывать общую концепцию организации управления ИТ. Руководствуясь данной методологией, была построена модель бизнес-процессов верхнего уровня, содержащая 4 процесса: 1. Планирование и организация. 2. Приобретение и внедрение. 3. Эксплуатация и сопровождение. 4. Мониторинг и оценка. Модель включает в себя процессы второго уровня, соответствующие целям управления, показатели результативности, входные и выходные данные, а также перечень лиц, контролирующих, исполняющих и управляющих процессами. Так как в компании информационные технологии должны восприниматься как инструмент бизнеса, обеспечивающий развитие, то требуется максимально эффективно оперировать показателями результативности и эффективности процессов. Для этого необходимо рассмотреть взаимосвязи между целями и их показателями. Была предложена следующая иерархия целей: бизнес-цель – цель ИТ – цель процессов – цель действий в рамках процессов. Цели ИТ достигаются с помощью процессов, которые также имеют свои цели. В рамках каждого процесса выполняются действия, у которых также есть цели. Показатели результативности являются показателями эффективности для целей верхнего уровня. Цели в области ИТ определяются исходя из бизнес-целей компании-заказчика. Автором была построена стратегическая карта ИТ службы, демонстрирующая стратегии организации в сфере ИТ в различных перспективах: финансы, клиенты, процессы, обучение и развитие. В результате предложена типовая модель системы управления ИТ в компании.

Список литературы:

1.Босэвидж, Д. Как придать бизнесу ускорение – М: CRN/RE, № 17 (394), 2012
2.Ингланд, Р. Introduction to Real ITSM – М: Гаятри/Livebook, 2011
3.Палторак, Д. MOF - Microsoft Operations Framework: V4.0 – Нидерланды: Van Haren,2010
4.Хилл, П. Комбинация ITIL и COBIT - Лондон: IT Infrastructure Library
5.Уайт, T.What Business Really Wants from IT: A Collaborative Guide for Business Directors and CIOs – М: Гревцов Паблишер, 2011

Интегрированная модель бизнес-процессов, ориентированная на риск-менеджмент.

Кичев Александр Андреевич
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Иванова Виктория Валерьевна

В настоящее время активно внедряются информационные системы, включающие в себя накопленный математический аппарат, выдвигаются свежие экономические теории и модели, которые пытаются наиболее точно приблизить описываемое предприятие к реальным условиям. Двумя крупными направлениями деятельности по данному вопросу являются риск-менеджмент, включающий в себя проблемы оценки рисков, выявления оных и борьбы с ними, а также бизнес-аналитика, важной вехой в которой является процессная составляющая. Простейшую модель бизнес-процесса можно представить в виде заданного набора показателей, и зацикленного набора событий, или действий в

бизнес-процессе. События тем или иным образом изменяют показатели бизнес-процессов, и на основании имеющихся и обработанных данных происходит реинжиниринг бизнес-процессов, изменения и перестановки, позволяющие поднять или снизить необходимые показатели. Статистика по изменению показателей собирается и обрабатывается специализированными информационными системами на предприятиях и на выходе мы получаем информацию о слабых местах, и, иногда и некоторые рекомендации к реинжинирингу бизнес-процессов. Параллельно с этим специалисты по риск-менеджменту выявляют возможные негативные события на предприятиях, производят оценку эффекта этих событий и вероятности проявления.

Важным моментом является то, что изменения показателей, как правило, высчитываются по среднему сквозь все итерации бизнес-процесса, зачастую даже с отсечением определенных выбросов и лагов. Как правило, данными выбросами является результат реализации тех или иных рисков, описываемых риск-менеджером. Несомненно, при расчетах подобного типа необходимо реализовать механизм, который позволит ввести риски в бизнес-процессные модели в виде стохастических модификаторов изменения показателей по тем или иным событиям. Предлагается модель, в которой помимо стандартного (безрискового) хода бизнес-процесса периодически реализуются те или иные риски, причем возможно с определенной точностью определить эффект от реализации каждого риска. Данная модель позволит учитывать рисковые величины, и, располагая информацией о реализации или не реализации рисков на определенных итерациях бизнес-процесса более точно определять чистый эффект от каждого события и проводить оценку процесса в целом с позиции эффективности. В рамках исследования была составлена модель, созданы псевдослучайные данные, разработана базовая информационная система для проработки модели и на базе этого проведены эксперименты.

Оценка научной деятельности высших учебных заведений в рамках программ развития и «5 в 100».

Мелешкин Михаил Игоревич
Санкт-Петербургский государственный университет, экономический факультет, аспирант
Научный руководитель: доктор экономических наук, кандидат физ.-мат. наук, доцент Халин Владимир Георгиевич

В последнее время в российской высшей школе произошли значительные институциональные изменения, в том числе относящиеся к статусу и виду ряда высших учебных заведений России, а именно: присвоение ряду вузов особого статуса, формирование федеральных университетов, национальных исследовательских университетов, системообразующих и инновационных вузов. МГУ им. Ломоносова и СПбГУ стали вузами с особым статусом. Вдобавок, данные вузы имеют право обучать по собственным образовательным стандартам и выдавать собственные дипломы. Особый статус подкреплен соответствующим финансированием. В дополнение к данным вузам в рамках реализации положений Указа Президента России от 7 мая 2012 г. № 599 об обеспечении вхождения к 2020 году не менее пяти российских университетов в первую сотню ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу университетов[1] согласно QS World University Rankings (QS WUR).[2] В соответствии с методологией весовые показателей рейтинга QS WUR доля цитирования и академическая репутация занимает 60%[3],

научной точки зрения, цитирование также влияет на академическую репутацию, т.к. чем больше качественных работ опубликовано, тем выше известность вуза в научных кругах.

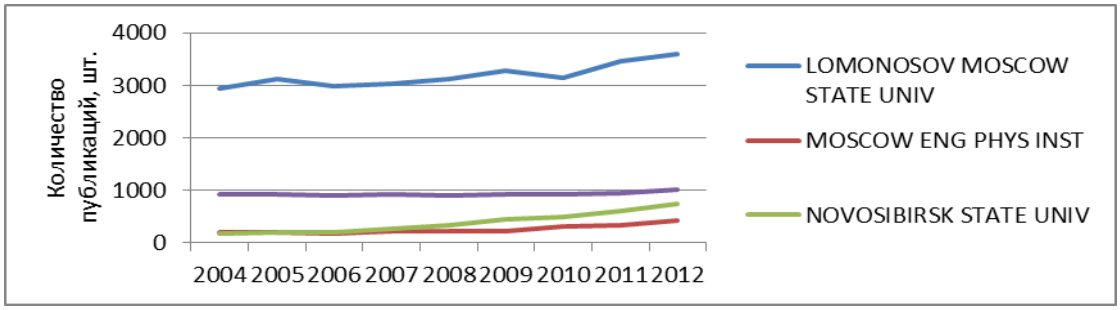


Рис 1. Количество публикаций зарегистрированных в WebofScience[4]

На рис. 1 мы видим значительный рост публикационной активности в МГУ им Ломоносова (LOMONOSOV MOSCOW STATE UNIV), Национальном исследовательском ядерном университете “МИФИ” (MOSCOW ENG PHYS INST), Новосибирском государственном университете (NOVOSIBIRSK STATE UNIV), и незначительный рост в СПбГУ (ST PETERSBURG STATE UNIV).

При этом показатели цитируемости снижаются (рис.2), что естественно, ввиду того, что на новые статьи еще не успели сослаться другие авторы.

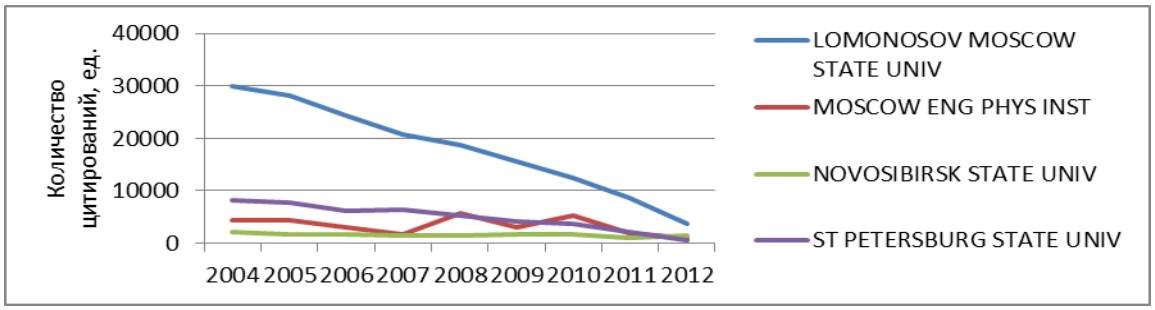


Рис.2. Количество цитирований зарегистрированных в Web of Science[5]

Если оценивать причины роста и волатильности цитирования, то можно прийти к выводу, что увеличения количества цитирования зависит от международной научной деятельности. Поэтому путь на вершины рейтингов связан в первую очередь с тесным международным сотрудничеством.

Список литературы и источников:

1. Распоряжение Правительства России от 26 августа 2013 г. № 1500-р
2. URL: http://www.spbstu.ru/f2h/index.asp
3. URL: http://www.iu.qs.com/university-rankings/world-university-rankings/
4. URL: http://incites.isiknowledge.com
5. URL: http://incites.isiknowledge.com

Построение метрики качества информационного поиска на основе предсказания смены поисковой системы

Орлова Ирина Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, канд. физ.-мат. наук, проф. Халин Владимир Георгиевич

Смена пользователем поисковой системы в процессе решения поисковой задачи является проявлением его неудовлетворенности системой [1]. Для

поисковых систем важно определение всех переходов их пользователей в другие поисковые системы для понимания лояльности пользователей и их удовлетворения качеством поиска. Целью исследования является разработка нового метода оценки качества информационного поиска на основе прогнозирования смены поисковой системы в процессе поисковой сессии и оценка конкурентоспособности предлагаемого метода. Проведенное исследование основано на логах коммерческой поисковой системы «Яндекс». В качестве корпуса данных используются сессии пользователей, для которых возможно точно определить наличие или отсутствие перехода в другую поисковую систему. Под поисковой сессией пользователя понимается последовательность его действий – запросов к поисковой системе и кликов на элементы поисковой выдачи. В целях построения правила классификации использовался проприетарный алгоритм классификации последовательностей компании «Яндекс» - алгоритм «GSK». Алгоритм основан на ансамбле деревьев решений, построенных при помощи метода градиентного бустинга, описанного в [2]. Использованы два способа представления поисковых сессий. Первый способ заключался в кодировании поисковой сессии как последовательности поисковых действий. Алфавит для кодирования сессий составляет 14 различных действий и предусматривает различное кодирование запросов (в зависимости от частоты) и кликов (в зависимости от времени просмотра соответствующего документа и типа документа выдачи). На последовательностях описанного корпуса данных построен классификатор GSK-1, соответствующая мера AUC составила 0.74. Для построения второго классификатора GSK-2 каждая поисковая сессия описывалась как последовательность поисковых действий (аналогично предыдущему способу) и набором признаков сессий. Количество признаков сессий составляет 22, признаки соответствуют количественному описанию запросов и кликов в сессии. Мера AUC классификатора GSK-2 составила 0.77. В целях сравнения предложенной сессионной метрики и иных метрик АБ-тестинга был проведен эксперимент на некотором проценте пользователей поисковой системы «Яндекс». Сравнивалось оригинальное ранжирование поисковой системы «Яндекс» и тестовое ранжирование, сформированное по методологии «swap» [3]. Проведенный эксперимент предполагает следующее изменение ранжирования: случайно выбираются два документа на позициях 2–6 и два документа на позициях 7–11. При этом первые два документа меняются местами со вторыми двумя. Формируется заведомо худшее ранжирование. Для выявления расхождений метрик в выборках эксперимента использовался Welch'st test. Одной из основных метрик при проведении АБТ экспериментов является доля некликнутых документов [4]. По итогам эксперимента, данная метрика не выявила значимого расхождения за 12 дней. Сессионная метрика переходов построенная на основе классификатора GSK-1 выявила значимое расхождение за 2 дня. Метрика, построенная на основе классификатора GSK-2 выявила значимое расхождение за 1 день. Используя предлагаемую сессионную метрику, можно принимать решение о сравнительном качестве двух алгоритмов ранжирования. Также, лучшее качество классификатора, лежащего в основе метрики, обеспечивает большую чувствительность метрики.

Список литературы:

1. White R., Dumais S. Characterizing and predicting search engine switching behavior, In Proc. of CIKM’09, 2009. 87–96 pp.

2. Friedman J. Greedy Function Approximation: A Gradient Boosting Machine, Annals of Statistics, 2001. 1189-1232 pp.

3. Voorhees E., Buckley C. The Effect of Topic Set Size on Retrieval Experiment Error, In Proc. of SIGIR'12, 2012. 316-323 pp.
4. Chuklin A., Serdyukov P. Potential Good Abandonment Prediction, In Proc. of WWW'12, 2012. 485-486 pp.

Возможности применения систем бизнес-аналитики для проведения внутреннего аудита.

Тимофеева Дарья Алексеевна
Санкт-Петербургский Экономический Университет, магистрант
Научный руководитель: Кандидат экономических наук, доцент Крылова Татьяна Анатольевна

Впервые термин Business Intelligence - бизнес-аналитика появился в 1958 году в статье «A Business Intelligence System» исследователя из IBM Ханса Питера Луна. Было дано определение Business Intelligence как: «Возможность понимания связей между представленными фактами», бизнес был представлен как набор различных видов деятельности в науке, технологиях, коммерции, индустрии и даже в законодательной сфере, а обеспечивающие его системы – системами, поддерживающими разумную деятельность. Словом intelligence Лун обозначал способность устанавливать взаимосвязь между представлениями отдельных фактов и действиями в интересах решения поставленных задач и достижения намеченных целей. Система бизнес-анализа, включает в себя технологии, методы и автоматизированные средства анализа данных, а также предоставления информации, способствующей достижению понимания, необходимого для улучшенного и неформального принятия решений бизнес-пользователями, а также принятия обоснованных и оперативных управленческих решений. Иначе говоря, BI - это совокупность технологий, программного обеспечения и практик, направленных на достижение целей бизнеса путем наилучшего использования имеющихся данных. BI-системы развиваются сегодня быстрыми темпами, соответственно расширяется и сфера их практического применения. BI-система в финансово-кредитной организации - это средство автоматизации учетного процесса, бизнес-анализа, проведения аудиторских проверок, составления отчетности и пр. Использование BI-систем в кредитных организациях, помимо решения задачи организации эффективного использования ресурсов, формирует и обеспечивает целостный функционал системы внутреннего контроля: использование стандартизированных методов и правил планирования, проведения, документирования аудита и формирование аудиторских отчетов; обеспечение прозрачности внутреннего аудита, в том числе для членов комитета по аудиту; повышение эффективности и качества проверок; повышение степени доверия к информации, выводам и гарантиям, предоставленным руководству кредитной организации.

Пути повышения эффективности функционирования предприятия за счет внедрения IT-технологий на примере компании «ЕвроХим»

Шумская Екатерина Игоревна Национальный Минерально-Сырьевой Университет «Горный», студент
Научный руководитель: д. т. н., проф. Скобелина Валентина Петровна

На сегодняшний день конъюнктура рынка информационных технологий продолжает расширяться, открывая перед человечеством все

более совершенные пути решения поставленных задач. И именно поэтому их своевременное и рациональное использование значительно повышает эффективность работы предприятия. Одними из таких инновационных технологий являются «облачные». Их возможности открывают новый уровень понимания взаимодействия различных структур и категорий. «Облако» - это модель оперативного сетевого доступа к общей базе данных. Их использование дает ряд возможностей, таких как значительные вычислительные мощности, неограниченный объем для хранения данных, автоматизированное управление, улучшение масштабируемости и подготовки, а также большая гибкость системы. Эти возможности дают предприятию необходимые конкурентоспособные преимущества. Зарубежный опыт показывает, что использование данных технологий является неотъемлемым и высоко эффективным шагом к модернизации предприятий. Есть несколько ведущих компаний по разработке программных продуктов в этой области: Google, Amazon, Microsoft. И введение «облачных» технологий уже дало свои результаты. Так, одна из ведущих мировых авиакомпаний Lufthansa заявляет, что их внедрение снизило издержки в финансовых подразделениях на 45%, а общие издержки – на 35%. Российский рынок обладает высокой привлекательностью для «облачных» технологий, однако их распространенность на данный момент достаточно узка, что в перспективе будет означать серьезное отставание в развитии и конкурентоспособности российского бизнеса от зарубежного. Очевидна необходимость инновационного подхода, а значит и использование IT-технологий.

Российская экономика строится на минерально-сырьевом секторе, и, следовательно, его развитость в значительной степени влияет на благополучие страны. Компания мирового масштаба «ЕвроХим» - крупнейший российский производитель минеральных удобрений. На данный момент компания реализует масштабные программы капитальных вложений и расширяет производственные мощности. В производственные активы компании входят 9 предприятий, реализующие продукцию как на внутреннем рынке, так и на внешнем. Также, в собственности «ЕвроХима» находятся портативные терминалы, складские мощности, грузовые суда и подвижный состав. В компании «ЕвроХим» используется вертикально интегрированную модель организации, и на хранение и обработку большого объема данных тратятся значительные мощности, энергетические ресурсы и площадки для хранения данных. Внедрение «облачных» технологий, таких как MicrosoftAzure и MicrosoftOffice 365 (одна из самых распространенных и легкодоступных продукций на российском рынке), позволит значительно повысить эффективность работы компании. Главным результатом по введению в использование будет значительное снижение издержек. Хранение данных в «облаке» обеспечивает: Сокращение использования оборудования, электроэнергии, высвобождение мощностей, значительный объем вычислительных ресурсов; Мультидоступность и мгновенность доступа к информации, ее структуризация и комплексное использование, неограниченный объем хранения данных, их виртуализация; Взаимодействие всех предприятий компании, что дает возможность оптимизации деятельности компании в целом, гибкое реагирование на изменение плана; Улучшение масштабируемости и подготовки; Непосредственную связь с клиентами, как прямую, так и обратную;

Повышение престижа компании. Улучшение по всем этим показателем, несомненно, выведет компанию на новый уровень развития и обслуживания. Внедрение новейших IT-технологий на российских предприятиях является стратегически важным шагом на пути развития бизнеса и экономики страны в целом. Это позволит подняться компаниям на новый уровень, усовершенствовав их структуру, взаимодействие и повысит эффективность использования ресурсов.

Проблемы определения реальной цены информационной системы в социальной сфере

Юрков Дмитрий Александрович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: канд. тех. наук, проф. Ботвин Геннадий Алексеевич

В современной жизни цена информационного продукта определяется как реальными затратами на разработку, так и конкретными обстоятельствами предъявления его на рынке и внедрения в деятельность организаций и учреждений. Доклад посвящен анализу и сравнению различных подходов, используемых для решения данной задачи на практике. Анализируется противоречивые критерии трех сторон, взаимодействующих в процессе внедрения информационной системы в практику: разработчика, заказчика и потребителя. Обсуждаются проблемы различных подходов определения цены информационного продукта: тендер или аукцион; реальные трудозатраты. К проблемам первого подхода относятся: цена разработки может быть как завышена (монопольное положение разработчика информационных систем без соответствующего государственного регулирования), так и занижена (демпинг недобросовестных участников, государственные методы регулирования, в частности, снижение цены контракта для единственного участника аукциона). Проблемы второго подхода: сложность дифференцированного учета затрат на разработку в условиях параллельной работы команды разработчика над несколькими проектами; административные преграды, растягивающее время разработки информационных систем; определение стоимости единицы работы (нормо-часы). Цена, определяемая на тендере или аукционе, устанавливается с учетом многих факторов, причем далеко не всегда реальные затраты имеют ключевую роль. Поднимается вопрос адекватности цены разработки информационной системы экономическому эффекту от внедрения ее в практику: на разработку потрачены значительные средства, информационная система обладает необходимой функциональностью, но эффект от практического использования не ощутим. Акцентируется внимание на проблеме «последней мили» - готовности заказчика и потребителей к дополнительным трудозатратам, необходимым для использования технологически сложного информационного продукта. Предлагаются критерии для оценки соответствия цены информационного продукта эффекту от его внедрения.

Секция: «Экономика и социальная ответственность»

Социальная ответственность малого бизнеса: понятие и уровни

Акберова Татьяна Нуртдиновна

Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Дроздов Олег Александрович

В последние годы, как в средствах массовой информации, так и в научной литературе достаточно активно обсуждается проблема социальной ответственности малого бизнеса. Сегодня признано, что малый бизнес реализует не только собственно экономические, но и важнейшие социальные функции (формирования «среднего класса»; минимизации имущественного расслоения населения; создание новых рабочих мест; сокращение безработицы; содействия росту благосостояния членов общества и пр.). Логично предположить, что реализация социальных функций должна быть неразрывно связана с ответственностью за их выполнение. Соответственно, возникает ряд вопросов, в частности: что такое социальная ответственность малого бизнеса? Тождественны ли феномены социальной ответственности крупного и малого бизнеса? Можно ли распространять феномен социальной ответственности на любое малое предприятие? Ни на один из указанных вопросов достаточно полного ответа в научной литературе не обнаруживается. Само понятие «социальная ответственность бизнеса» трактуется неоднозначно. Так, согласно одному из крайних взглядов, социальная ответственность сводится лишь к уплате налогов [1]. Н.В. Пахомова и К.К. Рихтер рассматривают социальную ответственность «…в качестве добровольного вклада бизнеса в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, который превышает законодательно определенные требования» [2]. Ряд авторов полагают, что социальная ответственность бизнеса распространяется, прежде всего, на корпорации и, соответственно, пишут о корпоративной социальной ответственности, которая рассматривается как «… отвечающая специфике и уровню развития корпорации, регулярно пересматриваемая и динамично изменяющаяся совокупность обязательств, добровольно и согласованно вырабатываемых с участием ключевых заинтересованных сторон, нацеленных на реализацию значимых внутренних и внешних социальных программ» [3]. Расширительные трактовки социальной ответственности бизнеса с трудом применимы к малому бизнесу. Практика показывает, что 80% выявленных нарушений трудового законодательства приходится на предприятия малого и среднего бизнеса; 70% малых предприятий выплачивают «зарплату в конверте»; на малых предприятиях травматизм 2 раза выше, чем на средних и крупных предприятиях соответствующих отраслей [4] и пр. Крайне низким в России остается уровень социальной ответственности за экологическую безопасность [5]. Учитывая практические проявления выполнения малым российским бизнесом социальных функций, а также на основе анализа взглядов ряда исследователей, автор формирует и обосновывает собственное представление о феномене социальной ответственности малого бизнеса. В целом поддерживая О.А. Джинджолия [5], автор в социальной ответственности малого бизнеса выделяет три уровня: базовый уровень; своевременная и полная оплата налогов; стабильный и достойный уровень оплаты труда;

предоставление новых рабочих мест. Второй уровень: обеспечение наемных работников достойными условиями труда и жизни; обучение, дополнительное медицинское страхование, предоставление жилья. Третий уровень: благотворительная деятельность. в докладе выделяются основные причины низкой социальной ответственности малого бизнеса.

Список литературы:

1. - Виттенберг Е.Я. Социальная ответственность бизнеса: широкий взгляд // Россия и современный мир. 2007. № 3. С. 126.
2. - Пахомова Н.К., Рихтер К.К. Корпоративна социальная ответственность и устойчивое развитие: опыт ЕС, специфика Германии // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5: Экономика. 2013. Вып. 2. С. 31.
3. - Зубченко Л.А. Социальная ответственность бизнеса // Экономические и социальные проблемы России. 2008. № 1. С. 67-68.
4. - Савичева Е.Ю. Социальная ответственность предприятий малого бизнеса // Вестник Московского университета. Сер. 6: Экономика, 2010. № 5. С. 32-39.
5. - Джинджолия О. А. Социальная ответственность малого предпринимательства // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2011. Т. 4. № 11.С. 99-103.

Исследование взаимосвязи концепции устойчивого развития компании с концепциями корпоративной социальной ответственности.

Белоусов Константин Юрьевич
Санкт-Петербургский государственный университет, Экономический факультет, ассистент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Пригарин Валентин Степанович

В течение значительного периода времени концепции корпоративной социальной ответственности (КСО) и устойчивого развития (УР) эволюционировали как параллельные теории. Постепенное сближение взглядов позволило концепциям объединиться в ряде таких современных подходов, как корпоративное гражданство, создание общей ценности и корпоративная устойчивость [1]. Проведенное нами исследование показало, что термин «устойчивое развитие компании» является синонимом «термина корпоративная устойчивость» Не смотря на то, что разграничение понятий «устойчивое развитие» и «корпоративная устойчивость» представляет собой слабо разработанную тему, на этот счет неоднократно высказывались авторитетные научные деятели. Согласно мнению Дениса Медоуза, причиной необходимости разграничения данных понятий является то, что «устойчивости» свойственна «маштабируемость», в то время как идея устойчивого развития «принципиально не масштабируема, в её индивидуальном уровне просто нет смысла, она работает только в крупных масштабах - планеты, региона, страны» [2]. Согласно мнению О.А. Канаевой, «концепции устойчивого развития и корпоративной устойчивости следует рассматривать как концепции разного уровня: первая отражает взгляды на устойчивое развитие общества (макроэкономические аспекты устойчивого развития), вторая - взгляды на трактовку и факторы корпоративной устойчивости (микроэкономический аспект)» [3]. Позиция Ю.Е. Благова заключается в том, что КУ представляет собой микроэкономическую интерпретацию концепции УР [4]. Рейнхард Штойер, разделивший дефиниции «устойчивого развития» и «корпоративной устойчивости», основываясь на их различной природе, интерпретировал УР как модель социального развития, а КУ как модель корпоративного поведения [5]. Найджел Финч [6] выделил три исследовательских направления в области

устойчивого развития компании с позиции:ресурсного подхода (1),агентской теории (2) и КСО (3). Работа Макей, Макей и Барни рассматривает проблему удовлетворения запросов заинтересованных сторон при одновременной максимизации прибыли компании, делая вывод, что в тех случаях, когда КСД компании не максимизирует прибыль компании, она увеличивает ее рыночную стоимость [7]. Сравнительный анализ, который провели Браммер, Брукс и Павелин, показал влияние КСО на доходность акций компаний [8]. Леонардо Бечетти рассматривал КСО с позиции комплекса положительных и отрицательных эффектов устойчивости [9]. Основная попытка объединить КСО и КУ предпринималась Рейнхардом Штойером [10], в основе работ которого лежит стейкхолдерская концепция Т. Дональдсона и Л. Престона [11], согласно которой вопросы УР необходимо рассматривать в рамках трех измерений: нормативном (1); инструментальном (2) и дескриптивном (3). Триединая концепция КСО, в которой раскрывается ответственность в экологической, экономической и социальной сфере, находит полное отражение в модели TBL, являющейся частью концепции КУ. Согласно пониманию Томаса Диллика и Кая Хокертса [12], корпоративная устойчивость подразумевает гораздо более широкое толкование понятия «капитал». КСО можно трактовать как фактор КУ, способствующий достижению конкурентного преимущества, формированию способности компании переносить негативные воздействия и удовлетворять социально-экономические вызовы, сохраняя способность к максимизации прибыли и удовлетворению спроса. Социально-ответственная компания осуществляет вклад в форме долгосрочных социальных инвестиций и формирования благоприятного социально-экономического климата в устойчивое развитие на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях.

Список литературы:

1. - Белоусов К.Ю. Ключевые направления интерпретации и взаимосвязь концепций устойчивого развития, корпоративной устойчивости и корпоративной социальной ответственности // Проблемы современной экономики. - СПб., 2013, N 2 (46).- стр. 51-54
2. - Костина Г., Оганесян Т. Мало не покажется // Эксперт. № 16. 23-29 апреля 2012. С.66.
3. - Канаева О.А. Корпоративная социальная политика. Теория и практика управленческих решений. - СПб.: Издательский дом СПбГУ, 2013.— 364 – с77
4. - Благов Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. С. 169.
5. - Steurer, R., Langer, M.E., Konrad, A., Martinuzzi, A. 2005. Corporations, Stakeholders and Sustainable Development I: A Theoretical Exploration of Business-Society Relations. Journal of Business Ethics, 61/3, p. 263-281 p.274
6. - Finch, Nigel, The Motivations for Adopting Sustainability Disclosure (August 2005). MGSM Working Paper No. 2005-17. - SSRN: http://ssrn.com/abstract=798724
7. - Mackey Alison, Mackey Tyson B., Barney Jay B.. Corporate Social Responsibility and Firm Performance: Investor Preferences and Corporate Strategies// Working paper. 2005.
8. - Brammer, Stephen & Brooks, Chris & Pavelin, Stephen, 2009. "The stock performance of America's 100 Best Corporate Citizens," The Quarterly Review of Economics and Finance, Elsevier, vol. 49(3), pages 1065-1080, August.
9. - Becchetti, Leonardo, Giacomo, Stefania Di and Pinnacchio, Damiano (2008) 'Corporate social responsibility and corporate performance: evidence from a panel of US listed companies', Applied Economics, 40:5, 1 – 27
10. - Steurer, R., Langer, M.E., Konrad, A., Martinuzzi, A. 2005. Corporations, Stakeholders and Sustainable Development I: A Theoretical Exploration of Business-Society Relations. Journal of Business Ethics, 61/3, p. 263-281
11. - Donaldson, T. and L. E. Preston: 1995, 'The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications', Academy of Management Review 20, 65-91.
12. - Dyllick, T. and K. Hockerts: 2002, 'Beyond the Business Case for Corporate Sustainability', Business Strategy and the Environment 11, 130-141. p. 131

Формирование логистической системы региона как фактор устойчивого развития региона

Ван дер Мей Надежда Юрьевна
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, ассистент, аспирант
Научный руководитель: докт.экон. наук, проф. Малевич Юлия Валерьевна

Формирование логистической системы (ЛС) является одним из приоритетов в развитии экономики любого региона и страны в целом. Под логистической системой (ЛС) нами понимается совокупность функциональных и обеспечивающих подсистем, состоящая из многочисленных взаимодействующих и взаимосвязанных элементов – организаций, которые способствуют реализации общей цели функционирования системы и получению максимального синергетического эффекта на основе логистической координации участников системы грузоперевозок, интеграции товарно-материальных, сервисных, финансовых и информационных потоков. Границы очерченных сфер являются условными, т.к. элементы функциональных и обеспечивающих подсистем тесно связаны между собой, взаимодействуют друг с другом, объединяясь в интегрированные логистические звенья и цепи. Возможно также расширение функций отдельных субъектов – элементов системы, при котором их сфера деятельности будет охватывать сразу несколько функциональных и обеспечивающих подсистем или всю систему грузоперевозок в целом при соответствующем совмещении функций. Целью функционирования ЛС является эффективное использование имеющихся конкурентных преимуществ определенной территории, общих ресурсов, упрощения совместного доступа к новым технологиям, рационального использования материальных и нематериальных активов, а также снижения транзакционных издержек. Главной особенностью системы взаимодействия является имеющийся посыл к осуществлению трансформации в отношениях между участниками ЛС в сторону административно-плановых. Цели формирования ЛС региона: рационализация структуры экономики, с учетом полного использования ресурсов, определяющих доминирующие элементы ЛС; повышение надёжности грузоперевозок внутри кластеров региона и между ними, а также межрегиональных экономических взаимосвязей; рациональная организация взаимосвязей между организациями, действующими в рамках формируемой ЛС; обеспечение доступности высокотехнологичных решений переработки и доводки продукции на основе ограниченного ресурса для организаций; повышение оперативности доступа к управленческой информации на всех этапах принятия стратегических решений по развитию ЛС региона и экономической политики в целом. Успешное функционирование ЛС требует совершенствования региональной кластерной политики. Задача региональных властей – способствовать созданию кластеров, формирующих ЛС, вокруг основных «локомотивов» регионального бизнеса, В этом случае крупные компании играют роль ядра кластера, а малый и средний бизнес, который развивается вокруг них ускоренными темпами, также становится важным плательщиком в бюджет и источником развития территории. Целевой подход к развитию малого и среднего бизнеса вокруг определённой сферы существенно повышает его шансы на выживание.

Кроме того, необходима реализация программно-целевого подхода к развитию региональной транспортной инфраструктуры как основы эффективного функционирования ЛС региона. Целостность ЛС грузоперевозок

возрастает при четком разграничении и согласованном выполнении интеграционных функций логистическими подсистемами федерального, регионального и местного уровней. Основными ожидаемыми результатами функционирования обоснованной ЛС являются: развитие производительных сил региона за счёт совершенствования производственно-технической базы ЛС, формирования современных транспортных коммуникаций и логистической инфраструктуры; решение социально-экономических задач региона, повышение уровня занятости населения региона за счёт создания новых рабочих мест и привлечения инвестиций; увеличение поступлений в бюджеты субъектов РФ в регионе от функционирования ЛС и расширения потребительского рынка транспортных услуг; развитие внешнеэкономических связей за счёт привлечения иностранных инвестиций и партнёров в проекты развития ЛС региона; развитие региональных кластеров и превращение их в сильные и устойчивые, формирующие долгосрочную основу регионального экономического роста и предпосылки для реализации инноваций.

Государственно-частное партнерство в сфере производства общественных благ

Волынец Светлана Евгеньевна
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кузьмин Иван Григорьевич

Рынок общественных благ – это совокупность всех производителей и потребителей благ, обладающих свойствами неконкурентности и неисключаемости потребления. Производство общественных благ берет на себя государство, потому что в большинстве случаев оно невыгодно для частных производителей, а развитие таких сфер, как здравоохранение, образование, фундаментальные науки, охрана окружающей среды, не может происходить только на основе частного предпринимательства. Средства, направляемые из бюджета на реализацию проектов в сфере развития инфраструктуры, сферы образования и науки, недостаточны. Эффективность осуществляемых бюджетных расходов низка, в свою очередь, получаемый социально-экономический эффект несоразмерен объему израсходованных средств. Причинами неэффективности производства общественных благ в государственном секторе являются отсутствие рыночной корректировки распределения ресурсов; неадекватное выявление предпочтений и потребностей; неопределенность и неполнота информации и др. Целью нашего исследования является анализ тенденций и особенностей развития государственно-частного партнерства в производстве общественных благ. Привлечение частного предпринимательства к общественным проектам призвано уменьшить нагрузку на государственный бюджет, перераспределить предпринимательские риски между частными и общественными инвесторами, повысить уровень эффективности организации управления. Государственно-частное партнерство (ГЧП) является формой взаимодействия бизнеса и государства, предусматривающей использование технических, финансовых и управленческих ресурсов частного сектора для достижения задач, поставленных государством. В сфере производства общественных благ ГЧП предполагает передачу частному сектору некоторых функций государства, определенных законодательством и гражданско-правовым договором в форме контрактной или институциональной модели с целью привлечения дополнительных инвестиций, распределения рисков, компетенции и

ответственности сторон при сохранении за государством права собственности и функции долгосрочного планирования, контроля и регулирования.

Выделяют следующие модели ГЧП в общественном секторе: Контрактное ГЧП строительство, реконструкция, поставка оборудования, оказание специализированных услуг с использованием высокотехнологичного оборудования. При этом контракт может быть заключен в виде инвестиционного, концессионного или операционного соглашения, договора аренды муниципального имущества с внесением необходимых улучшений (реконструкция, модернизация),контракта на предоставление услуг или управление. Институциональное ГЧП: совместное предприятие с оформлением долей собственности и порядка принятия решения (например, холдинг). Выбор модели зависит от сущностных характеристик конкретного общественного блага, целей и задач государственной политики и существующей практики интеграции и координации усилий государственных и частных операторов. Государство организует свою регулирующую деятельность в сфере партнерства с частным бизнесом в трех основных направлениях. Во-первых, оно вырабатывает стратегию и принципы, на которых действуют отношения бизнеса с обществом в целом и с публичной властью. Во-вторых, оно формирует институциональную среду для разработки и реализации партнерских проектов. В-третьих, оно непосредственно занимается организацией и управлением ГЧП, разрабатывает формы и методы, а также его конкретные механизмы. На настоящее время в России сложилась определенная практика ГЧП, которые представляются как объединения материальных и нематериальных ресурсов общества (государства и местного самоуправления) и частного сектора на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ (благоустройство и развитие территорий, развитие инженерной и социальной инфраструктуры) или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты и т.д.).

Качество образования как один из факторов формирования интеллектуальных ресурсов

Долгодворова Карина Львовна
Санкт-Петербургский Государственный Университет, бакалавр.
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Горбушина Светлана Геннадиевна.

Особую актуальность приобретает качество управления человеческими и, особенно, интеллектуальными ресурсами, в современной России, ориентированной на экономический рост, повышение национальной конкурентоспособности. Во исполнение Указа Президента РФ [1] предполагается обеспечить увеличение производительности труда к 2018 году в 1,5 раза относительно уровня 2011 года и создать к 2020 году не менее 25 млн. высокопроизводительных рабочих мест. Цель работы: рассмотреть одну из приоритетных задач, стоящих перед государством - развитие профессионального образования и рынка квалифицированного труда и предложить пути решения. Как показывает практика, основной недостаток рынка профессионального образования и квалифицированного труда РФ – подходы к планированию и финансированию системы образования. Так, сегодня на рынке труда не хватает специалистов со средним профессиональным образованием, а поддержка на эту форму обучения

составляет всего 0,7% и не планируется увеличивать его долю. При этом, остается большая доля в расходах на высшее образование - 78%, что происходит на фоне ничтожно маленькой доли расходов на общее образование 11% с последующим снижением до 3% к 2015 году. Казалось бы, позитивные изменения в финансировании высшего образования сопровождаются массированной реструктуризацией, а по существу, сокращением многих ВУЗов и расширением сферы платного обучения. Эти обстоятельства снижают доступность образовательных услуг для широких слоев населения: из-за невысокой заработной платы большое количество семей не сможет себе позволить обеспечить детей достойным общим образованием. В то же время, не секрет, что в ряде случаев в ВУЗ поступают в расчете на «отсрочку» от работы и армии, что снижает мотивацию к получению качественного образования. Противодействовать общему снижению уровня образования населения, по нашему мнению, можно следующим образом: сокращение ВУЗов должно сопровождаться с одной стороны повышением имиджа лучших вузов, а с другой - развитием системы среднего профессионального образования, к которой следует привлечь внимание выпускников школ. Что касается финансовых аспектов проблемы – представляется целесообразным применить опыт зарубежных стран и ввести систему грантов, потребительских кредитов на обучение в ВУЗе, и сокращая бюджетные места, пропорционально сокращать и платные. В учебных заведениях среднего профессионального образования следует расширить систему поощрения обучающихся в них студентов в виде стипендий. Это не повлечет за собой расходы Федерального бюджета, т.к. они могут выплачиваться за счет сокращения бюджетных мест в ВУЗах.

Следует отметить также, что ВУЗы имеют довольно слабую связь с потенциальными работодателями, что приводит к диспропорции предложения и спроса на труд. Для этого целесообразно создать подразделения на базе ВУЗов, сотрудники которых искали бы потенциальных работодателей. Желательно привлекать работодателей к формированию совместного учебного плана или к непосредственному участию в процессе обучения, в частности, как базы практики. Данный опыт уже имеют некоторые ВУЗы страны, однако опыт достаточно робкий и «точечный». Идеально было бы также вводить систему рейтинга, согласно которому распределялись бы места на практику и, возможно, последующее трудоустройство в компаниях-партнерах. При этом, именно работодатели способны дать независимую оценку качества образования. Также следует модернизировать систему вечернего образования и очной магистратуры. Часто выпускники ВУЗов сталкиваются с проблемой отсутствия опыта работы, поэтому при составлении учебного плана следует учесть желание студентов продолжать обучаться на 5-6 курсе, совмещая образование с первым достойным опытом работы. За счет этих перечисленных первых шагов, как нам представляется, диспропорция на рынке труда, в том числе и по качественным параметрам, сократилась бы существенно. Без сомнения, требуется уделять большее внимание международным обменам, которые способствуют расширению кругозора студентов, непосредственному включению их в мировой образовательный процесс.

Список литературы:

1. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике»

Передача человеческого капитала в компании

Иванова Ольга Владиславовна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Судова Т.Л.

В современных условиях человеческий капитал является определяющим фактором устойчивого развития [4]. В стоимости компании Microsoft в 2006 г. материальные активы составляли только 5%, остальная же доля приходилась на стоимость бренда и человеческий капитал [5]. Согласно действующей методологии СНС, человеческий капитал не включается в число капитальных активов на том основании, что он не поддается присвоению (знания и навыки, воплощенные в индивидах, не перемещаемы от одного человека к другому и не могут отражаться в балансах предприятий, на которые они трудятся); не поддается измерению; несовместим с конвенциями и институтами, регулирующими стандартные трансакции, получающими отражение в финансовой отчетности. Исследователи не согласны с невозможностью измерить человеческий капитал. В настоящее время существуют методы измерения, в частности: «индикаторный» подход, согласно которому ведется измерение натуральных характеристик человеческого капитала – показателей системы образования: уровень грамотности населения, доли работников с определенным уровнем образования. Вторая группа подходов основана на учете издержек, связанных с формированием человеческого капитала. Также существует подход, основанный на учете получаемых доходов [2]. Представляется необходимым рассмотреть тезис о невозможности присвоения и передачи человеческого капитала между сотрудниками компании. Идея, что имеющиеся у людей знания, навыки, компетенции – это тоже форма капитала, быстро завоевала всеобщее признание еще со времен Т.Шульца [9]. Исходя из формулировки, что человеческий капитал - это преимущественно знания, умения и навыки, рассмотрим передачу одного из составляющих элементов – знаний. Во многих зарубежных компаниях существует система управления знаниями, служащая для передачи знаний между сотрудниками с минимальными трансакционными издержками [4]. Управление знаниями – интегрированный процесс, с помощью которого компания может трансформировать свое интеллектуальное достояние в материальные ценности [3]. Управление знаниями включает в себя несколько основных процессов: развитие нового знания, построение знания, передача знания и его хранение [7]. Разделение знаний – процесс передачи и получения знаний между сотрудниками, способствующий появлению у них нового понимания относительно решаемых в организации задач [6]. Теоретическое обоснование изучения шеринга в организации преимущественно приведено в зарубежных исследованиях. Так, голландские ученые Б.Хоф и М.Хьюзман разработали инструментарий (опросник) для изучения данного процесса [8]. Согласно их концепции, процесс разделения знаний можно представить как совокупность трех компонентов: структурного, когнитивного и компонента отношений. Первый определен понятием транзактной памяти (знание о том, к кому в организации можно обратиться в случае возникающей проблемы), второй – это взаимопонимание между сотрудниками, третий – доверие и хорошие взаимоотношения. Авторы также выделяют внешние контекстные переменные – организационная культура, организационная структура и информационные технологии,- воздействуя на которые, руководство может оказывать влияние на разделение знаний. Опросник Б.Хофа и М.Хьюзман был адаптирован для

российских компаний и использован в исследовании разделения знаний, а также факторов, влияющих на улучшение данного процесса с целью усиления конкурентных преимуществ компании [1]. Полученные результаты согласуются с зарубежными исследованиями и свидетельствуют о том, что руководители могут влиять на процесс разделения знаний между сотрудниками, создавая благоприятные условия (факторы «взаимное согласование» и «неформальные взаимодействия»): сотрудники, имеющие возможность обмениваться знаниями со своими коллегами и тем самым увеличивать запас человеческого капитала, будут повышать конкурентоспособность такой компании на рынке.

Список литературы:

1. - Иванова О.В., Маничев С.А. Психологическая структура процесса разделения знаний// Научные исследования выпускников факультета психологии СПбГУ / под ред. А. В. Шаболтас. — СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2013. — 90-96.
2. - Капелюшников Р.И. Записка об отечественном человеческом капитале: препринт WP3/2012/06. Серия WP3 «Проблемы рынка труда». М.: Нац.исслед.университет «Высшая школа экономики», 2012.
3. - Румизен М.К. Управление знаниями: Пер. с англ. / М.К. Румизен. М.; 2004.
4. - Судова Т.Л. Управление знаниями. Неосязаемые активы в отчете фирмы.- СПб: НИИХ СПбГУ, 2001.- 47 с.
5. - Тугускина Г. Оценка стоимости человеческого капитала предприятий. // «Кадровик. Кадровый менеджмент», 2009, N 11.
6. - Червинская К.Р., Журавлева А.А. Феномен разделения знаний в организационной психологии // Вестн. Санкт-Петербургскогоун-та. 2009. Сер.12. Вып. 1. С. 249–258.
7. - Boer N.I. Knowledge Sharing within Organizations. A situated and relational Perspective. Erasmus Research Institute of Management (ERIM), 2005.
8. - Hoof B., Huysman M. Managing knowledge sharing: Emergent and engineering approaches// Information & Management. Amsterdam, 2008.
9. - Shultz T.W. Investment in human capital // American Economic Review. 1961. Vol. 51. No. 1. P. 1–17.

Последствия повышения акцизов на табачную продукцию в России

Какорина Екатерина Сергеевна
Европейский Университет в г. Санкт-Петербурге, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кипяткова Вера Анатольевна

С 1 июня 2013 года вступил в силу федеральный закон "Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака". В прессе его называют «самым жестким в истории России», а общество относиться к нему с пренебрежением. Возникают обоснованные сомнения, что все запланированное будет реализовано и приведет к намеченным результатам. В планы правительства входит сокращение потребления табачной продукции на 40-50%, что, в первую очередь, уменьшит смертность, которая в 2010 году составила более 2 миллионов человек. В 2004 году 40 стран подписали «Рамочную конвенцию Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) по борьбе против табака», которая стала общим договором в борьбе с «эпидемией». В 2008 году наша страна стала 157-й среди тех, присоединившись к данному соглашению. С 1 июня вступил в силу итоговый вариант российского закона. Несмотря на почти полуторагодичный период обсуждений с представителями различных секторов экономики, его текст до сих пор имеет множество недоработок (например, с определением штрафных санкций) и требует внесения изменений в соответствии с аргументированными жалобами. Используя данные российской

базы RLMS, был проведен статистический анализ на основе 17 периодов с 1994 года по 2012 год (тогда как регрессионные модели построены с использованием данных только за предпоследний период). Общее число опрошенных колеблется от 8340 (в 2005г.) до 17090 человек (2012 г.). Доля мужчин в выборке изменяется от 42% до 45%, а доля женщин – от 55% до 58%. Также в базе содержится информация о детях до 14 лет, их доля минимальна с 2005 по 2008 гг. и равна 13% и максимальна в 1994-1995 гг. (21%). Данная группа была исключена из регрессионного анализа (потому что ей не задавались вопросы про курение). Общий процент курильщиков в среднем равен 26, из которых в среднем 77% мужчин. При этом процент отказавшихся от ответа на вопрос «курите ли Вы в настоящее время?» очень маленький – около 0,04-0,13%, исключая 20011 г (0,24%) и 2012 г (0,15%). В мировых исследованиях подтверждается значимость таких факторов, как образование, пол, возраст. Именно поэтому в данном исследовании они тоже были включены. По итогам они все оказались значимыми. Был подтвержден факт того, что женщины курят меньше и имеют меньше вероятность курить. Чем выше уровень образования у человека, тем меньше он курит. Правительства многих стран заботятся не только о благосостоянии общества, степенью развития собственной экономики, но и об экологии и здоровье населения. Именно поэтому в данной работе была проанализирована модель по зависимости оцениваемого индивидом собственного здоровья от потребления сигарет. Было выявлено, что, чем больше человек курит, тем ниже он оценивает собственное здоровье. Такие страны как Россия и Китай обеспокоены, кроме здоровья, уровнем рождаемости. Чем выше уровень потребления табачных изделий человеком, тем заметнее ухудшается его здоровье, и, как следствие, уменьшается вероятность иметь большое колличество детей. Как было сказано выше, первая связь подтвердилась, вторая – нет. Оценив модель упорядоченного пробита, было выявлено, что количество детей в семье не зависит ни от курения, ни от дохода. Последнее, на наш взгляд, является перспективным направлением для дальнейших исследований в сфере влияния повышения акцизов и сокращения потребления табачной продукции на социально-экономическое развитие России.

Энергоэффективность как решение социально-экологических проблем

Кудрина Анастасия Олеговна
Санкт-Петербургский Государственный Университет Кино и Телевидения, студентка
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Иванова Валентина Васильевна

Специалисты прогнозируют, что при сохранении достигнутых темпов увеличения энергопотребления, мы полностью израсходуем запасы невозобновляемых природных энергоресурсов (газа, нефти, угля) в ближайшие 50 лет. Одним из решений данной проблемы является ограничение потребления электроэнергии, в результате которого уменьшится количество вредных веществ, попадающих в атмосферу в процессе её генерации. Серьёзный энергетический кризис в 1970-х годах XX в. заставил Европу задуматься над экологическими проблемами и начать разрабатывать природоохранные проекты. Жители цивилизованных стран поняли, что выжить в условиях острого энергодефицита можно будет только в жилищах, которые потребляют минимум энергии, поэтому были разработаны проекты энергосберегающих

домов. Главное преимущество таких домов заключается в том, что их эксплуатация дешевле на 60-70% [1]. Кроме того, энергоэффективные дома являются очень выгодным объектом для инвестиций, и спрос на них будет только расти. Следовательно, данная тема является актуальной и требует детального рассмотрения. Целью работы стало определение эффективности строительства энергосберегающих домов с точки зрения экономики. Существуют энергосберегающие дома двух видов: активные и пассивные. Особенностью активных домов является то, что он может сам аккумулировать солнечную энергию в тепловую энергию и электроэнергию. Пассивные же дома отличаются отсутствием необходимости отопления и малым потреблением энергии [3]. Отопление такого здания происходит благодаря теплу, выделяемому живущими в нём людьми и бытовыми приборами. Сдерживающим фактором строительства энергосберегающих домов в России является их относительная дороговизна, они примерно на 15% дороже обычных домов. Однако в 1998 г. был осуществлен пробный проект строительства пассивного дома в микрорайоне «Никулино-2» под присмотром Минобороны РФ, совместно с Правительством Москвы, Минпромнауки РФ, НП «АВОК» и ОАО «ИНСОЛАР-ИНВЕСТ» [2]. В результате осуществления проекта по расчётам специалистов удалось снизить энергопотери здания на 34%, а экономия энергии по сравнению с базовым домом составила 45,5% Ежегодная экономия энергии по сравнению с базовым вариантом составляет 589,1 МВт·ч, что приносит жителям энергоэффективного дома экономию в 2 млн руб. в год [2]. Массовый переход к строительству энергоэффективных зданий в РФ обеспечит солидную экономию средств жителям, существенную экономию энергетических ресурсов в целях их последующего экспорта, который является существенным источником формирования доходной части федерального бюджета. Кроме того, несомненно будет достигнут и положительный экологический эффект.

Список литературы и источников:

1. - Vikertherm.ru [Электронный ресурс] - Электронные данные - Энергетический независимый дом. Режим доступа http://vikertherm.ru/index.php/active-house.html.-Заголовок с экрана.Яз.рус.
2. - Г.П.Васильев.Энергоэффективный экспериментальный жилой дом в микрорайоне Никулино-2//»АВОК».-2002г.-№4.-С.-15-19
3. - Экологичный дом [Электронный ресурс].-Электронные данные.-Экологичный дом. Режим доступа http://www.ekoplat.ru/content_26,свободный.-Заголовок с экрана.Яз.рус.

Социальный капитал компании: проблемы измерения и оценки

Махновская Елена Витальевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: к.э.н., доц. Канаева Ольга Алексеевна

В настоящее время общепризнанным является то, что при формировании устойчивых конкурентных преимуществ компании и, как следствие, повышении ее корпоративной устойчивости, важную роль играют человеческий, социальный и репутационный капиталы компаний. Существует множество подходов к трактовке социального капитала. Это в значительной степени обусловлено многомерностью, многоаспектностью изучаемой категории, а также сложностью количественной оценки СК. Со стороны ученых экономистов социальный капитал стал предметом активного обсуждения и исследования около 15 лет назад, и с тех пор работы по экономике социального капитала стали самостоятельно направленными исследованиями социального капитала, где ранее преобладали социологи,

психологи, антропологи, в некоторой степени политологи. Наиболее четко особенности экономического подхода к трактовке сущности социального капитала были раскрыты в работах Джона Коулмана [2]. Среди работ отечественных экономистов в этой области следует отметить работы Л.И. Полищука и Р.Ш. Меняшева. Экономисты, как правило, трактуют социальный капитал как способность сообществ к коллективным действиям ради достижения общих целей, а в качестве основных элементов СК выделяют социальные сети, нормы поведения и доверие [4]. Одной из отличительных особенностей экономического подхода к трактовке социального капитала является то, что СК рассматривается как нематериальный актив, а значит им можно управлять. В свою очередь, одной из основных проблем, требующих решения и имеющих практическую значимость, является проблема измерения и оценки СК компании. Существующие подходы к измерению СК, как правило, опираются на социологические опросы, а также на данные экспериментов и объективные материалы статистики [3], например, об участии в организуемых компаниями программах и мероприятиях и пр. Параметры измерения социального капитала могут быть прямо или косвенно связаны с основными элементами СК. Оригинальный подход к измерению социального капитала предложили Грутерт, Нараян, Джонс и Вулкок в исследовании, проводимом Мировым банком [1]. В соответствии с предложенным подходом предметом измерения выступают: 1) группы и сети; 2) доверие и солидарность; 3) коллективное действие и сотрудничество; 4) информация и коммуникация; 5) социальное единство и включенность; 6) делегирование полномочий. Существуют проблемы, связанные с измерением социального капитала, а значит и его дальнейшей оценки. Во-первых, из-за разнообразия в подходах к определению социального капитала не существует общепризнанного показателя или группы показателей для его измерения. Во-вторых, социальный капитал в зависимости от цели исследования можно рассматривать на трех уровнях: микро-, мезо- и макро-. Каждый из этих уровней имеет свои особенности, они дополняют друг друга и дают полное представление о СК компании и о месте компании среди других по уровню качества СК. В-третьих, воздействию социального капитала подвержены все заинтересованные стороны компании. Таким образом, измерение социального капитала не может ограничиваться какой-то одной заинтересованной группой или частью одной группы – это свидетельствует о сложности формирования выборочной совокупности для исследования социального капитала компании. В-четвертых, социальный капитал – это категория, тонко реагирующая на любые изменения, происходящие в компании, а значит, измерение социального капитала должно производиться методично и с определенной периодичностью, что является трудоемким и дорогостоящим процессом. В-пятых, данные, полученные методом опроса для измерения СК компании, как правило, являются качественными, такие данные трудно перевести в количественные, их сложно анализировать и оценивать. В-шестых, разные компании, пусть даже заинтересованные в повышении качества собственного социального капитала, могут формировать его в различных сферах, на различных уровнях, могут воздействовать на разные аспекты СК.

Список литературы и источников:

1. – Grootaert C., Narayan D., JonesV.N., Woolcock M. (2004). Measuring Social capital. The World Bank. http:poverty2.forumone.com/files/11998_WP18-Web.pdf

2. - Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные Науки и современность. 2001. С. 121-139.

3. - Полищук Л. Доклад на научном семинаре под руководством Евгения Ясина. 20.05.2011 – www.liberal.ru/articles/5265
4. - Полищук Л., Меняшев Р. Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики, 2011. №3. С. 47.

Роль социальных предприятий в региональной системе социальной защиты населения

Мышинская Анастасия Сергеевна
АОУ ВПО ЛО Государственный институт, экономики, финансов, права и технологий, аспирант
Научный руководитель: ст. науч. сотр., доц. Селиванова Людмила Андреевна

Функционирующая в России сеть государственных учреждений социальной защиты населения, охватывает многие аспекты жизни различных социальных групп, однако очень часто количество и качество государственных услуг оказывается на недостаточном уровне для благоприятного развития социальной сферы региона. Особенно тяжело без соответствующей поддержки со стороны государства приходится наиболее социально незащищенным слоям населения. На федеральном уровне органы социальной защиты населения предпочитают перекладывать «мелкие» социальные проблемы на региональный и муниципальный уровни, однако там зачастую оказывается недостаточно финансовых, сырьевых, человеческих и др. ресурсов для решения всех социальных проблем. Социальные предприятия уже несколько десятилетий возникают и развиваются по всему миру, доказывая свою эффективность, в последнее время они стали появляться и в России. Главное отличие социальных предприятий от других организаций заключается в их социальной направленности. Эти предприятия создаются не для максимизации экономической выгоды, а для решения наиболее острых социальных вопросов. Одним из преимуществ социальных предприятий заключается в том, что они функционируют, используя предпринимательский подход. Социальное предприятие создается ради добра, но со своей финансовой независимостью [1]. В связи с этим, социальные предприятия могут внести существенный вклад в развитие региональной системы социальной защиты населения. На современном этапе развития социальных предприятий в России наиболее эффективно социальные предприниматели могут функционировать только при тесной взаимосвязи с государством, в частности с органами региональной и муниципальной власти. Социальные предприятия могут стать «оружием» государства для решения проблем в системе социальной защиты населения. В первую очередь это взаимодействие заключается в выработке единого, закрепленного законодательством определения «социальное предприятие». До сих пор нет четкого определения данного термина, и свойств, которыми должны обладать социальные предприятия, по которым их можно отличить от коммерческих предприятий с социальными целями. Это необходимо в первую очередь для того, чтобы понять насколько глубоко необходимо государственное вмешательство в деятельность таких предприятий. Во-вторых, для широкого распространения социальных предприятий в регионе, государство может предоставить поддержку на начальном этапе их становления. Примерами такой помощи могут быть налоговые льготы или «налоговые каникулы» на начальном этапе развития организации, льготные условия аренды земли и т.д. В-третьих, в развитие социальной сферы региона, значительный вклад вносят социальные предприятия, решающие наиболее важные проблемы региона, поэтому для помощи социальным

предпринимателям в определении сферы их деятельности региональные органы власти могут создать примерный перечень приоритетных направлений развития социальных предприятий для каждого конкретного региона. Действуя в рамках этих направлений социальные предприятия, смогли бы рассчитывать на дополнительную поддержку со стороны от государства, например, им могут выдаваться гранты на развитие, они могут получать госзаказ на предоставление товаров и услуг, также при необходимости может происходить направление клиентов из государственных учреждений социальной защиты в социальные предприятия. Развитие социальных предприятий в регионе должно принести положительный эффект для его развития. Деятельность социальных предприятий может привести не только к улучшению условий жизни отдельных граждан, но и изменить социальную ситуацию в регионе в целом.

Список источников:

[1] - http://www.nb-fund.ru/about-us/media-about-us/sotsialnyy-biznes-dat-udochku-no-ne-rybku.html

Корпоративная социальная ответственность в России

Новикова Марина Васильевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. филос. наук, доц. Артамошкина Людмила Егоровна.

Социальная позиция, которую занимает организация, напрямую влияет на ее бизнес, поэтому современные компании стремятся не только обеспечить эффективную работу самого предприятия, но и получить высокую оценку общественности, путем взаимодействия с ней. Согласно исследованию 2011 года, проведенному Grant Thornton International, Россия заняла предпоследнее место в рейтинге стран, применяющих на практике принципы корпоративной социальной ответственности. Даже в крупных компаниях тема КСО не является приоритетной. Опрос, проведенный среди читателей РБК, показал, что больше половины респондентов (61,7%) считают, что социально ответственных компаний в России нет. Поддержку от читателей получили такие известные компании как Газпром, Сбербанк, РЖД, Лукойл и др. Цель работы проанализировать опыт компаний за рубежом и рассмотреть, насколько он применим в России. Многие российские компании считают внедрение социальной политики невыгодным для предприятия, однако как показывает практика иностранных компаний, эта политика оправдывает себя. За рубежом для этих целей широкое распространение получила практика учреждения специализированных отделов в обязанности, которых входит создание благоприятных условий на рабочем месте и вовлечение своих работников в общественную жизнь. Политика современных иностранных предприятий ориентирована на создание благоприятного рабочего климата, проведение различных социальных проектов для повышения спроса у соискателей. К примеру, в Германии в 1999 году по инициативе Евангелической церкви была учреждена награда за устойчивую корпоративную и инновационную политику в области занятости «Arbeit Plus». Получение подобной награды повышает, прежде всего, престиж компании. Другим ярким примером может служить Япония, для которой КСО также является внедренной формой экономически-социального взаимодействия. Однако в рамках культурной традиции эта форма ответственности сразу прижилась и получила широкое распространение в бизнесе, так как уже присутствовала в культуре и являлась нормой. Предприятия с развитой корпоративной культурой увеличивают конкурентоспособность компании на рынке труда. Проведение различных

социальных проектов поднимает предприятие в глазах общественности и также является акцией по привлечению клиентов и инвесторов. К примеру, широко известная компания ОАО «КамАЗ» на данный момент проводит благотворительный социальный проект «Изумрудный город» (строительство Нейрофизиологической реабилитационной клиники для детей с ограниченными возможностями). Создание социально ответственного бизнеса в российской действительности осуществляется медленнее, чем в других странах, так как идея КСО базируется на идеалах гражданского общества, которое в России, стране издавна ориентированной не столько на общество, сколько на государство, только зарождается.

Особенности корпоративной социальной ответственности в России

Новицкая Наталья Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Сопин Вадим Станиславович

Социальная ответственность бизнеса в России имеет длительную историю. В социалистический период предприятия принимали активное участие в обеспечении условий безопасности труда, оказывали помощь местным организациям. Традиционно в России большое внимание уделялось вопросам социальной ответственности. Успешный бизнес всегда занимался спонсорством или меценатством. Сегодня, под термином «социальная ответственность» понимается не только благотворительность и спонсорство. Несмотря на то, что в российском бизнес-сообществе широко распространены идеи социальной ответственности, большинство предприятий не связывают свое развитие с реализацией социальных проблем.В современной России, идеи социальной ответственности, не так хорошо разработаны, что обусловлено не только своеобразной экономической ситуацией в России, но и российским менталитетом. Доминирующими ценностями для российского бизнеса остаются: накопление капитала, авторитет и признание. Всерьез об активном участии в жизни общества задумываются преимущественно крупные компании или филиалы международных организаций. Средний и малый бизнес занимается ситуационной благотворительностью. Это связано с рядом причин: Отсутствует общепринятое понимание содержания и форм реализации КСО. КСД компаний имеет, как правило, вынужденный характер, навязанный извне. Общественный запрос только формируется. Доминирует либеральный подход – традиционная благотворительность. В большинстве компаний отсутствует системный подход к КСО. Отсутствуют представления о целях, направлениях и механизмах реализации КСО. Распространено мнение о социальных инвестициях как о издержках компании. КСД многих компаний ориентирована на решение внутренних проблем. Отсутствуют структурные подразделения, ответственные за реализацию КСД. Нефинансовая отчетность мало распространена, нет триединого подхода [1]. Для современного российского бизнеса, реагирующая форма социальной деятельности является наиболее типичной. Бизнес остается на позиции «прямо здесь, прямо сейчас». На российский бизнес накладываются некоторые особенности. Такие факторы как география нашей страны и социально-политическая ситуация, нельзя списывать со счетов, при исследовании реализации принципов КСО в России [2]. Итак, некоторые географические особенности: Огромная территория нашего государства. Разброс и удаленность друг от друга населенных пунктов.

Концентрация капитала в производственных отраслях и сложных регионах. Большое количество моногородов. Особенности, связанные с социально-политической ситуацией в стране: Высокий уровень бедности в регионах. Социальные проблемы регионов. Давление местного самоуправления на бизнес. Российский бизнес, в современных реалиях, с одной стороны пытается применить и внедрить в практику международные принципы, а с другой – стремится выработать индивидуальные подходы к осуществлению социальной ответственности, с учетом особенностей России.

Список литературы:

1. - Формирование концептуальных основ корпоративной социальной ответственности. Монография / под общ. ред. Канаевой О.А., Сопина В.С. Изд-во СПбГУ. 2010

2. - «Социальная ответственность компаний - опыт Запада и России», Ольга Алексеева, Фонд "Общество "Меценат". 2004 г.

Вступление в ВТО как вызов устойчивому развитию России

Стрельцова Анастасия Леонидовна

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, студент

Научный руководитель: асс. Ван дер Мей Надежда Юрьевна

Инновационный путь развития, по которому сегодня идет Россия, невозможен без международного сотрудничества во всех сферах экономики. После девятнадцати лет переговоров был подписан и ратифицирован договор о вступлении России во Всемирную Торговую Организацию (ВТО), и в августе 2012 года наша страна стала полноправным членом этой организации. Существенная либерализация таможенно-тарифной политики на импортную продукцию, снижение заградительных пошлин, отмена части преференций российским производителям и льгот резидентам особых экономических зон в Калининграде и Магадане окажут существенное влияние на национальную экономику. Среди основных последствий вступления России в ВТО можно выделить следующие: рост внутренних цен на газ; снижение таможенных пошлин на импортные лекарства, медицинское оборудование и лекарственные субстанции; уменьшение таможенных пошлин на новые иностранные автомобили с одновременным введением утилизационного сбора на подержанные автомобили; введение нулевых пошлин на импорт свинины в рамках квоты и понижение пошлины на ввоз вне пошлины; падение объема производства сельскохозяйственной продукции; уменьшение государственной поддержки сельскохозяйственным производителям; снижение экспортных пошлин на древесину; отмена субсидий на российскую технику.

Снятие многих ограничений по торговле и тарифам после вступления России в ВТО вызовет приток импортных товаров на отечественный рынок. Снижение средней ставки импортного тарифа на товары с 10 процентов в 2011 году до 7,8 процентов, среднего сельскохозяйственного тарифа с 13,2 процента до 10,8 процентов, средневзвешенной импортной пошлины на промышленные товары с 9,5 процентов до 7,3 процента приведет к поступлению на российский рынок сельскохозяйственной продукции, продукции легкой промышленности, автомобилестроения, фармацевтической промышленности и пр.

Усиление конкуренции между импортными товарами и товарами российского производства будет иметь больше отрицательных, чем положительных последствий для устойчивого развития России. Отечественные предприятия окажутся в жесткой конкурентной среде. По мнению российских экспертов и предпринимателей, в связи с высокой трудо- и энергоемкостью производства, превышающей зарубежные аналоги, устаревшими основными

фондами наши предприятия будут неконкурентоспособны. Под удар попадает и без того слабый малый бизнес, особенно те предприятия, которые связаны с переработкой продукции сельского хозяйства и пищевым производством.

Корпоративная социальная ответственность и трансформация цепочки ценностей на примере компании «АвтоВАЗ»

Схведиани Анги Ерастиевич
Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, доц. Корчагина Елена Викторовна

В течение последних лет на рынке отечественного автомобилестроения произошли серьезные перемены. Среди основных причин изменений были такие факторы внешней среды, как: НТП, усиливающаяся глобальная конкуренция и изменившиеся потребности покупателей, а так же увеличение роли такого инструмента управления, как корпоративная социальная ответственность (КСО) бизнеса в повседневной деятельности компаний. Воздействие этих факторов привело к тому, что компании «АвтоВАЗ», работающей преимущественно на рынке легковых автомобилей, пришлось искать новые пути развития, так как качество ее продукции заметно уступало зарубежным аналогам, а эффективность производственного процесса примерно в 2 раза уступала аналогичному показателю ведущих мировых авто производителей [3]. Осознавая данную ситуацию, руководство компании «АвтоВАЗ» в конце 2007 года разработало комплексную стратегию применения Lean – инструментов и изменения корпоративной культуры организации [1]. Основные цели проводимых изменений заключались в создании эффективной производственной системы, усилении конкурентных преимуществ компании, улучшении репутации компании, сохранении ее доли на Российском рынке, повышении инвестиционной привлекательности [2]. Для достижения поставленных целей, компании пришлось изменить подход к процессу создания ценности на предприятии, отношение к стейкхолдерам и, как следствие, политику ведения бизнеса в целом. Основным инструментом в осуществлении процесса преобразований стала концепция корпоративной социальной ответственности бизнеса, которая позволила менеджменту транслировать изменения по всему предприятию и добиться выше обозначенных целей. Обмен технологий и ценностями между альянсом «Nissan – Renault» и «АвтоВАЗом», создание в 2012 году «Совместной закупочной организации», необходимой для поддержания стандартов качества на всех трех предприятиях, принятие советом директоров 1 февраля 2008 года Кодекса корпоративного поведения ОАО «АвтоВАЗ» изменили сущность ведения бизнеса этой компанией. ОАО «АвтоВАЗ» стал в большей степени социально ответственным перед своим стейкхолдерами бизнесом, изменилось отношение к качеству, к позиционированию своих продуктов и сформировалось четкое видение будущего компании, о чем свидетельствует достижение промежуточных целей, обозначенных в программе развития «АвтоВАЗа» до 2020 года. В ходе исследования, предметом которого являлось изменение цепочки создания ценности компанией ОАО «АвтоВАЗ» в течение последних 6 лет, ставились задачи по формализации процесса проведения преобразований на предприятии, выявлению ключевых барьеров, которые тормозили процесс развития, и факторы, оказавшие наибольшее позитивное влияние. Таким образом, была достигнута основная цель проведения данного исследования –

отражение процесса трансформации цепочки создания ценности на примере ОАО «АвтоВАЗ» в результате систематического применения инструмента КСО на предприятии в течение последних шести лет. В результате проведенного исследования была произведена оценка декларируемых в 2007 и достигнутых в 2013 году экономического и социального эффектов и выработаны рекомендации по дальнейшему совершенствованию процесса внедрения инструмента КСО в повседневную деятельность компании.

Список литературы и источников:

1. - Кундачкян Р.М. Социальная ответственность бизнеса в России и за рубежом.- Казань.: КГУ, 2008. – с. 9 – 10.
2. - Годовой отчет открытого акционерного общества «АвтоВАЗ» за 2009 год [электронный ресурс] - http://www.lada.ru/images/annuals/annual_2009.pdf (Дата обращения: 28.09.2013)
3. - Стратегия управления Лин – изменениями производственной системы: подход «АвтоВАЗа» [электронный ресурс]. - http://www.leanforum.ru/content/files/library/RLF_II/RotmaniEG.pdf (Дата обращения: 28.09.2013)

Третий сектор экономики: некоммерческие организации как субъект социального партнерства

Тарасова Светлана Дмитриевна
Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения, студент
Научный руководитель: канд. техн. наук, доц. Иванова Валентина Васильевна

Наряду с государством и частным сектором функционируют организации, созданные для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей; в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ [1]. Это, так называемый, «третий сектор» экономики. НКО-сектор активно взаимодействует с властью, бизнес-структурами, населением, выполняет роль общественного эксперта. Цель работы состоит в том, чтобы проанализировать процесс институциализации НКО как субъекта социального партнерства, выявить внешние факторы, которые находятся вне сферы постоянного контроля руководства НКО, но которые косвенным или прямым образом влияют на эффективность управления некоммерческими организациями. Для достижения поставленной цели необходимо решение ряда задач: рассмотреть роль некоммерческого сектора в социально-экономической сфере; определить взаимоотношения НКО с государством и бизнес-сообществом; предложить меры, способствующие развитию некоммерческого сектора. Возникновение некоммерческих организаций в той или иной области говорит, во-первых, о желании граждан защитить собственные интересы или интересы определенной группы людей и организаций в отношениях с государством; во-вторых - о наличии таких интересов и об определенном столкновении их с интересами государства. Деятельность НКО в области социальной политики реализуется в зависимости от их «отраслевой направленности» и основных форм деятельности, а также от их готовности к участию в разработке и реализации изменений в социальной сфере. Некоммерческие организации являются производителями социальных услуг. Организованная общественность влияет на направленность и способы реализации социальной политики, в т.ч. на

увеличение или уменьшение спроса на услуги (предлагая социальные инновации, помогая формировать социальный запрос). НКО являются проводниками или противниками перемен, влияя на мнение заинтересованных групп и т.д. На сегодняшний день у некоммерческого сектора сложился имидж социального института, который весьма неравномерно представлен в различных сферах общественной жизни. Эксперты отмечают недостаточную эффективность некоммерческого сектора в России, разобщенность НКО, отсутствие общей идеологии развития межсекторного сотрудничества [2].

Эффективные механизмы сотрудничества еще только начинают вырабатываться и определяться. Представляется, основным фактором, который усложняет развитие этих отношений является влияние государства на их выстраивание. Власть опасается негативных проявлений со стороны НКО, поэтому оказывает давление, как на сами некоммерческие организации, так и на взаимодействие их с частным сектором. Причем, сомнений в том, что государство и НКО взаимодействуют в сфере предоставления социальных услуг, нет. Однако, возможно ли назвать такое взаимодействие социальным партнерством? Власть выстраивает отношения с теми организациями, в которых видит эффективных проводников и исполнителей социальных заказов государственных структур. Также, отрицательным моментом является тот факт, что в большинстве случаев бизнес использует возможности НКО для формирования собственного положительного имиджа, а некоммерческие организации воспринимают бизнес-сообщество как источник финансирования и не стремятся выстраивать с ним партнерские отношения. Важными факторами, способствующими усилению роли НКО, являются изменение позиции власти по отношению к некоммерческому сектору, выработка механизма развития социального партнерства со стороны государства – во многом под воздействием отношения власти к НКО современный бизнес не заинтересован выстраивать отношения с «третьим сектором», а также консолидация самого некоммерческого сектора. НКО необходимо формирование имиджа не «просителя», а реального помощника и партнера.

Список литературы:

1. - Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»;
2. - Информационно-аналитические материалы о деятельности некоммерческого сектора, 2011, с.42-44.

Социальная защищенность работников российских народных предприятий

Хабибуллин Рифат Илгизович
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, доц. Юдина Тамара Николаевна

Тезис о сохранении авторитаризма на многих российских предприятиях подтверждают данные международного доклада Kelly Global Workforce Index, согласно которым большинство россиян утверждает, что на их предприятии практикуется авторитарный стиль руководства [1]. В связи с этим актуальными остаются проблемы привлечения творческого потенциала работников предприятий, а также повышения экономической эффективности субъектов хозяйствования на базе партисипативного менеджмента и демократизации собственности в целях гармонизации отношений на производстве. Особый интерес представляет опыт решения данных проблем в рамках такой модели коллективного хозяйствования, где работники выступают в качестве доминирующего собственника своих предприятий. Речь идет об акционерных

обществах работников (народных предприятиях – НП), на которых выработаны и соблюдаются правила совладения и хозяйственного распоряжения ресурсами фирмы, блокирующие конфликт интересов субъектов внутри коллектива. Теоретическое обоснование такой возможности содержится в трудах Нобелевского лауреата по экономике (2009 г.) Элинор Остром. Целью работы является исследование уровня социальной защищенности работников российских предприятий, совладельцами которых они являются. Объектом исследования выступают предприятия, находящиеся в собственности работников, представленные в различных отраслях российской экономики. Они включают в себя как крупные закрытые акционерные общества работников, такие как ЗАОр «Набережночелнинский КБК им. С.П. Титова», ЗАОр «Туринский ЦБЗ» и др., на которых занято свыше тысячи человек, так и небольшие предприятия с числом работников от нескольких десятков до нескольких сотен человек. Результатом исследования является выявление факторов, обеспечивающих высокую социальную защищенность работников НП, среди которых: (1) защищенность НП от рейдерских захватов и поглощений за счет концентрации большей части капитала в руках работников; (2) наделение работников акциями пропорционально сумме их заработной платы за истекший год, что стимулирует высокопроизводительный труд; (3) реализация принципов социальной справедливости в виде наличия ограничений как максимальной доли акций одного работника-акционера (не более 5% от уставного капитала), так и максимальной зарплаты руководителя, которая не может превышать среднюю зарплату на НП больше чем в 10 раз.; (4) реализация механизма негосударственной накопительной пенсии через акции, выкупная стоимость которых зависит от величины стоимости чистых активов предприятия, что формирует заинтересованность работников в долговременных вложениях прибыли в развитие производства; (4) поддержка элементов социальной инфраструктуры, выражающаяся в обеспеченности работников жильем, а также в строительстве за счет предприятия объектов соцкультбыта, направленных на улучшение качества жизни работников; (5) выделение значительных средств работникам на оплату медицинских услуг, компенсация расходов на образование и т.д.; (6) участие работников в управлении и контроле хозяйственной деятельности, способствующее нейтрализации социальных конфликтов на предприятии; (7) систематическое повышение квалификации работников и создание условий для их обучения. Что касается оплаты труда, как правило, работники на НП получают существенно больше, чем на аналоговых предприятиях отрасли. Например, самая высокая среднемесячная заработная плата в г. Набережные Челны наблюдается именно на НП «Набережночелнинский картонно-бумажный комбинат им. С.П.Титова». По уровню социальной рентабельности комбинат находится на одном из первых мест среди предприятий Республики Татарстан. Около 1 млн. рублей ежегодно комбинат расходует на благотворительные цели.

Организационно-правовая модель НП, базирующаяся на коллективной собственности и учитывающая интересы рядовых работников, представляют значительный интерес в решении многих социальных проблем и обеспечении динамичного социально-экономического развития.

Список литературы и источников:

1. - Сотрудники в России довольны своими руководителями, но не всегда довольны их методами управления. Электронный ресурс: http://kellyservices.ru/RU/About-Us/News/2012/3092012/.