Оглавление

Секция: «Интеграционные процессы и проблемы конкурентоспособности в экономике»..... 16

Акимова Алена Александровна, Филиппова Татьяна Станиславовна
Теоретические концепции международной интеграции 16

Бахаутдинов Тимерхан Шамилевич
Показатели оценки конкуренции на региональных товарных рынках 17

Белоусов Константин Юрьевич
Влияние интеграционных процессов на смену парадигм устойчивого развития 18

Бенсон Изабель Назиховна
Проблемы устойчивого развития экономики России..... 20

Бондаренко Юлия Павловна
Институциональная поддержка спроса на инновации..... 21

Глазман Григорий Львович
Международное сотрудничество России в научно-технической сфере как фактор глобализации инновационных процессов 22

Грищенко Михаил Анатольевич
Сущность и соотношение территориальных общественных систем и кластеров 24

Евсеенко Виолетта Валентиновна
Роль топливно-энергетического баланса в повышении конкурентоспособности российской экономики..... 25

Евсюков Виктор Германович
Проблемы международной интеграции горнодобывающих предприятий РФ..... 26

Иванова Ольга Владиславовна
Управление знаниями в социально ответственных компаниях 28

Ипатова Анастасия Анатольевна
Интернационализация строительных компаний и проблемы конкурентоспособности 29

Кирсанова Екатерина Дмитриевна
Конкурентоспособность в глобальной экономике 30

Королев Дмитрий Юрьевич
Арктика как источник международной интеграции (на примере некоторых регионов СЗФО)..... 32

Кузнецова Елена Владимировна
Сланцевая революция и конкурентоспособность российской экономики 33

Лахтина Александра Ильинична
Управление конкурентоспособностью продукции нефтяной отрасли Российской Федерации 35

Мальков Дмитрий Геннадьевич
Государственный заказ как инструмент повышения конкурентоспособности экономики России 36

Мамедова Елена Дмитриевна
Институт доверия как фактор экономической эффективности 38

Махновская Елена Витальевна
Корпоративная социальная политика как инструмент накопления социального капитала компании 39

Мямлин Алексей Павлович
Государство в экономике: дилемма свободы и регулирования 41

Подзолова Тамара Александровна
Влияние добывающей промышленности на конкурентоспособность российской экономики 42

Пугачев Андрей Александрович
Налоговая конкуренция или налоговая консолидация: опыт интеграции ЕС 43

Ромали Юлия Георгиевна
Российская модель поддержки АПК в условиях ВТО 45

Согомонян Хачик Татулович
Открытость и автаркия: преимущества и проблемы выбора монетарной политики как части экономической политики 46

Соткин Иван Сергеевич
Эволюция функций государства в экономике: российские особенности и глобальные тенденции 48

Терехова Алена Вячеславовна
Проблемы развития и конкурентоспособности малого бизнеса в России 49

Фёдорова Мария Владимировна
Сетевой контракт как инструмент инвестирования инфраструктурного комплекса железных дорог 50

Цейковец Никита Валерьевич
Внешнеполитические ориентиры обеспечения экономической безопасности государства в условиях международной интеграции 52

Чеснокова Мария Сергеевна
Основные положения модели Г. Хофштеде 53

Чичканова Диана Андреевна
Анализ инвестиционной привлекательности Тульской области 54

Шаверина Анна Александровна
Трансакционные издержки на рынке труда современной России 55

Щукин Юрий Анатольевич
К вопросу о технологических укладах 57

Юрьева Евгения Александровна
Нейроэкономика и её применение 58

Daniel Buc
Usage of value at risk method 59

Juraj Cug, Pavol Kubala
Rating – the tool for evaluating company 60

Veronika Frnková, Milan Vašanič
The way to the restoration of functions of the financial sector EU 61

Petra Gavlaková
Foreign direct investment and competitiveness in terms of economic integration 62

Gabriela Masárová
Business-to-business environment – types of organizational customers 63

Erika Spuchľáková**,** Milan Vašanič
Investments of capital market 64

Katarína Valášková
Global Retailers on Post-Recession Consumer Markets 65

Katarína Zvaríková**,** Daniel Žilovec
Financial literacy 67

Секция: «Развитие международных рынков капитала» 68

Алексеев Дмитрий Олегович
Роль финансовых инноваций на рынке государственных ценных бумаг Европы 68

Аллахвердиев Джалал Шемседдин оглы
Sovereign debt issues and WTO (Проблемы государственного долга и ВТО) 69

Арешкина Екатерина Сергеевна
Текущее и будущее положение российских холдинговых структур на

международном рынке капитала (на примере нефтегазового сектора) 70

Балакирева Любовь Юрьевна
Перспективы страхования на водном транспорте в рамках реализации специфических обязательств Российской Федерации, принятых при вступлении во Всемирную торговую организацию 71

Барановская Анна Игоревна
Возможности хеджирования на российском фьючерсном рынке 72

Булатов Кирилл Андреевич
Трансформация финансовой отчетности: РСБУ и МСФО 73

Васильева Мария Александровна, Баранова Анна Павловна
Изменения на российском рынке страхования после вступления России в ВТО 74

Ващук Ангелина Эдуардовна
Использование интегрированных информационных технологий в ЖКХ с целью создания эффективной системы финансового планирования..... 76

Викулаев Павел Сергеевич
Проблемы и перспективы реформирования учета операций аренды 77

Виленская Анастасия Викторовна
Современные подходы к финансированию научных исследований и разработок..... 78

Головачев Алексей Валерьевич, Гущенков Всеволод Игоревич
Страхование редких событий, фактор времени и феномен неопределенности. 79

Емельянова Ксения Игоревна
Вопросы развития российского страхового рынка в условиях вступления РФ в ВТО (социальный аспект) 80

Жигалова Марина Сергеевна
Перспективы развития валютного сегмента российского рынка деривативов с позиции хеджирования..... 81

Залыев Ф.
Корпоративные ценные бумаги и их роль на фондовом рынке..... 82

Зонин Филипп Владимирович
Государственная финансовая поддержка неприбыльных проектов в нефтегазовой отрасли..... 83

Исмайилли Эльбрус Вахид оглы
Азербайджанские финансовые институты в условиях ВТО (Financial institutions of Azerbaijan under WTO) 84

Колесникова Татьяна Васильевна
Особенности государственного долга КНР 85

Кононова Анастасия Валериевна
Развитие услуг обязательного и добровольного страхования в Российской Федерации в условиях вступления в ВТО 86

Кузьмин Сергей Александрович
Актуальные проблемы развития российского страхового рынка в условиях вступления РФ в ВТО 87

Курепанов Валерий Дмитриевич
Развитие российских институтов коллективного инвестирования с учетом мировых интеграционных процессов 89

Лебедева Полина Михайловна
Калькуляционная политика и оценка инвестиционной привлекательности 90

Лесникова Наталья Степановна
Внешние факторы финансовой неустойчивости российских эмитентов 91

Лю Лу
Место и роль иностранного банковского капитала в банковском секторе Китая 93

Макаров Денис Юрьевич
Российский рынок страхования: фактор ВТО 93

Мельникова Александра Викторовна
Регулирование инвестиционной деятельности страховых организаций на современном этапе 95

Мирхабутдинова Регина Ильдусовна
Тенденция развития справедливой стоимости в России 96

Морозова Карина Юрьевна
Практика раскрытия информации о финансовых рисках в бухгалтерской отчетности организаций реального сектора экономики: требования и проблемы 98

Никоноров Анатолий Евгеньевич
Размещение российских акций на международных рынках капитала. 99

Новожилов Яков Павлович
Проблемы государственного долга и ВТО 100

Ордина Татьяна Николаевна
Роль аудита в развитии международных рынков капитала 101

Панков Александр Юрьевич
Лимитные опционы 102

Патаганян Нарэк Кароевич
Страхование предпринимательских рисков: особенности реализации в России 103

Парфенов Александр Александрович
Система опережающих индикаторов кризисных явлений на российском фондовом рынке как инструмент повышения эффективности портфельного менеджмента 103

Пироговская Инга Николаевна
Влияние МСФО на деятельность российских страховых организаций 105

Путренков Сергей Иванович
Инновационный путь развития российской экономики 106

Рубановская Мария Анатольевна
Перспективы развития российского страхового рынка в условиях интеграции: применение зарубежного опыта при разработке новых страховых продуктов 106

Садчикова Анна Кирилловна
Актуальные проблемы развития российского страхового рынка в условиях вступления РФ в ВТО 108

Светлов Кирилл Владимирович
Об одном подходе к определению маржи за кредитный риск 109

Семенова Марина Сергеевна
Влияние присоединения России к ВТО на корпоративные банкротства (на примере автомобильной отрасли). 110

Субхангулов Рамиль Амирович
Интеграция России в мировую биржевую систему в условиях финансовой глобализации 111

Тарасова Светлана Дмитриевна
Анализ проблем инвестирования в произведения искусства 112

Тахтаева Римма Шаймардановна
Развитие статистики Республики Казахстан 114

Терентьева Екатерина Алексеевна
Особенности денежной интеграции во второй половине XX века 115

Титов Виктор Олегович
Практика применения проектного финансирования на различных уровнях 116

Тихомирова Елена Владимировна
Вступление России в ВТО: конец отечественного страхования или новые возможности? 117

Фаизова Анна Андреевна
О проблеме учета процентных ставок при формировании страховых резервов в долгосрочном страховании 119

Фролова Елизавета Андреевна
Бухгалтерская отчетность в условиях автоматизированной обработки данных 120

Шишканова Елизавета
Особенности финансирования сделок корпоративного контроля с участием российских компаний 121

Шубина Анна Викторовна
Результаты применения МСФО в российских компаниях как часть развития бухгалтерского учета 123

Шукуров Р.
Теоретические подходы к формированию институтов банковского регулирования и надзора 124

Черняева Мария Андреевна, Кротова Анна Михайловна
Россия и ВТО: будущее страхового рынка 125

Чиригба Астанада Геннадьевна
Укрепление финансовых интеграционных связей с Российской Федерацией как фактор развития экономики Республики Абхазия . 126

Allahverdiyev Ulvi
Banks and fond market in financial crisis: effects of crisis 128

Секция: «Международная экономическая интеграция: тенденции XXI века» 129

Аветисян Айк Оганнесович
Армения после вступления в ВТО: преимущества и проблемы 129

Акбиева Айдан Руслановна, Апанасенко Яна Вячеславовна
Инвестиционный климат стран Таможенного союза 130

Арсентьева Алёна Олеговна
Проблемы трудовой миграции из стран СНГ в Россию 132

Баранова Анна Павловна, Васильева Мария Александровна
Международная интеграция в сфере аудита 133

Березницкая Анна Николаевна
Проблемы развития инвестиционных процессов в странах Таможенного союза в условиях региональной интеграции 135

Броян Тосун Джасмович, Мовсесян Геворк Карапетович
Интеграция мировых стандартов аудиторской деятельности в практику аудита в РФ 136

Бугаев Максим Андреевич
Сценарии развития Таможенного союза с учетом опыта ведущих интеграционных объединений 138

Вергун Алла Николаевна
БРИКС – новый формат интеграции стран-лидеров развивающегося мира 139

Виташевская Виктория Николаевна
Российские страховые компании на рынке Германии: шансы и ограничения проникновения 140

Гаврилова Алена Юрьевна
Интеграция законодательства России в международное право на примере новых правил трансфертного ценообразования 142

Гапочка Александр Александрович
Международные транспортные коридоры как фактор развития в рамках ЕврАзЭС 143

Грачев Григорий Владимирович
Международная экономическая интеграция как механизм сдерживания "валютных войн" 145

Григорьева Анастасия Сергеевна
Применение сетевого подхода в рамках исследования процесса распространения RFID-технологий 146

Давыдов Александр Сергеевич
Привлечение прямых иностранных инвестиций в РФ: интеграционные аспекты 147

Евсюков Яков Вадимович
Азербайджан и интеграционные процессы: официальная позиция и ее объяснения 149

Ерещенко Виктория Юрьевна
Развитие интеграции России в мировой рынок услуг 151

Есипова Дарья Евгеньевна, Рендакова Мария Сергеевна
Энергетический диалог России и ЕС: вчера, сегодня, завтра 152

Кашаев Тимур Равшанович
Влияние развития процесса интеграции России в международную торговую систему на экономику Санкт-Петербурга и Ленинградской области 154

Кекеева Данара Эрдниевна
Макао – китайский Лас-Вегас XXI века 155

Ким Су Ир
Инвестиционное соглашение между КНР, Республикой Корея и Японией и его значение в контексте региональной интеграции в Северо-Восточной Азии 156

Качесова Анастасия Эдуардовна, Кокарева Ксения Андреевна
Энергетический аспект в региональной экономической интеграции 158

Корепанов Антон Алексеевич
Валютная интеграция на постсоветском пространстве: формы проявления, тенденции и перспективы 158

Лазарева Елена Алексеевна
Роль форума АТЭС в интеграционных процессах АТР, Россия и АТЭС 160

Лобарева Юлия Сергеевна
Перспективы «зелёного» роста в ЕС 161

Мелихова Мария Владимировна
Роль брендов в процессе интеграции международных компаний 163

Мокринская Надежда Анатольевна
Тенденции в области прямых иностранных инвестиций в 21 веке на фоне глобальных интеграционных процессов 164

Новикова Ольга Алексеевна
Стратегия международного бизнеса ОАО «Ярославский завод дизельной аппаратуры» 166

Павлова Илона Александровна
КНР: роль культурного наследия в экономическом развитии страны 167

Попова Антонина Александровна
Перспективы развития инвестиционного потенциала стран ЕврАзЭС 168

Попова Екатерина Юрьевна
Рынок услуг здравоохранения в современном мире на примере кардиохирургии 170

Путилин Игорь Васильевич
Организация единого страхового законодательства в рамках «Евроазиатское экономическое содружество» (ЕврАзЭС) 171

Сидоренко Екатерина Андреевна
Современные тенденции ввоза прямых иностранных инвестиций в экономику стран Латинской Америки 172

Терлеева Антонина Витальевна, Шенбергер Татьяна Юрьевна
Деятельность Международной Организации Справедливой Торговли в развивающихся странах: за и против 174

Толоконцев Александр Сергеевич
Энергетическое партнерство в рамках Шанхайской Организации Сотрудничества 176

Худяков Константин Игоревич
Современные тенденции развития российско-украинских экономических отношений 177

Цветова Ирина Александровна, Грибанова Анастасия Сергеевна
Ведущие международные аудиторские компании 177

Шубникова Асель Эльчин Кызы
Транс-Евразийский коридор Razvitie как новый толчок развития российской экономики 179

Щербаткина Любовь Сергеевна
Финансово-экономические последствия вступления в Евросоюз для Греции 181

Элентух Светлана Валерьевна
Влияние Таможенного Союза на международный маркетинг компаний 182

Чжоу Тин
Development of APEC and the role of China 183

Цзэн Жун
A research on economic integration involving China, Japan and Korea 185

Секция: «Применение математических методов и информационных технологий при исследовании интеграционных процессов» 187

Бармина Анна Валерьевна
Многофакторные модели прогнозирования фондового рынка 187

Бубенко Екатерина Александровна
Различные подходы к составлению индекса американского доллара 188

Воеводин Михаил Михайлович
Определение границ возможного применения вычислимых моделей общего равновесия в процессе анализа внешнеэкономических факторов 190

Деткова Юлия Дмитриевна
Применение статистических методов для анализа продаж электронных авиабилетов 191

Довженко Сергей Евгеньевич
Финансовая устойчивость предприятий как фактор эффективной интеграции в международную торговую систему 192

Корф Василий Петрович
Сопоставительный анализ контрольных цифр приема граждан для обучения по образовательным программам ВПО 193

Лебедев Тимофей Андреевич
Моделирование экономического роста с учетом технического прогресса в условиях открытой экономики 195

Маслова Наталья Александровна
BI-системы как инновационный инструмент при управлении рисками в логистике 196

Мелешкин Михаил Игоревич
Оценка человеческого капитала в МГУ им. М.В. Ломоносова и СПбГУ в рамках программ развития 197

Миронова Елена Алексеевна
Современные методы анализа тенденций интеграции страховой компании в российский рынок автострахования 198

Настыч Мария Александровна
Форма экономической интеграции компаний как решение стратегической игры 200

Романов Ярослав Евгеньевич
Эффективность интеграционных процессов в минерально-сырьевом комплексе 201

Савенко Александра Сергеевна
Мировой опыт государственного регулирования использования попутного нефтяного газа 202

Чудинова Екатерина Алексеевна
Применение методов построения и анализа социальных графов для проведения маркетинговых исследований и продвижения брендов. 204

Eric Neumeyer, Güllü Temizsoy, Bertrand Boadi
How does the new information technology complicate the integration of sub processes in existing processes? Security has to be observed..... 205

Секция: «Экономическая интеграция на микроуровне» 207

Аржаник Екатерина Петровна
Интеграция государства и частного бизнеса в развитии социальной инфраструктуры 207

Афанасьев Егор Михайлович
Создание совместного предприятия: венчурное инвестирование 208

Бирюков Кирилл Константинович
Участие в бенчмаркинговых сетях как способ кооперации в инновационной сфере..... 210

Валиева Динара Акрамовна
Место России в международной системе открытых инноваций 211

Глазырина Светлана Игоревна
Построение бизнес-модели компании, основанной на привлечении венчурных инвестиций в сфере «чистых технологий»..... 212

Елизарова Екатерина Владимировна
Интеграция информационных систем управления проектами и финансового мониторинга 213

Зубарева Александра Алексеевна
Актуальные направления интеграции государства и бизнеса в инновационной сфере..... 215

Козлова Татьяна Николаевна
Стратегические альянсы как фактор повышения конкурентоспособности банков..... 217

Королева Анна Владимировна
Интеграционные процессы в региональной экономике, обусловленные формированием кластеров 218

Кривогин Павел Викторович
Основные проблемы формирования предпринимательских сетей в строительстве..... 219

Куралесова Алёна Дмитриевна
Особенности формирования стратегических альянсов в сфере люксовых брендов..... 221

Кутепова Мария Викторовна
Эффективность интеграционных процессов в горнодобывающей отрасли 222

Логинова Анна Витальевна, Баранова Мария Сергеевна
Интеграция логистической деятельности в структуру транспортного холдинга в сфере грузовых перевозок..... 224

Мамонова Оксана Анатольевна
История развития системы оценки эффективности менеджмента в России 225

Молчанов Алексей Николаевич
Стратегические ориентиры интеграции инноваций в экономику России: опыт, планы, перспективы..... 226

Мукконен Татьяна Николаевна
Особенности и проблемы малых инновационных предприятий, создаваемых в высших учебных заведениях. 228

Перепелица Алексей Геннадьевич
Модель интегрированной системы поставок в рамках взаимодействия предприятий в цепи поставок..... 229

Прокопенко Анастасия Сергеевна, Рудых Елизавета Викторовна
Актуальные проблемы интеграции науки, высшей школы и бизнеса 231

Ремезова Ольга Анатольевна, Корчагина Алена Сергеевна
Ключевые проблемы и основные тенденции развития российского рынка слияний и поглощений..... 231

Самоленков Сергей Викторович
Особенности интеграционных процессов в газовой отрасли России 233

Сылкина Ксения Сергеевна
Анализ способов интеграции в рамках долевого соглашения между инвестором и инноватором 234

Усова Екатерина Юрьевна
Основные риски, возникающие при стратегическом управлении процессом коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в рамках стратегии внутреннего использования..... 236

Черненко Максим Васильевич
Развитие методов определения эффективности международных экономических связей 237

Чжэн Янань
Инновационная политика РФ и КНР и её влияние на экономический рост..... 238

Шумская Екатерина Игоревна
Особенность формирования кластерной экономики в России..... 239

Секция: «Интеграционные процессы и проблемы конкурентоспособности в экономике»

Теоретические концепции международной интеграции

Акимова Алена Александровна, Филиппова Татьяна Станиславовна
Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова, студенты
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кузьмин Иван Григорьевич

Международная экономическая интеграция (МЭИ) – явление XX века. Она отражает реальную хозяйственную ситуацию современности – необходимость консолидации ресурсов, эффективного размещения производства с учетом их наличия, обеспечения устойчивого спроса на продукцию и услуги. Сегодня очевидно, что чем активнее страна включается в систему мирохозяйственных связей, тем точнее выверен ее курс взаимодействия с остальным миром, тем выше благосостояние общества и его граждан. Поэтому знание закономерностей развития мирового хозяйства, меры успеха одних стран и кризисного состояния других, сегодня знать просто необходимо. Актуальность темы предлагаемого исследования заключается, в том, что развитие интеграционных процессов является важнейшей характеристикой современного мирового хозяйства, и экономическая интеграция помогает странам более рационально использовать сырьевые, топливные, трудовые и финансовые ресурсы, улучшить территориальное разделение труда. От обыкновенного экономического сотрудничества, базирующегося главным образом на торговле, экономическая интеграция отличается дальнейшим углублением всесторонних связей, сращиванием производственных процессов отдельных стран. Таким образом, международная экономическая интеграция становится неотъемлемой частью глобализации.

Целью исследования является изучение теоретических концепций международной экономической интеграции. При этом должны решаться следующие задачи: формирование представлений о сущности международной экономической интеграции; определение основных теорий международной экономической интеграции; выявление особенностей современного этапа международной экономической интеграции; изучение интеграционного опыта России. Изучением теории международной экономической интеграции занималось множество ученых, которые формировали различные направления, среди которых наиболее известными являются неолиберализм, неокейсианство, дирижизм. Немаловажный вклад в развитие этих направлений внесли В. Репке, С. Рольф, О. Ростоу, Г. Мюрдаль, Р. Купер и отечественные экономисты Н.П. Шмелёв и Ю.В. Шишков. Международная экономическая интеграция – это процесс срастания экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе устойчивых экономических связей между их компаниями. Дальнейшее развитие и совершенствование форм международной экономической интеграции, возможно, приведет к политическому союзу, т.е. к превращению интеграционного объединения в конфедеративное государство со всеми вытекающими последствиями, включая образование центральных органов с еще большими полномочиями и властью, чем наднациональные институты управления.

Первой и простейшей формой интеграции считаются зоны свободной торговли. Государства образуют их для того, чтобы расширить рынки товаров,

капиталов, рабочей силы за счет либерализации их перемещения на территории вошедших в зону государств, в частности, во внешней торговле снимаются таможенные формальности и таможенные пошлины. Вторая форма МЭИ – таможенный союз, в котором государства проводят общую внешнеторговую политику, а также политику движения капитала и рабочей силы по отношению к третьим странам, что позволяет им снять таможенные границы между собой. В результате формируется относительно единое экономическое пространство.

Международная экономическая интеграция – это характерная особенность современного этапа мировой экономики. В конце XX века она стала мощным инструментом ускоренного и гармоничного развития региональных экономик и повышении конкурентоспособности на мировом рынке стран-участниц интеграционных группировок.

Показатели оценки конкуренции на региональных товарных рынках

Бахаутдинов Тимерхан Шамилевич
Ульяновский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Москальонов Сергей Александрович

Устойчивое социально-экономическое развитие региона во многом зависит от того, насколько слаженно работают конкурентные механизмы, соблюдается антимонопольное законодательство и как региональные органы власти способствуют этому. В федеральном законе «О защите конкуренции» приводятся основные методики для выявления сговора и измерения уровня монополизации, которые не всегда могут дать полную информацию о ситуации в отрасли. Например, на рынке действуют две фирмы, и индекс Херфиндаля-Хиршмана указывает на высокий уровень концентрации, однако может возникнуть ситуация, когда между фирмами отсутствует сговор, и поэтому нельзя сделать однозначные выводы об интенсивности их монопольных действий. Основными пунктами анализа состояния конкурентной среды являются определение временных, географических и продуктовых границ рынка, а также анализ уровня концентрации на товарных рынках и барьеров входа в отрасль. Помимо определения уровней концентрации, таких как индекс Лернера, индекс Джини и индекс энтропии, можно исследовать стратегическое взаимодействие фирм с помощью эконометрических и теоретико-игровых моделей.

В качестве эконометрического метода может быть использован показатель Панзара-Росса (статистика H), который часто применяется для анализа банковского сектора. Статистика H позволяет сопоставить изменение цен на факторы и доход фирмы. В качестве регрессоров могут быть показатели, характеризующие стоимости привлеченных средств, стоимости трудовых ресурсов и стоимости прочих расходов. Показатель H складывается как сумма коэффициентов регрессии и может принимать следующие значения: если он равен единице, на рынке действует совершенная конкуренция, в случае монополии показатель должен быть меньше нуля, значение в интервале между нулем и единицей соответствует монополистической конкуренции. Несмотря на широкое применение данного метода в банковском секторе существуют работы, анализирующие также рынок авиакомпаний и автотранспортных услуг. Тем не менее, при попытке реализации расчетов исследователь сталкивается с проблемой отсутствия необходимой информации, доступ к

которой имеют только антимонопольные органы. Использование теоретико-игровых моделей помогает преодолеть данную проблему. Кроме использования основных классических игровых моделей Курно, Бертрана, Штакельберга в антимонопольном регулировании применимы игровые алгоритмы анализа аукционных торгов, позволяющие выявлять сговор между участниками. Например, при проведении региональными органами власти тендера на оказание услуг или работ, участники торгов могут договориться о коллективных действиях для получения наиболее выгодного контракта с начальной (максимальной) ценой. От точности в интерпретации действий участников, будет зависеть соблюдение всех правил «честной игры» и эффективное распределение регионального бюджета.

Влияние интеграционных процессов на смену парадигм устойчивого развития

Белоусов Константин Юрьевич
Санкт-Петербургский государственный университет, ассистент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Пригарин Валентин Степанович

Трансформация институциональных основ общества, вызываемая интенсивными интеграционными процессами, приводит к возникновению противоречий, реализации рисков и актуализации принципиально новых проблем, что, в свою очередь, оказывает влияние на корпоративную устойчивость отдельных предприятий и устойчивое развитие экономики страны в целом. В связи с этим на смену парадигме глобального устойчивого развития приходит парадигма корпоративной устойчивости, предполагающая исключение вредоносных моделей производства и потребления, усиление ответственности и формирование принципов конкурентоспособности. Проблема взаимосвязи парадигм устойчивого развития и корпоративной устойчивости активно исследуется с 1994-го года по настоящее время[1]. Одним из первых попытку связать между собой концепции, выделив три основания последней, получивших название 3P - People, Planet, Profit (Люди, Планета, Прибыль - причем именно в указанной последовательности приоритетов), осуществил Дж. Элкингтон[2]. Он ввел понятие «*тройного* (прим. – триединого) *итога*» (triple bottom line; TBL или 3BL), позволившее уйти от финансово-экологического измерения к анализу социально-экономического воздействия, которое до этого практически не учитывалось (в рамках сложившейся системы финансового итога «financial bottom line»)[3]. Модель TBL использовала деление на экологическую, экономическую и социальную среду устойчивого развития в приложении к компании[4], формируя идею «Triple-Win Strategy», при которой выгоду получала не только компания или её потребители, но и все прочие

[1] Благов Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. СПб, 2010. С. 170
[2] См. Elkington J. Towards the Sustainable Corporation: Win-Win-Win Business Strategies for Sustainable Development // California Management Review 1994. Vol. 36(2). P. 90-100 и Elkington J. Cannibals With Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business. Capstone. Oxford, 1997/
[3] Visser W., Matten D., Pohl M., Tolhurst N. The A to Z of Corporate Social Responsibility. London, 2010. P. 406
[4] Elkington J. Towards the Sustainable Corporation: Win-Win-Win Business Strategies for Sustainable Development // California Management Review. 1994. Vol. 36 (2). P. 90

члены общества. Т. Диллик и К. Хокертс связывают корпоративную устойчивость с *удовлетворением прямых и косвенных стейкхолдеров* и делят «капитал» на три различных вида (см. Табл. 1). Экономическая устойчивость способна заменить социальную или экологическую устойчивость[1]. Однако, учитывая, что замена эта не будет полной[2], сводить корпоративную устойчивость, представляющую собой комплексное понятие, исключительно до уровня устойчивости экономического капитала, отрицая значимость социальной и экологической устойчивости компании, неоправданно.

Таблица 1: «Три капитала» корпоративной устойчивости[3].

Капитал	Устойчивость	Признак
Экономический (Economic capital)	Экономическая	выплата дивидендов выше среднего уровня
Природный или «экологический» (Natural capital)	Экологическая	использование ресурсов, чье потребление ниже уровня естественного воспроизводства
Социальный (Social capital)	Социальная	увеличение человеческого и социального капитала

Согласно мнению Дж. Элкингтона, переход мирового капитализма к новой парадигме корпоративной устойчивости связан с «семью революциями» в её драйверах (см. табл. 2), «пережить» которые сможет только по-настоящему устойчивая компания[4].

Таблица 2: «Семь революций» корпоративной устойчивости[5].

Драйвер		**Старая парадигма → Новая парадигма (КУ)**	
1	Рынки	Соответствие запросам	Конкуренция
2	Ценности	Неизменные	Подверженные изменениям
3	Прозрачность компании	Закрытая компания	Открытая компания
4	Жизненный цикл товара	Срок службы товара или «точка продажи»	Функции и цикл существования «от колыбели до могилы»
5	Партнерство	Централизованное управление	Симбиоз
6	Время	«Время-деньги», «здесь и сейчас»	Долгосрочное понимание, «долгое время»
7	Корпоративное управление	Эксклюзивное	Инклюзивное

[1] Maler KG. Sustainable development / Sustainable Development: Science and Policy. Conference Report, 8–12 May 1990. NAVF: Bergen. P. 26

[2] Daly HE. Steady-State Economics. Washington, 1991. P. 20

[3] Dyllick T. and Hockerts K. Beyond the Business Case for Corporate Sustainability // Business Strategy and the Environment. 2002. Vol. 11. P. 131

[4] Elkington J. Enter the Triple Bottom Line / A. Henriques & J. Richardson (eds.), The Triple Bottom Line: Does it All Add Up? Assessing the Sustainability of Business and CSR. London, 2004. P. 3

[5] Более подробно – см. Белоусов К. Ю. Устойчивое развитие компании и корпоративная устойчивость: проблемы интерпретации // Проблемы современной экономики. 2012. № 34 (44). С. 120

В целом, новая парадигма устойчивости является балансом экономической, экологической и социальной ответственности, индикатором доверия всех заинтересованных сторон[1], поддерживающим такое финансовое состояние, при котором хозяйственная деятельность обеспечивает выполнение всех обязательств перед заинтересованными сторонами[2].

Проблемы устойчивого развития экономики России

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

Экономика России носит ярко выраженный рентно-сырьевой характер: больше 60% экспорта России составляет экспорт нефти, нефтепродуктов и природного газа; в федеральном бюджете доходы от экспорта природных ресурсов составляют порядка 60% его доходной части. В данном ключе актуально решение проблем, связанных с повышением темпов экономического роста с учетом данной особенности экономики. Логично предположить, что экономическое развитие страны должно зависеть от динамики цен на энергоресурсы: чем выше цены на них, тем выше тепы экономического роста. Однако это не подтверждается статистическими данными. Анализ статистики позволяет нам сделать следующий вывод: несмотря на то, что цены на нефть неуклонно растут, происходит затухание производственной активности в экономике России. Так в период с 2010 года по 2011 год цены на нефть марки Brent выросли на 40% до 120 долларов за баррель, но темпы роста российской промышленности были неизменными и составляли 4,3%. В 2012 году, когда цены на нефть достигли своего исторического максимума, происходило затухание производственной активности. В течение 2012 года произошло двукратное падение темпов роста промышленности. Это свидетельствует о том, что развитие экономики России тормозится высокими ценами на энергоносители.

С другой стороны, на фоне затухающей промышленности, стремительно растут сектора финансового посредничества и оптовой и розничной торговли. В то время как за период с 2003 по 2011 гг. рост сектора производства машин и оборудования составил 6,7%, рост сектора финансового посредничества составил 437,8%, оптовой и розничной торговли – 78,3% и 63,4% соответственно. То есть активно растут и развиваются те сектора экономики, которые не связаны с реальным производством, а лишь обеспечивают прокручивание нефтедолларов и иностранного капитала. Низкие, а порой и отрицательные темпы роста производственной активности российской промышленности в столь благоприятных экономических условиях свидетельствуют о том, что действующая природно-сырьевая модель экономического роста себя исчерпала, и, несмотря на рост цен на энергоносители, производственный сектор экономики затухает. В данных условиях, когда рост ВВП не сопровождается ростом реального сектора, падение цен на энергоносители грозит чрезвычайно серьезными последствиями для России. Более того, доходы от нефтегазового сектора экономики престали

[1] Kaptein M, Wempe J. Sustainability management, balancing conflicting economic, environmental, and social corporate responsibilities // Journal of Corporate Citizenship. 2001. Vol. 1(2). P. 91–106.
[2] Кром Е. Марш бережливых // Менеджмент роста. Выпуск №1 (01).2006

оказывать позитивное влияние на доходы населения. Это приводит к росту социальной напряженности в стране. Описанная выше ситуация свидетельствует о необходимости провести переосмысление проводимой государством политики и разработать рекомендации по дальнейшему экономическому развитию страны. В данной работе в рамках концепции «ресурсного проклятия» предпринята попытка объяснить, каким образом ресурсное изобилие влияет на темпы экономического роста и приведены практические рекомендации по преодолению негативного влияния богатства ресурсами на экономический рост страны.

Институциональная поддержка спроса на инновации

Бондаренко Юлия Павловна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Пахомова Надежда Викторовна

В 2009 г. Д.А. Медведев в своем обращении «Россия вперед» призвал перейти на новый инновационный путь развития экономики. С 2012 г. в СМИ стали появляться аргументы, приглушающие первоочередное значение программы развертывания инноваций и ряда поддерживающих ее амбициозных проектов. Между тем, согласно Глобальному инновационному индексу, в 2012 году Российская Федерация заняла в этом индекте 51 место из 141. При высоких показателях в области знаний и наукоемкой занятости, российская экономика обладает слабыми инновационными связями, экологической неустойчивостью, слабой системой кредитования инноваций и низкими показателями нематериальных интеллектуальных активов. Из 7 блоков показателей самым отстающим является показатель институциональной среды (93 место): показатели свободы прессы, политической стабильности и верховенства закона не попадают даже в сотню.

Обращаясь к реальным результатам на данном этапе, отметим, что не определены критерии оценки эффективности результатов деятельности «Сколково». В «Дорожной карте» мало внимания уделяется регулированию инновационных сфер и технологии. В августе Д. Медведев предложил создать патентный центр на базе «Сколково», что особенно актуально в свете вступления России в ВТО. В то время как большинство развитых стран подробно разрабатывают и реализуют программы по созданию НИС (например, ЕС и Китай), в России редкие (кустовые) институты НИС, такие как ОАО «РОСНАНО», инновационный центр «Сколково», РВК, АСИ, механизмы ГЧП, не дают ожидаемого эффекта. Необходимы качественные институциональные факторы НИС: законодательство, в том числе и в области охраны прав интеллектуальной собственности, налоговые и финансовые стимулы, антимонопольная политика и т.д. Без этих основ невозможно долгосрочное и результативное взаимодействие государства, бизнеса и научных организаций. Когда отсутствуют налаженные связи, степень неопределенности на рынке растет, увеличиваются трансакционные издержки, часть экономических агентов не решается рисковать, а национальная экономика в целом не имеет конкурентных преимуществ в качестве производителя товаров и в качестве страны базирования для фирм.

Кризис 2008-2009 гг. подтвердил факт завершения пятого большого цикла экономической конъюнктуры и зарождением нового. Старые технологии себя изжили, политика государства многих стран, начиная с 2000 года, направлена на поиск новых технологий производства, которые будут иметь системный

эффект. Смена технологических укладов является благоприятной возможностью для оживления всей экономики и выхода на траекторию стремительного роста. Решающее значение для формирования инновационного спроса имеет действующий национальный институциональный каркас, состоящий из формальных и неформальных институтов. В рамках обезличенного обмена, система формальных институтов снижает неопределенность и трансакционные издержки. Государство формирует систему формальных правил и следит за их исполнением, т.о. эффективность политических рынков существенно воздействует на эффективность экономической системы.

Даже при наличии целого ряда ключевых составляющих НИС, решающее значение на этапе появления вторичных инноваций приобретает спрос. В этих условиях то, что Дж. Шмуклер (J. Schmookler) назвал «demand-pull», т.е. вытягивание инноваций, стимулирует технологический прогресс в национальной экономике. Важно четко привить экономическим агентам стимулы для предъявления спроса на инновации в рамках перехода России на инновационный путь развития. С учетом обсуждения проблемы специалистами, можно выделить следующие пять ключевых блоков формальных правил, которые принципиальны для стимулирования спроса на инновации: 1) защита прав интеллектуальной собственности; 2) инвестиционная политика; 3) налоговое стимулирование; 4) кластерная политика; 5) политика формирования инновационной инфраструктуры. К числу других важных рычагов государственного воздействия также относятся государственные гарантии на получение кредита, современные экологические стандарты и технологический аудит, государственный консалтинг. На данном этапе развития НИС важное значение также имеют применение современных инструментов индикативного планирования, усиленных системой контроля за выполнением целевых ориентиров, завершение разработки комплексных, ориентированных на инновации стратегий развития базовых отраслей. В рамках развития НИС можно считать обоснованным организацию отдельного федерального органа, занимающегося с комплексных позиций управлением инновационными процессами в экономие и обществе.

В условиях смены технологических укладов у России появился шанс встать на волну шестого технологического уклада, оживить экономику и перейти к интенсивному экономическому росту и развитию. Решающим звеном является издание институционального каркаса НИС. Если в ближайшее время в России не будет создана эффективная действующая институциональная система формальных правил, стимулирующих спрос на инновации, то экономическая система России потеряет надежду на экономическую безопасность и самостоятельность.

Международное сотрудничество России в научно-технической сфере как фактор глобализации инновационных процессов

Глазман Григорий Львович
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, соискатель
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Миэринь Л.А.

Основными формами проявления глобализации в инновационной сфере в современных условиях выступают: региональная экономическая интеграция; усиление роли международных организаций в активизации международного

сотрудничества в научно-технической сфере; переход от модели закрытых инноваций к модели открытых инноваций; международная миграция рабочей силы, в том числе обмен учеными и другие. Участие России в данных процессах имеет огромное значение для скорейшего перехода на инновационный путь развития, в частности от модели догоняющего развития к модели опережающего развития. Относительно международного сотрудничества в научно-технической сфере отметим, что оно, как показал мировой опыт, наиболее плодотворно протекает в рамках различных региональных экономических группировок. Это тем более актуально для России, так как в одиночку она не сможет конкурировать в формирующемся глобальном инновационном пространстве. В этой связи чрезвычайно важна эффективная деятельность в максимальном количестве региональных интеграционных объединений и, особенно в таких центрах взаимодействия, как СНГ; ЕС; АТР (АТЭС).

Важнейшее значение для подключения к всемирным инновационным процессам является активизация взаимодействия со странами СНГ, в частности предпосылкой для развертывания международного сотрудничества в научно-технической сфере в этой организации является общность и взаимность стратегических интересов входящих в нее стран. Несмотря на это интеграционные процессы идут вяло и достаточно очень сложно. Украина продолжает вести политику, направленную на сближение с ЕС, а не с РФ, ТС и ЕЭП в рамках ЕврАзЭС. Между тем, очень важно наладить долгосрочное сотрудничество с Украиной на основе стратегического партнерства. Межгосударственная инновационная система стран СНГ еще только формируется и на сегодняшний день она более - менее реально представлена РФ и Беларусью. Речь идет об усилении российско-белорусской интеграции, интеграции экономики Союзного государства на инновационной основе, тем более обе страны входят в Таможенный союз, участвуют в строительстве Единого экономического пространства. Основным инструментом научно-технического сотрудничества РФ и Беларуси являются союзные программы, финансирование которых осуществляется и на стадии НИОКР, и на стадии реализации. Уже выполнено ряд программ в области радиоэлектроники: «Функциональная СВЧ-электроника – 2» и «Основа» (разработка и освоение серии интегральных микросхем и полупроводниковых приборов на существующей технологической базе) и др. Реализуется программа «Электронмаш» (разработка и создание технологического оборудования для производства изделий ЭКБ и радиоэлектроники со сроками исполнения в 2009-2013 годы и объемом финансирования российской части свыше 5 млрд. руб. и «Прамень» (создание наногетероструктур и изделий квантовой электроники и СВЧ-техники на их основе с объемом финансирования российской части около 500 млн. руб.). В 2012 г. в Минске утверждена программа сотрудничества оборонных комплексов Беларуси и России до 2015 года, что позволит повысить позиции наших стран в мировой высокотехнологичной сфере. Вместе с тем, в свете расширения и углубления интеграционных процессов в мире, России необходимо развертывать разно векторное международное научно-техническое сотрудничество не только в рамках СНГ, но и с ЕС, а также странами АТР.

Сущность и соотношение территориальных общественных систем и кластеров

Грищенко Михаил Анатольевич
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. геогр. наук, проф. Чистобаев Анатолий Иванович

Территориальные общественные системы (ТОС) представляют собой территориальные ячейки жизни общества, в которых все элементы тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены[1]. Учение о ТОС вобрало в себя предыдущие разработки в данном направлении и выступает в качестве продолжения и развития учений о территориально-производственных комплексах (ТПК) и территориальных социально-экономических системах (ТСЭС), демонстрируя поступательное движение отечественной социально-экономической географии в общем русле конструирования систем территориальной организации общества (ТОО)[2]. Если в ТСЭС, по сравнению с ТПК, помимо производственной подсистемы, входит еще и социальная, то ТОС дополнена еще и интеллектуально-духовной подсистемой[3]. Необходимость включения в круг теоретических исследований в области ТОО интеллектуально-духовной подсистемы была обусловлена, по крайней мере, двумя обстоятельствами. С одной стороны, как писал П. Друкер[4], традиционные «факторы производства» – земля как природный ресурс, рабочая сила и капитал – не исчезли, но приобрели иное значение. Эти ресурсы можно получать, причём без особого труда, если есть необходимые знания. Знание в понимании упомянутого автора означает реальную полезную силу, средство достижения социальных и экономических результатов. С другой стороны, не менее, а, возможно, и более важно всё возрастающее значение интеллектуальной и духовной сфер для самого человека. Поэтому назрела необходимость учёта при теоретическом конструировании территориальных систем не только экономической и социально-экономической подсистем, но ещё и интеллектуально-духовной подсистемы. Чёткой границы между данными подсистемами провести невозможно. Таким образом, полным отражением пространственной организации общества выступает ТОС[5].

М. Портер дает следующее определение кластера. «Мы определяем кластер как географически соседствующую группу взаимосвязанных компаний, поставщиков, провайдеров услуг и ассоциированных институтов в определённой сфере деятельности, связанных экстерналиями (внешними эффектами) различного типа»[6]. Следовательно, изначальными, основополагающими условиями для функционирования кластера выступают общность территории и наличие взаимосвязей между участниками той или иной деятельности в рамках того или иного кластера. Наличие взаимосвязей

---

[1] *Трофимов А. М., Чистобаев А. И., Шарыгин М. Д.* Теория организации пространства. Сообщение III. Пространственно-временная организация общества // Известия Русского географического общества. 1993. Вып. 5. С. 14.

[2] *Хорев Б. С.* Территориальная организация общества М., 1981.; *Чистобаев А. И., Шарыгин М. Д.* Экономическая и социальная география: новый этап. Л., 1990.

[3] *Чистобаев А. И., Шарыгин М. Д.* Экономическая и социальная география: новый этап. Л., 1990.

[4] *Drucker P.* Post – Capitalist Society. N.Y., 1993. Цит. по: Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. М., 1999. С. 95.

[5] *Чистобаев А. И., Шарыгин М. Д.* Экономическая и социальная география: новый этап. Л., 1990. С. 207.

[6] *Porter M. E.* The economic performance of regions // Regional Studies. 2003, Vol. 37. P. 549

означает, что участники кластера представляют собой не некий конгломерат, а определённое единство. При этом связи не обязательно должны быть непосредственными, а могут быть и опосредованными (например, совместным использованием научно-исследовательских мощностей региона). В этом состоит комплексность кластера, которая составляет его неотъемлемое свойство. Кроме того, кластер имеет внутренний источник движения (конкуренцию). Таким образом, кластер отвечает всем требованиям, предъявляемым к системам, а так как он привязан к определенной территории, то, следовательно, представляет собой территориальную систему. В кластер входят только те хозяйственные элементы, которые взаимосвязаны между собой. Кроме того, к кластеру могут быть отнесены некоторые элементы социальной и интеллектуально-духовной подсистем ТОС. Следует отметить, что границы кластера четко определить невозможно.

Роль топливно-энергетического баланса в повышении конкурентоспособности российской экономики

Евсеенко Виолетта Валентиновна
Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», студент
Научный руководитель: докт. техн. наук, проф. Скобелина Валентина Петровна

Особое значение для обеспечения энергетической безопасности России имеет состояние топливно-энергетического баланса и изучение его структуры. Эта проблема позволяет оценивать возможности дальнейшего социально-экономического развития страны на перспективу. Исследования топливно-энергетического баланса России (ТЭБ) за 2005 год выполнены в формате, в котором были выделены три основные группы ресурсов: уголь, сырая нефть и природный газ. Поскольку исследования подобного масштаба проводятся с низкой периодичностью, представленная в данном ТЭБ информация достаточно корректна, так как достоверно отражает структуру топливно-энергетического комплекса страны. Представленный баланс разработан по западно-европейской схеме на базе характеристики трех крупных блоков: «Ресурсы», «Преобразование» и «Конечное потребление», которые, в свою очередь, подразделяются на подблоки. Для наглядности результатов системного анализа показатели указанных блоков (подблоков) учтены не только в условно-натуральном, но и в относительном измерении (через характеристики структуры). Базой формирования блока «Ресурсы» является статья «Производство», которая подразделяется на «Импорт», «Экспорт», «Изменение запасов» и «Потребление первичной энергии». Полученные результаты анализа выделяют превалирующую долю экспорта (более 50%) для сырой нефти и достаточно большой удельный вес экспорта (порядка трети) для угля и природного газа: удельный вес экспорта для угля составляет 36,8%, для природного газа – 47,2%. Это указывает на структурную болезнь ТЭК России, влекущую за собой такие проблемы как опустошение внутреннего рынка сырья и подрыв национальной безопасности. В условиях ожидаемого сокращения прироста запасов УС после 2020 года эти вопросы будут ключевыми в обеспечении устойчивости топливно-энергетического сектора страны.

Блок «Преобразование» содержит информацию о преобразовании одних видов энергетических ресурсов в другие, об их расходах на собственные нужды, а также данные о потерях энергетических ресурсов при их производстве и использовании. Структура блока «Производство электроэнергии» рассматривалась по стране в целом. Установлено, что

наибольшее распространение в России получили паротурбинные тепловые электростанции общего пользования. В настоящее время доля производства тепловой генерации составляет около 70% в общем объеме производства электроэнергии. Основными видами топлива для тепловых электростанций являются природный газ и уголь: 25,7% и 32,4% соответственно от потребления первичной энергии. В блоке «Производство тепла» большая часть ресурсов расходуется на производство тепла в котельных: угля – 65,42%, сырой нефти – 100% и природного газа – 63,53%. При этом основная доля приходится на «Промышленные котельные» (>96%) с крайне низким уровнем энергоэффективности (КПД<40%). Это является следствием относительно небольшой доли использования новых технологий производства тепловой энергии (7-9%). В анализе блока «Производство и преобразование топлива» особое внимание было уделено статье «Потери в сетях». В ней зарегистрирован высокий удельный вес потерь ресурсов: угля – 23,4%, природного газа – 16,29%. Потери угля вызваны эксплуатацией теплоцентралей в районах Сибири, использующих уголь. Анализ в пределах данного блока выявил высокую долю (>98%) переработки нефти, что, в принципе, хорошо, особенно если принять во внимание то, что в России на сегодняшний день качественно перерабатывается не более трети сырой нефти от общего ее объема.

Сегодня обеспечение национальной энергетической безопасности России находится под пристальным вниманием Президента и Правительства РФ. С 2009 года решение этой насущной народно-хозяйственной проблемы осуществляется в формате двух федеральных программ: Программы развития нефтяной промышленности до 2020 года и Программы развития нефтегазового комплекса до 2030 года.

Проблемы международной интеграции горнодобывающих предприятий РФ

Евсюков Виктор Германович
Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Васильцова Вероника Михайловна

Рыночная экономика России переживает процесс перехода от сырьевой ориентации к постиндустриальной, от неэффективной продажи углеводородов и других ресурсов к созданию экономики знаний и услуг. Осуществляемые реформы предполагают своей целью уход от этой зависимости и более глубокую интеграцию в глобальное рыночное пространство. Сырьевая ориентированность России заметно влияет на экономическое развитие страны – так, стабильно высокие и растущие из года в год цены на нефть способствуют укреплению рубля и обуславливают недостаточное внимание правительства и предпринимательских структур к активизации инновационной политики государства и экспортной политике предприятий. Огромные запасы нефти и газа не стимулируют производство трудоемких товаров: государство не заинтересовано в развитии остальных отраслей, имея одну, но крайне прибыльную. Ожидается, что улучшение инвестиционного климата приведет к росту прямых иностранных инвестиций, будет наблюдаться прирост высококвалифицированной рабочей силы из-за рубежа, отечественным предприятиям будет проще получать дополнительный капитал, эффективные системы управления технику и технологии с мирового рынка инноваций. Глубокие сбои в динамике научно-технического развития промышленности

России, сложившейся в последние десятилетия прошлого века, не отвечают новым вызовам существующей модели экономического развития стран, нацеленной на инновационный рывок, вследствие чего происходит нарастание количественных и качественных диспропорций. Подобные тенденции наблюдаются как в национальной хозяйственной системе в целом, так и в горнодобывающей промышленности. Решение вопроса о том, как же поднять конкурентоспособность горнодобывающего предприятия на внутреннем и мировом рынках, видится в систематическом внедрении инноваций. Так, на предприятии ОАО «Апатит» за четыре года с 2004 по 2008 произошло постепенное увеличение доли затрат на добычу и транспортировку руды на 4% – это объясняется спецификой горного производства, и прежде всего – снижением качества руды и усложнением горно-геологических условий. Далее предполагается рост себестоимости добычи и производства концентрата.

В настоящее время около 50% производимого апатитового концентрата приобретается отечественными компаниями, входящими в холдинг «ФосАгро», однако остальные 40-50% реализуется непосредственно на рынке. В документе «Технико-экономическое обоснование развития ОАО «Апатит» до 2020 г. и на дальнейшую перспективу» предусматриваются капиталовложения в наращивание производственных мощностей. Если в 2000 году потребление апатитового концентрата российскими потребителями ОАО «Апатит» было на уровне 5,8 млн тонн, то уже к 2020 ожидается увеличение до 8,5 млн тонн. Инвестиции в низкотехнологичных отраслях на 80% ориентированы на “процессные технологические инновации”, обеспечивающие совершенствование технологического процесса. Данные инновации практически не влияют на рост качества продукта (сырья и результатов его первичной переработки), только на его себестоимость или на рост объема продукции – они за счет новых технологий и способов производства снижают ресурсоемкость, выход продукта из массы сырья, энергоемкость, объем выпуска продукции (добычи и переработки) и другие технологические показатели. Снижение себестоимости определяет рост прибыли, сохраняя на необходимом для достижения экспортной привлекательности уровне цену сырья, а рост производительности обеспечивает рост вала добываемого и перерабатываемого сырья.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что через время – когда новые технологии станут обыденностью, появятся очередные инновации, направленные на увеличение объёмов добычи, но не на повышение переработки или новых видов переработки как таковой. Будут возникать новые кризисы качества продукции, доля на рынке будет снижаться, отчего станут необходимы новые капиталовложения в инновации. Учитывая, что в этот момент ситуация на предприятии будет критической, раздобыть средства для инновирования снова окажется сложной задачей. Именно поэтому и предлагается ОАО «Апатит» заняться разработкой фундаментальных структур по контролю и мониторингу инновационных процессов. Инновации являются условием жизнестойкости предприятия. В России экзогенный спрос на инновации существует в отношении небольшого числа нововведений за счет госзаказов и иностранных инвесторов. Эндогенный спрос на инновации крайне мал по сравнению с экзогенным. Диверсификация продукции, а также инновации, направленные на повышение качества продукции, дадут необходимые импульсы для повышения экспорта предприятия и удержания рыночных позиций на международном пространстве.

Управление знаниями в социально ответственных компаниях

Иванова Ольга Владиславовна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Судова Татьяна Леонидовна

Понятие корпоративной социальной ответственности (КСО), несмотря на относительно недолгую историю существования, привлекает пристальное внимание не только исследователей, но и представителей бизнеса. Хорошо изученная в зарубежных источниках тема является актуальной не только для западных компаний, однако невозможно не подчеркнуть тот факт, что публикаций на русском языке значительно меньше.Большинство определений КСО включают в себя не только деятельность по развитию общества в социальной, экологической и экономической сферах, но и урегулирование отношений между заинтересованными сторонами: персоналом компании, партнерами по бизнесу, конкурентами, инвесторами, акционерами и общественными организациями.[1] Для того, чтобы организации добиться конкурентоспособности на рынке, руководителям необходимо управлять не только самим персоналом, но и теми знаниями, которыми он обладает и может передавать своим коллегам – интеллектуальным капиталом компании.[2]

Управление знаниями – интегрированный процесс, с помощью которого компания может трансформировать свое интеллектуальное достояние в материальные ценности и который должен способствовать получению сотрудником нужного знания в нужное время.[3] Управление знаниями включает в себя несколько основных процессов: развитие нового знания, построение знания, передача знания и его хранение.[4] Своеобразным ядром этой концепции выступает процесс разделения знаний, или организационный шеринг (knowledge sharing). *Разделение знаний* – процесс передачи и получения знаний между сотрудниками, способствующий появлению у них нового понимания относительно решаемых в организации задач.[5] Этот процесс также интересен тем, что существует инструментарий для его изучения. Голландские ученые Б. Хоф и М. Хьюзман создали свою концепцию, согласно который процесс разделения знаний можно представить как совокупность трех компонентов: структурного, когнитивного и компонента отношений.[6] *Структурный компонент* определен понятием транзактной памяти (знание о том, к кому в организации можно обратиться в случае возникающей проблемы), *когнитивный компонент* – это взаимопонимание между сотрудниками, *компонент отношений* – доверие и хорошие взаимоотношения. Авторы также выделяют внешние контекстные переменные: о*рганизационная культура, организационная структура* и *информационные технологии*, воздействуя на которые руководство может оказывать влияние на разделение знаний.

---

[1] Формирование концептуальных основ КСО / Под ред. О.А.Канаевой и В.С.Сопина. СПбГУ, 2010.
[2] Судова Т.Л. Управление знаниями. Неосязаемые активы в отчете фирмы. СПб, 2001.
[3] *Румизен М.К.* Управление знаниями: Пер. с англ. / М., 2004.
[4] *Boer N.I.* Knowledge Sharing within Organizations. A situated and relational Perspective. Erasmus Research Institute of Management (ERIM), 2005.
[5] *Червинская К.Р., Журавлева А.А*. Феномен разделения знаний в организационной психологии // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Сер.12. 2009. Вып. 1. С. 249–258.
[6] *Hoof B., Huysman M*. Managing knowledge sharing: Emergent and engineering approaches // Information & Management. Amsterdam, 2008.

На основе данной модели Б. Хофом и М. Хьюзман разработан опросник, адаптированная версия которого была использована в авторском исследовании, посвященному изучению структуры процесса разделения знаний, а также факторов, создающих благоприятные условия для шеринга сотрудников. Полученные результаты подтвердили выводы зарубежных коллег: неформальные отношения и высокий уровень взаимного согласования способствуют тому, что сотрудники таких организаций оценивали процесс разделения знаний как благоприятный. К сожалению, в обществе, все еще распространён миф о том, что социально ответственная компания – это компания, которая занимается благотворительностью и/или защитой окружающей среды: невозможно заботиться о внешнем мире, пока внутренний мир не приведен в надлежащий порядок. Социальная ответственность компании начинается изнутри, с заботы о персонале, создания благоприятных условий для его работы.

Интернационализация строительных компаний и проблемы конкурентоспособности

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

Вследствие увеличения взаимосвязи экономик различных стран мира и активных интеграционных процессов в настоящее время все более актуальной становится проблема повышения конкурентоспособности российской экономики на мировом рынке. С одной стороны, по данным исследований рынка жилья, феномен интернационализации российских строительных компаний становится все более очевидным. С другой стороны, российский рынок жилой недвижимости представляет особый интерес для потенциальных инвесторов как наиболее интенсивно растущий и перспективный с точки зрения получения прибылей. С начала 2000-х гг. растет интерес к осуществлению международных операций строительными компаниями из Финляндии, Германии, Турции и рядом других стран с разным уровнем экономического развития. Специфика российского строительного рынка заключается в сложно регулируемой непрозрачной среде бизнеса и параллельным существованием устаревших консервативных и современных инновационных управленческих решений. На динамику отечественного строительного рынка в значительной степени повлияло развитие отношений между Европейским союзом и Россией. Инвестиционный климат и экономические индикаторы развития российской экономики за последние годы претерпели изменения в лучшую сторону, конкуренция приобретает более цивилизованные формы, растет культура предпринимательства. Это ведет к росту активности западных компаний на российском строительном рынке. На данный момент наибольшую активность на российском рынке проявляют немецкие предприятия, такие как Knauf, Veka, Carapol и другие. В большинстве случаев иностранные игроки строительного рынка начинали свою деятельность в России с экспорта, который настолько превзошел их ожидания, что они решили открыть собственное производство с помощью приобретения действующих предприятий или строительства собственных. В ряде случаев западные строительные компании начинают свою деятельность в России путем сдачи крупных объектов для уже знакомых предприятий-партнеров.

Европейские компании, работающие в России, уделяют значительное внимание стандартизации процессов строительства и управления, что позволяет сэкономить время на процессе подготовки и строительства, стимулировать конкуренцию между субподрядчиками и продавцами, а также снизить издержки. Что касается интернационализации российских строительных компаний, то последние исследования позволяют сделать вывод о том, что наиболее эффективные конкурентные стратегии связаны с фокусированием на одном из четырех факторов: продукте, цене, маркетинге или доле рынка. Большинство российских компаний, осуществляющих деятельность за рубежом, работают на рынках стран бывшего СССР (наиболее популярны Латвия и Украина). Некоторые компании ведут подрядные работы на европейских рынках (Испания, Франция, Германия и др.).

Среди причин интернационализации российских строительных компаний выделяют нехватку мест под застройку в крупных городах и насыщение рынка жилья. Последнее имеет номинальный характер, связанный с переоценкой стоимости квадратного метра. Пока процесс интернационализации российских компаний происходит медленно и неравномерно, чему способствует сложная среда бизнеса и недостаточный уровень развития менеджмента. Для российских компаний, выходящих на иностранные рынки, предпочтительной может оказаться стратегия создания собственных филиалов как способ инвестирования в менее рискованные рынки. В период активной интернационализации строительных компаний потребители получают более широкие возможности выбора, происходит повышение качества продукции, а также обмен информацией, технологиями и опытом. Но в то же время, выход на российский рынок жилой недвижимости иностранных игроков представляет угрозу в виде потери конкурентоспособности отечественными компаниями.

Конкурентоспособность в глобальной экономике

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

В начале 21 века к практикам и ученым-экономистам в России постепенно приходит осознание того, что механическое приложение рекомендаций западных теоретиков и практиков не всегда адекватно работает в отечественных реалиях. Связано это не столько с непродуктивностью слепого копирования опыта других стран, сколько с модифицированными конкурентными преимуществами, которые требуют учета в стратегическом управлении. Тема данного доклада является актуальной, поскольку в настоящее время меняется структура всего мирового рынка, он становится сетевым, страны переходят к более тесному взаимодействию. В этой новой структуре конкурентоспособность страны на мировой арене является определяющим фактором. В данном докладе рассматривается модификация конкурентных преимуществ и их трансформация в конкурентоспособность. Существует множество теорий и практических подтверждений модификации конкурентных преимуществ в конкурентоспособность. В общем виде конкурентоспособность представляет собой обладание некими свойствами, которые дают преимущество субъектам конкуренции. Более убедительной модификация конкурентных преимуществ в конкурентоспособность становится с учетом рассмотрения их источников, коими традиционно

считаются выгодное географическое положение, обладание богатыми природными ресурсами, низкие цены на основные факторы производства. Значимость конкурентоспособности определяется, с одной стороны, растущей независимостью экономики, что делает все более сложным существование подлинно национальной политики отдельной страны. Практически все страны вынуждены следить за тем, как развиваются их сотрудничество и конкуренция с другими странами, при этом темпы их общественного и политического развития не всегда синхронизируются с экономическими изменениями. Таким образом, конкурировать – значит укреплять свое положение относительно других стран с целью приобретения большего веса в процессе переговоров, где все политические силы объединяют свои стратегии во взаимосвязанную единую систему. С другой стороны, современные технологии и новые отрасли стали основным инструментом в глобальной конкуренции и главным показателем конкурентоспособности страны. М. Портер отмечал, что конкурентные преимущества выражаются в национальной, государственной и местной конкурентоспособности в контексте мировой экономики. Поскольку конкурентоспособность необходимо создавать, то прежние преимущества продолжают использоваться, но ключевыми становятся совершенно новые факторы, такие как управление добавленной стоимостью, качество жизни основной массы населения, обладание новейшими технологиями, экономическая среда, способствующая технологическому лидерству и выработке успешной глобальной конкурентной стратегии. Повышение конкурентоспособности национальной экономики становится главной задачей реформирования в России, поскольку в таком случае будут создаваться условия для получения преимуществ субъектами экономического соревнования. Попытки количественного определения макроконкурентоспособности приводят к тому, что фактически определяются конкурентные преимущества страны с точки зрения их статистического отражения. Оценка конкурентоспособности на макроуровне не может ограничиваться экономико-технологическими факторами, поскольку складывается новый образ мирового хозяйства: мировая экономика постепенно превращается в геоэкономическое пространство, в котором государственные границы становятся все более прозрачными, а национально-государственные интересы размываются интересами транснациональных фирм.

Международная конкуренция в экономической сфере остается тесным образом связанной с геополитическими проблемами. В немалой степени макроконкурентоспособность зависит от общей экономической и военной мощи страны, определяющей вес страны на мировой арене, а также от политической стабильности как внутри страны, так и в ее взаимоотношениях с партнерами по международному сообществу. Несмотря на радикальные изменения современной политической карты мира, процесс формирования его новой геополитической структуры только начался, и геополитический фактор в ближайшие годы будет оказывать огромное влияние на конкурентоспособность национальных хозяйств стран, претендующих на существенную роль в мировой политике и экономике. Россия пока еще сохраняет потенциал для присутствия на быстроразвивающихся рынках как конкурентоспособная страна. Для его реализации необходимо выработать национальную программу повышения конкурентоспособности на макро-, мезо- и микроуровне, которая должна быть дополнена разработкой эффективной внешнеторговой и внешнеэкономической стратегии на длительную перспективу.

Арктика как источник международной интеграции (на примере некоторых регионов СЗФО)

Королев Дмитрий Юрьевич
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Рыбаков Феликс Федорович

СЗФО имеет ключевое значение для развития европейской части страны, поскольку обладает обширным природно-ресурсным и значительным экономическим потенциалом. В первую очередь этому способствует наличие в составе округа территорий, которые могут быть отнесены к Арктике, являющейся регионом ключевых интересов России. Стратегическая цель проводимой в Арктической Зоне политики заключается в соблюдении баланса устойчивого социально-экономического на базе эффективного использования природных ресурсов и сохранения уникальной природной среды. Крупнейшие нефтегазовые проекты по освоению Приразломного и Штокмановского месторождений имеют важное значение как для России, так и для международного сообщества в целом. По этой причине легко объясним интерес крупнейших мировых игроков нефтегазового рынка, таких как British Petroleum, к участию в подобных проектах. Однако когда речь идет о весьма ценных и редких ресурсах, за них в любой момент может разгореться нешуточная борьба. Практически все эксперты из разных областей сходятся в том, что в нынешнем веке Арктика станет центром геополитической напряженности между крупнейшими северными державами на планете – Россией, США и Канадой, а также Данией, Исландией и Норвегией. Регион потенциально может содержать гигантские запасы полезных ископаемых, которые являются объектом претензий каждой из упомянутых стран. Даже такие государства, как Индия, Китай и Израиль, стараются не исключать себя из обсуждения проблем Арктики на международном уровне, косвенно демонстрируя свои претензии на богатейшую кладовую ресурсов, расположенных в данном регионе. Недавние российские арктические экспедиции были лишь первым шагом для сохранения контроля над неразведанными запасами углеводородов. Оставив в стороне США как страну, имеющую интересы буквально по всему земному шару, можно сказать, что Норвегия, которая граничит с Россией, представляет для нас, с одной стороны, серьезного конкурента, и в то же время важного партнера. В этой связи заметим, что помимо добычи нефти и газа, которые также составляют существенную долю дохода для Норвегии, огромную роль для наших стран имеют морские биоресурсы. Россия, благодаря своему географическому положению, является морской державой, и развитие морского рыболовства играет существенную роль в социально-экономическом развитии ее регионов. Грамотное управление и рациональное распределение данных ресурсов даст возможность улучшить уровень жизни жителей, увеличит их благосостояние и будет способствовать развитию столь необходимой для комфортной жизни в суровых северных условиях инфраструктуры. Экономику Арктики, в том числе таких северных регионов СЗФО, как Мурманская, Архангельская области и Республика Карелия, нельзя представить без рыбной промышленности, которая имеет сложную структуру и создает на последующих стадиях производства и дистрибуции продукции новые рабочие места. Ее значимость для общества очень высока, главным образом с точки зрения продовольственной безопасности страны. Благодаря морскому промышленному рыболовству и рыбоводству достигается задача обеспечения жителей страны рыбой и

морепродуктами, что способствует сбалансированному питанию и воспроизводству рабочей силы. Рыболовство является системообразующей отраслью в ряде северных городов и поселков, обеспечивая занятость и доходы большинства местного населения и являясь источником пополнения бюджета, без которого было бы просто невозможно говорить о развитии социальной инфраструктуры. Мировой океан, сосредотачивая в себе значительное количество ценных морских биоресурсов, привлекает все больший международный интерес. Добыча и переработка морепродуктов является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей мирового хозяйства. Для экономики СЗФО эффективное и разумное использование арктических морей крайне важно, поскольку дает значительный импульс экономике обладающих этими ресурсами регионов. При условии продуманной промышленной политики государства, дополненной такими элементами денежно-кредитной политики, как снижение реального курса национальной валюты, можно надеяться на конкурентоспособность отечественной продукции, что будет способствовать повышению числа рабочих мест в секторе. Россия является членом ВТО и формально не может вводить протекционистские меры, но недавний пример с наложением на автопроизводителей утилизационного сбора говорит о том, что правительство наверняка тем или иным способом поддержит рыбную отрасль, которая, как и ТЭК, занимает важное место в экономике Северо-Запада.

Сланцевая революция и конкурентоспособность российской экономики

Кузнецова Елена Владимировна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: асс. Остапенко Всеволод Михайлович

Нетрадиционные источники энергии в виде сланцевого газа и нефти изменяют структуру запасов природных ресурсов, темпы их прироста и потребления, и тем самым оказывают большое влияние на отдельные страны и мировую экономику в целом. «Сланцевая революция» постепенно превращает традиционных импортеров энергоносителей в их экспортеров. Цель данного доклада состоит в анализе современного состояния рынка сланцевого газа и сланцевой нефти в контексте возможных макроэкономических последствий, как для российской, так и для мировой экономики. Сланцевый газ – это разновидность природного газа, хранящегося в виде небольших газовых образованиях, коллекторах, в толще сланцевого слоя осадочной породы Земли. Мировые запасы сланцевого газа составляют 208 трлн. куб. м. Промышленная добыча сланцевого газа ведется только в Северной Америке: сегодня существует шесть проектов в США и два проекта в Канаде. В отличие от простого газа, средний срок эксплуатации горизонтальных скважин сланцевого газа насчитывает 8-12 лет, а не 40. Средний показатель продуктивности составляет 48,7 млрд. куб. м. на одну скважину. Себестоимость добычи, по разным данным, колеблется от 150 до 283 долл. за 1 тыс. куб. м. Существуют прогнозы, что добыча сланцевого газа в США в 2015 году составит 73 млрд. куб. м., а в 2020 и 2030 – соответственно 82 и 115 млрд. куб. м. Это позволит США сократить импорт газа с 60,6 млрд. куб. м. в 2010 году до 20 млрд. куб. м. в 2030 г. Кроме того, эксперты предполагают, что к 2030 году больше половины добычи газа в США будет приходиться на сланцевый газ.

В России общие разведанные запасы сланца (сланцевого газа, нефти и сырья) в России оцениваются в 849 млрд. тонн. Газпром оценил запасы нетрадиционного газа в России в 665-680 трлн. куб. м., из которых на сланцевый газ приходится только 3%. Промышленная добыча сланцевого газа в России не ведется. Причем Газпром и не планирует в ближайшие десятилетия начинать разработку месторождений сланцевого газа в России. В начале 2012 года Александр Медведев отметил, что традиционные резервы компании в 10 раз более эффективны, чем разработка месторождений сланцевого газа. Но уже в октябре 2012 год президент России Владимир Путин впервые признал опасность для «Газпрома» глобальных изменений на рынке энергоносителей, происходящих вследствие наращивания объёмов добычи сланцевого газа, поручив в этой связи Минэнерго скорректировать генеральную схему развития газовой отрасли до 2030 года. Добыча сланцевого газа в США оказала заметное влияние на мировую энергетику и цены. Потребность США в энергоносителях значительно уменьшилась, что привело к перенаправлению законтрактованных поставок на другие рынки. В США газовая генерация начала вытеснять угольную. Дешевый уголь начал поставляться в Европу, что привело к снижению цены на данные энергоносители. По прогнозам BP, к 2030 году 16% мировой добычи газа будет приходиться на сланцевый газ. Международное энергетическое агентство считает, что на сланцевый газ будет приходиться около 22% мировой добычи.

Сланцевая нефть – нефть плотных коллекторов сланцевых плев. В 2009 году оцененные технически извлекаемые запасы сланцевой нефти, по данным IEA World Energy Outlook 2010, почти сравнялись с запасами традиционной нефти (157,22 млрд. т н.э. и 188,8 млрд. т н.э. соответственно). Преобладающая часть ресурсов сланцевой нефти также находится на территории США: залежи составляют порядка 600 млрд. т. Затраты на добычу зависят от используемой технологии, налогового режима и местоположения залежей. Так, для США средние издержки в расчете на баррель сланцевой нефти варьируются от 34 долл. за баррель до 69 долл. Промышленную добычу сланцевой нефти ведет только США. В 2004 году в США добывали 111 тысяч баррелей нефти в сутки, а в 2011 году – уже 553 тысяч баррелей (рост составил 26% в год); импорт нефти упал до минимального значения за 25 лет. Запасы сланцевой нефти в России составляют около 7% мировых запасов. По оценкам Министерства энергетики, Россия имеет минимум 100 рентабельных месторождений. Алексей Миллер отметил, что добыча сланцевой нефти актуальнее для Газпрома, чем добыча сланцевого газа. Все проекты добычи сланцевой нефти в России, осуществляемые ТНК-ВР, «ЛУКОЙЛом», «Роснефтью» и «Сургутнефтегазом», находятся на очень ранней стадии. В настоящее время рано говорить о серьезных макроэкономических последствиях добычи сланцевой нефти, так как развитие сланцевых ресурсов за пределами США продвигается слишком медленно: этому процессу мешают несовершенное законодательство, неразвитая инфраструктура и логистика, отсутствие необходимых навыков и технологий. Эксперты компании BP прогнозируют, что добыча сланцевой нефти к 2030 году составит 7,7 млн. баррелей в сутки. Главный драйвером этого процесса будет служить рост спроса со стороны Китая, Индии и других развивающихся стран. В этой ситуации, чтобы сохранить высокие цены на нефть, ОПЕК придется сильно сократить добычу. К 2020 году, согласно оценкам, масштабы сокращения добычи странами ОПЕК приведут к тому, что объемы резервных мощностей

достигнут 6 млн. баррелей в сутки. Сланцевый газ и сланцевая нефть с каждым годом становятся более конкурентоспособными ресурсами: уровень их добычи увеличивается, а себестоимость уменьшается. Эпицентром «сланцевой революции» является США, которые из импортера энергоносителей превратились в их экспортера. Россия в ближайшие годы не собирается добывать сланцевый газ, но добычу сланцевой нефти считает актуальной, хотя проекты находятся на ранних стадиях разработки. Добыча сланцевого газа в США привела к перенаправлению законтрактованных поставок в Европу и Азию, а также экспорту дешевого угля, что привело к снижению цен на газ и ослаблению позиций России. О макроэкономических последствиях добычи сланцевой нефти говорить пока рано. Есть прогнозы, что в будущем на уровень цен будут влиять уровень добычи сланцевого газа и политика ОПЕК.

Управление конкурентоспособностью продукции нефтяной отрасли Российской Федерации

Лахтина Александра Ильинична
Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Сергеев Игорь Борисович

Особенностью современного этапа развития мировой экономики является углубление интернационализации и глобализации мировых сырьевых и товарных рынков. Мировой финансовый кризис затронул все отраслевые рынки. Для выхода из кризисного состояния нефтяной промышленности России необходимо определение экономически обоснованных стратегических направлений развития нефтяной отрасли для обеспечения надежного снабжения российских потребителей нефтью и нефтепродуктами, выполнения обязательств по экспортным поставкам нефти и нефтепродуктов в зарубежные страны, решения социально-экономических задач развития России. Основными задачами являются: обеспечение расширенного воспроизводства запасов нефти за счет геологоразведочных работ (ГРР) и своевременной подготовки месторождений к эксплуатации как в зрелых, так и в новых районах нефтедобычи; формирование рациональной структуры добычи нефти, совершенствование технологий добычи, включая внедрение современных методов увеличения нефтеотдачи; развитие транспортной инфраструктуры для повышения эффективности, диверсификации структуры и направлений поставок жидких углеводородов; развитие нефтепереработки, направленное на увеличение глубины переработки нефти и повышение качества выпускаемых нефтепродуктов; ресурсосбережение, сокращение потерь на всех стадиях технологического процесса при подготовке запасов, добыче, транспортировке и переработке нефти.

Основой формирования перспективных параметров функционирования нефтяной отрасли разумно сделать количественные оценки спроса на нефть и нефтепродукты на внутреннем и внешнем рынке. Современными проблемами нефтяного комплекса являются нерациональное недропользование, низкий уровень коэффициента извлечения нефти; отставание в освоении новых нефтедобывающих регионов (Восточная Сибирь, шельфы); низкая глубина переработки нефти и качество нефтепродуктов; низкий уровень утилизации ПНГ; износ основных фондов; низкий уровень инноваций; слабо диверсифицированная нефтепроводная система. В связи с вышесказанным, предлагаются следующие меры по совершенствованию условий недропользования: разработка среднесрочных и долгосрочных программ

проведения ГРР и лицензирования недр в увязке с текущими объемными показателями; создание системы непрерывного мониторинга участков недр федерального значения с целью оптимизации их структуры и восполнения; предоставление исключительного права владельцу лицензии на разработку месторождения, проводившего поисково-разведочные работы на прилегающем участке недр нераспределенного фонда за счет собственных средств и доказавших распространение месторождения за пределами лицензионного участка, на расширение участка до размеров, включающих месторождение в целом в его новых границах; разработка механизмов детального регулирования оснований перехода права пользования недрами и переоформления документов, удостоверяющих права пользования участками недр; разработка четкого механизма признания открытия месторождения, включающего гарантии бесконкурсной выдачи лицензии на добычу объектов, открытых за счет недропользователя по лицензии на геологическое изучение недр; разработка механизма продления прав пользования недрами для поиска месторождений углеводородов для завершения поисковых и оценочных работ в условиях сложных горно-геологических и природно-географических условий; детализация оснований и механизмов прекращения, приостановления и ограничения прав пользования недрами, установка порядка принятия таких решений, а также порядка восстановления прав пользования; разработка порядка компенсации расходов на проведение поисковых и оценочных работ недропользователю, проводившему работы по поиску и оценке месторождений за счет собственных средств, в случае его отказа от продолжения разработки месторождения и выставления участка недр на конкурс или аукцион; создание государственной методики геолого-экономической и стоимостной оценки месторождений углеводородов (УВ), как основы расчета платежей за пользование недрами, условий конкурса (аукциона) и перехода к системе налогообложения, основанной на добавочном доходе (налоге на дополнительный доход); ускорение погашения затрат на региональные и поисковые работы; использование инвестиционной льготы по налогу на прибыль при освоении новых нефтегазовых провинций.

Государственный заказ как инструмент повышения конкурентоспособности экономики России

Мальков Дмитрий Геннадьевич
Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова, ассистент

В последние годы все чаще обсуждаются направления повышения конкурентоспособности экономики России. Отмечается необходимость перехода от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития.

Развитие инновационной экономики для России является весьма актуальным в связи с тем, что наша страна, как отмечают многие экономисты, отстала в развитии собственной экономики от ведущих стран. В развитых экономиках наблюдается преобладание высоких технологий, в то время как экономика нашей страны имеет четко выраженную сырьевую направленность. При этом если существующее положение сохранится, то с течением времени разрыв в уровне экономического развития будет увеличиваться, что является недопустимым, особенно принимая во внимание тот факт, что Россия определяет своё место среди ведущих мировых держав. В настоящее время общепризнанно, что инновации являются ключевым фактором экономического роста. Именно поэтому многие государства предпринимают различные шаги по

повышению инновационной активности в частном и государственном секторах. Существуют различные инструменты стимулирования инноваций, среди которых на основании анализа экономической литературы мы можем сформулировать следующие: государственный заказ; государственное регулирование инновационной сферы; развитие фундаментальной науки; государственное финансирование научных исследований. Среди перечисленных инструментов развития инноваций особое внимание привлекает государственный заказ. Именно поэтому целью исследования является изучение возможностей использования государственного заказа в качестве инструмента развития инновационной сферы для повышения конкурентоспособности экономики России. В первую очередь это объясняется существенными масштабами государственных закупок. Так, за последние 30 лет объем государственных закупок в 15 наиболее развитых странах увеличился на 4,4 трлн. долл., т.е. более чем в 4 раза, что является весьма существенным[1]. Большое внимание вопросам использования государственного заказа в качестве инструмента стимулирования инноваций уделяется в Евросоюзе. Например, в Германии государственный заказ рассматривается в качестве важной составной части национальной инновационной стратегии, где объектом государственного спроса выступает, например, разработка программы энергосбережения в общественных учреждениях, а также оснащение автомобилей, находящихся в собственности государства, топливосберегающим оборудованием.

Во многих странах, в том числе и в России, государственный заказ имеет очень широкую и разнообразную номенклатуру. Объектами государственного спроса могут являться самые разнообразные товары, работы и услуги. Именно поэтому, с точки зрения предмета закупки, государственный заказ целесообразно разделить на две категории: закупка стандартных товаров, работ, услуг, т.е. таких, для которых существует функционирующий рынок (например, офисное или канцелярское оборудование, выполнение текущего ремонта и т.д.); закупка нестандартных товаров, работ, услуг, которые на рынке пока не существуют (например, разработка новой технологии, либо изготовление инновационного продукта).Вторая категория относится к использованию государственного заказа в качестве инструмента развития инновационной сферы. Это обусловлено тем, что государственный заказ является одним из компонентов совокупного спроса и может рассматриваться в качестве подходящего инструмента для стимулирования, развития и распространения инновационной продукции. Важным представляется тот факт, что, размещая инновационный заказ, государство принимает на себя риск, связанный с разработкой и реализацией закупаемого товара, так как хозяйствующий субъект, участвующий в создании инновационной продукции, получает гарантированную возможность для сбыта. Зачастую государство выступает в качестве одного из первых потребителей новых продуктов или технологий. Использование инновационной продукции государственными агентами может повысить осведомленность о такой продукции в частном секторе, что может запустить процесс «диффузии инноваций».

[1] *Покровская В.В., Ускова Е.А.* Современный зарубежный опыт в области развития государственных закупок// Российский внешнеэкономический вестник. 2008. №3. С. 25-39.

Институт доверия как фактор экономической эффективности

Мамедова Елена Дмитриевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, доц. Румянцев Михаил Алексеевич

Характерная черта новейшей экономики – усиление взаимодействия экономических и неэкономических факторов, влияющих на эффективность экономики. Внимание современных исследователей последние десятилетие все чаще привлекают неформальные институты, в частности феномен доверия, как часть социального капитала общественной системы и важнейшая черта сетевой формы интеграции. Это обуславливает актуальность данной работы, целью которой является определение экономической значимости доверия. Для того чтобы в будущем исследовать влияние феномена доверия на сети как современную форму интеграции хозяйственных организаций, в данной работе мы рассматриваем его общеэкономические аспекты.

Понятие доверия может трактоваться как устойчивая уверенность индивида в том, что остальные участники экономической деятельности будут вести себя честно и не попытаются извлечь выгоду из слабости первого. Выделяют межличностное доверие, доверие к институтам, отдельно можно выделить доверие к государству. В данной работе мы хотели бы обратить внимание на доверие между экономическими субъектами, вступающими в партнерские отношения. Сужение объекта рассмотрения связано с многогранностью и неоднозначностью феномена доверия, имеющего часто различное значение в определенных условиях.

Большинство исследователей отмечают положительное влияние доверия на эффективность экономической деятельности. Его высокий уровень облегчает согласование интересов участников экономических взаимодействий, выступая, например, фактором успешности бизнес-групп. Объединение на основе доверительных отношений часто способствует синергетическому интеграционному эффекту. Примером может служить ситуация, когда одна фирма обладает ценной информацией, а другая способна ее наилучшим образом использовать. Отсутствие доверия в данном случае помешает увеличению эффективности обеих сторон. Особая роль доверию отводится в период радикальных нововведений, когда обеспечение технологического прорыва может потребовать объединения сил конкурентов. Следует также отметить, что доверие уменьшает неопределенность будущего, способствуя таким образом снижению инвестиционных рисков. Данный эффект возможен благодаря тому, что доверительные отношения ограничивают оппортунистическое поведение. Доверие способно сокращать трансакционные издержки. Уменьшение расходов на заключение договоров и их инфорсмент возможно благодаря наличию доверительных отношений между партнерами. Снижение такого рода издержек возможно за счет повышения государственной эффективности, но мы считаем: четкое юридическое оформления прав собственности требует подкрепления развитыми неформальными институтами. Эффективность экономики в современном мире все больше определяется неэкономическими факторами.

К сожалению, высокий уровень доверия не всегда однозначно влияет на ситуации, упомянутые ранее. Доверие не является статическим явлением: процесс создания доверительных отношений требует усилий на выработку и поддержание общих ценностей, а также времени, чтобы убедиться в добросовестности участников. Издержки на данном этапе, связанные с

необходимостью инвестировать ресурсы в создание эффективной системы мониторинга, могут превышать экономию на трансакционных издержках впоследствии. В случае различий в компетенции или уровнях знания фирм, доверие также не способствует снижению трансакционных издержек. Не исключены и ситуации, когда агенты делают неверные заключения из-за несовершенства процессов наблюдения или в связи с выбором тактики «слепого», ничем не подкрепленного доверия. Избыточное доверие может приводить к снижению эффективности за счет ограничения конкуренция.

Высокий уровень доверия может иметь различное значение в зависимости от нескольких факторов. Прежде всего, доверие должно быть «рациональным», т.е. основанным на подлинной информации об экономических субъектах. Из данного соображения вытекает, что большое значение имеют поддерживающие доверие институты, такие как мораль и репутация. Не менее важным фактором является сам уровень доверия, который аналогичным образом должен подчиняться правилу «рациональности» и не быть слишком низким или высоким. В целом, важным для увеличения эффективности экономики является обращение внимания исследователей не только на формальные, но и на неформальные институты.

Корпоративная социальная политика как инструмент накопления социального капитала компании

Махновская Елена Витальевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Канаева Ольга Алексеевна

Концепция корпоративной социальной ответственности (КСО) была идентифицирована и формализована более полувека назад. На Западе эта концепция продолжает активно обсуждаться научным сообществом и широко применяется компаниями на практике. Российское же деловое сообщество заявило о своем стремлении быть социально ответственным лишь в начале 2000-х годов. Одним из вопросов, который продолжает привлекать внимание как исследователей, так и бизнес-сообщество, является вопрос о характере влияния корпоративной социальной деятельности (КСД) на основную деятельность компании и ее конкурентоспособность. В ходе многолетней дискуссии была выдвинута гипотеза, согласно которой КСД способна оказать позитивное влияние на основную деятельность компании, ее конкурентоспособность, способствовать повышению корпоративной устойчивости. Многочисленные эмпирические исследования, в целом позволили подтвердить наличие такой связи[1]. Однако поиск бизнес-аргументов в пользу того, что КСД становится фактором, способным оказать заметное влияние на финансовые результаты деятельности компании, ее стоимость, конкурентоспособность и устойчивость, не утратил своей актуальности.

Следует подчеркнуть, что КСО реализуется в трех сферах: экономической, экологической и социальной, и способна обеспечить наибольший эффект в рамках стратегического подхода к КСО. Данный подход позволяет считать инвестиции компании в КСД частью бизнес-стратегии, направленной на укрепление ее конкурентных преимуществ[2].

[1] *Wood D.* Measuring Corporate Social Performance: A Review // Journal of Management Reviews. 2010. Vol. 12. P. 50–84.

[2] *Канаева О.А.* Корпоративная социальная ответственность. Курс лекций. 2013.

Одной из возможных форм реализации КСО становится корпоративная социальная политика (КСП). В рамках реализации стратегического подхода к КСО в качестве цели КСП следует рассматривать обеспечение долгосрочного социально-экономического эффекта, а именно — формирование устойчивых конкурентных преимуществ компании и, как следствие, повышение ее корпоративной устойчивости. Реализация указанной цели предполагает формирование уникальных, трудно воспроизводимых ресурсов (активов) компании, среди которых все более заметную роль играют человеческий, социальный и репутационный капиталы. Можно назвать три причины, объясняющие рост внимания к проблемам формирования и накопления социального капитала (СК) в России со стороны экономистов: во-первых, осознание объективной обусловленности повышения роли СК в обеспечении экономического роста и устойчивого развития общества в целом, и в повышении корпоративной устойчивости в частности; во-вторых, необходимость завершения процесса формирования концептуальных основ СК; в-третьих, снижение качества СК в России. Нехватка социального капитала в России является «одной из главных причин сохраняющихся проблем в экономике и политической сфере»[1].

В настоящее время существует множество подходов к трактовке социального капитала, но ни один из них не является универсальным и широко применимым. Это в значительной степени обусловлено многомерностью, многоаспектностью изучаемой категории, а также сложностью количественной оценки СК. Наиболее четко сущность социального капитала была раскрыта в работах Дж. Коулмана[2]. Исследованиями социального капитала в России занимаются видные специалисты в этой области Леонид Иосифивич Полищук и Ринат Шамильевич Меняшев. 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[3]. Однако, несмотря на отсутствие единого общепринятого подхода к трактовке СК, в том числе и СК компании, все более широкое признание получает точка зрения, согласно которой корпоративный СК следует рассматривать в качестве важного элемента нематериальных активов компании, фактора повышения ее конкурентоспособности и устойчивости.

Одним из важнейших инструментов накопления СК компании является КСО. Реализация основных принципов КСО в рамках проведения КСП способствует созданию долгосрочных, доверительных отношений между компанией и всеми заинтересованными сторонами; формированию общих целей, ценностей и норм; закреплению позитивной репутации компании; предполагает готовность компании нести ответственность за принимаемые решения на всех уровнях и последствия ее основной деятельности.

---

[1] *Полищук Л., Меняшев Р.* Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. 2011. №3. С.47.

[2] *Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий // Общественные Науки и современность. 2001. №3. С.121-139.

[3] *Полищук Л., Меняшев Р.* Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики, 2011. №3. С. 47.

Государство в экономике: дилемма свободы и регулирования

Мямлин Алексей Павлович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Коростышевская Елена Михайловна

Должно ли государство вмешиваться в экономические взаимоотношения людей? Если должно, то в какие сферы и как? Кем ему следует быть: ночным сторожем, заботливым родителем или кем-то другим? Люди по природе своей любят свободу и связывают себя узами государства лишь с целью более благоприятной жизни. Участники согласны на ограничение государством только ради получения дополнительной выгоды. Каждое дополнительное ограничение, таким образом, должно приносить участникам выгоды больше чем отнимает, вплоть до достижения предельного ограничения, выгода от которого будет равна издержкам.Несмотря на индивидуальность предпочтений каждого из участников и, следовательно, индивидуальность их предельных ограничений, равновесие в обществе достижимо, поскольку совместное существование участников, даже вне оптимума каждого из них, может быть им выгоднее обособленной жизни.

Равновесие возможно даже в таких случаях, когда отдельные участники будут получать от наличия государства больше вреда, чем пользы – их потери, в соответствии с моделью Калдора-Хикса, могут быть компенсированы выигрышем тех, кто стремится к большим ограничениям. Общество, таким образом, возмещает недополученную выгоду участников, согласившихся на лишние для себя государственные ограничения, за счет участников, выигрывающих от этих ограничений. Равновесное состояние достигается в сумме предельных ограничений всех участников – когда все участники, несмотря на индивидуальные предпочтения, получают максимально возможную равную выгоду от существования государства. В таком случае существование общества с тотальным государственным планированием и контролем возможно: во-первых, если найдутся такие участники, для которых полезность ограничений не убывает по мере их увеличения, т.е. которые способны бесконечно получать выгоду от введения дополнительных ограничений; и во-вторых, чтобы получаемой такими участниками выгоды было достаточно для компенсации потерь всех остальных участников.

Однако не требует доказательств, что у государственных ограничений есть рациональный предел и что их постоянное увеличение рано или поздно приведет к получению отрицательной выгоды сначала отдельными, а потом и всеми участниками объединения, превращая данное объединение в нежизнеспособное. Чем больше выгод будут терять участники, тем сильнее будет их желание отказаться от участия в данном государстве. В реальном мире, к сожалению, не существует совершенной конкуренции на рынке государственных услуг, а издержки переключения от одного государства в пользу другого фактически всегда являются заградительными. Однако существует тенденция упрощения процедур смены «поставщика» государственных услуг, и в будущем ни один индивид по своей воле не будет существовать под контролем государства, издержки от которого превышают пользу. Основное противоречие государства – это одновременное стремление участников к государственности, как источнику дополнительных выгод, и от государственности, как от угнетателя своей свободы. Пока есть государство, нет свободы, а когда будет свобода, не будет государства.

Идеальный баланс между свободой и регулированием, в таком случае, мог бы быть найден, если бы существовала возможность количественно измерить предпочтения каждого участника по отношению к каждой сфере его жизни. Но т.к. мы не только не способны определить все сферы жизни и все предпочтения, но и не можем оценить свои собственные предпочтения количественно, тем более что они имеют склонность меняться во времени, идеал государственного регулирования остается недостижимой теоретической моделью.

Влияние добывающей промышленности на конкурентоспособность российской экономики

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

Задача повышения конкурентоспособности российской экономики на мировом рынке в настоящее время является крайне актуальной. В свою очередь, конкурентоспособность экономики неразрывно связана с ее производительностью. Российская Федерация располагает обширными разведанными запасами полезных ископаемых, лесными массивами и иными доступными для разработки природными ресурсами. Данный фактор может использоваться для увеличения конкурентоспособности государства в масштабе мирового хозяйства и развития его экономики в целом. Однако все не так однозначно, и в большинстве стран, наделенных богатыми запасами природных ресурсов, проявляется так называемое «ресурсное проклятие». Под данным термином понимается комплекс феноменов, ведущих к более низким темпам экономического роста у стран, богатых ресурсами. Впервые данное определение было введено английским экономистом Р. Аути для описания падения уровня жизни в странах, экспортирующих нефть.

Относительное благосостояние РФ за последнее десятилетие было приобретено с помощью возрастающего с каждым годом экспорта нефти и газа. Также цена за баррель «черного золота» все это время держалась на достаточно высоком уровне. Отрицательной же стороной является тот факт, что мировые цены на энергоносители весьма нестабильны. В случае их резкого и непредсказуемого повышения сильно пострадает и реальный сектор экономики, который не связан с добычей углеводородного сырья. Однако даже в случае стабильно высоких цен на ресурсы в странах, обладающих большими природными богатствами, может иметь место такое явление, как «голландская болезнь». Согласно узкому определению, «голландская болезнь» заключается в деиндустриализации экономики в результате открытия нового источника природного ресурса. Ее механизмом является рост курса национальной валюты страны вследствие улучшения торгового баланса, что делает продукцию отраслей обрабатывающей промышленности менее конкурентоспособной. Получается, что «голландская болезнь» вызывает замедление темпов роста обрабатывающих отраслей, общий ВВП растет. Можно сказать, что нефтяное богатство – все же благо для страны в целом. Однако же отрицательные эффекты и замедление темпов роста экономики от этого явления можно будет наблюдать и в долгосрочной перспективе, а не только, когда используемые ресурсы закончатся.

Если в стране существует феномен «голландской болезни», то страдает ее реальный сектор экономики, что, в свою очередь, негативно сказывается на

конкурентоспособности данного государства. На данный же момент среди исследователей этого процесса нет однозначного мнения, касающегося вопроса наличия «голландской болезни» в России. Бесспорно, что в нашей стране совершенно незрелая институциональная среда. Вследствие этого доходы от экспорта углеводородов только отрицательно влияют на экономику государства. Это происходит по причине принятия необоснованных политических решений, замедления проведения реформ, которые могли бы положительно сказаться на производственной эффективности. В России определенная доля доходов от продажи нефти и газа за границу направлялись в специальный фонд (Стабилизационный), который впоследствии был разделен на два других. Данные аккумулированные средства позволили смягчить результат падения цен на энергоносители в 2008 году.

Можно утверждать, что именно выбранная правительством стратегия будет в дальнейшем влиять на то, какой будет зависимость между полученными средствами от экспорта сырья и темпами развития экономики страны. Ведь, например, появившиеся доходы можно потратить на закупку новейших технологий за рубежом, на образование для высококвалифицированных трудовых ресурсов. На данный момент в России не существует отраслей, исключая добывающую, которые могли бы быть реально конкурентоспособны на мировом уровне. Негативно повлиять на экономическую ситуацию в РФ могут и новые разработки, касающиеся энергоносителей. Поэтому для положительного влияния доходов от природных ресурсов на конкурентоспособность нашей страны необходимо направлять эти денежные средства на производственную инфраструктуру и человеческий капитал. Это, в свою очередь, станет возможным при существовании в России высокоразвитых институтов, которые позволят достичь высоких темпов развития экономики государства.

Налоговая конкуренция или налоговая консолидация: опыт интеграции ЕС

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

Вопросы налоговой политики в Европейском Союзе после кризиса не потеряли актуальность. Хотя налоговая конкуренция с ее возможно нежелательными экономическими последствиями с началом кризиса несколько ослабла, можно ожидать, что с улучшением бюджетной ситуации в странах ЕС она снова усилится. Также кризис сделал очевидным, что налоги недостаточно используются в качестве инструмента регулирования в международной практике. Под налоговой конкуренцией в зарубежных источниках понимается установление налогов независимыми и не сотрудничающими друг с другом органами власти, при котором выбор той или иной политики каждым органом власти влияет на распределение налоговой базы между территориями, представленными данными органами власти. В частности, органы власти могут конкурировать за работников, фирмы, капитал или покупателей. Выделяют вертикальную налоговую конкуренцию (конкуренция за налоговые полномочия между всеми уровнями власти) и горизонтальную (конкуренция за налогоплательщиков между органами власти одного уровня). Однако нет единой системы взглядов на необходимость и качество процесса налоговой

конкуренции. На наш взгляд, налоговая конкуренция является положительным фактором для экономического роста территории не только при наиболее эффективном распределении общественных благ, но и при стимулировании развития налогового потенциала государства.

Процесс межстрановой налоговой конкуренции в настоящее время выгоднее всего демонстрирует опыт ЕС. Особой интенсивности налоговая конкуренция достигла здесь с двумя расширениями 2004 и 2007 гг. Новые двенадцать стран-членов ЕС в сравнении с традиционными странами показывают относительно низкий уровень прямых налогов. С началом глобального финансово-экономического кризиса 2008 года развитие налоговой конкуренции в ЕС – благодаря инициативе Европейской Комиссии по усилению координации налоговой политики внутри ЕС – практически зашло в тупик, потому что антикризисное управление подчинило все своему влиянию. Прежде всего, государственные бюджеты многих стран ЕС в результате очень масштабной помощи банкам, конъюнктурных пакетов, а также автоматически действующих стабилизаторов находятся под сильным давлением и имеют задачу совместной бюджетной консолидации, которая ограничивает минимальное пространство для снижения налогов. До кризиса процесс налоговой конкуренции наиболее ярко проявлялся в налогообложении доходов организаций и физических лиц. Четко прослеживались два тренда по снижению ставок корпоративных налогов и подоходных налогов. Так, уровень средней налоговой нагрузки на предприятия по налогу на прибыль (корпоративному налогу) по ЕС-15 снизился с 2000 г. по 2008 г. с 35,3% до 27,4%, то есть на 7,9 п.п.; по ЕС-12 с 28,9% до 18,7%, то есть на 10,2 п.п.; в целом по странам ЕС с 32,4% до 22,5%, то есть на 9,9 п.п. По подоходному налогу за период с 2003 г. до 2008 г. средние ставки снизились: по ЕС-15 с 48,5% до 47,0%, то есть на 1,5 п.п.; по ЕС-12 с 35,1% до 26,3%, то есть на 8,8 п.п.; в целом по странам ЕС с 42,6% до 37,8%, то есть на 4,8 п.п. Причем снижение происходило в странах поэтапно последовательно за странами-соседями и в целом по ЕС. Так, например, 8 новых стран-ЕС, последняя Венгрия в 2011 г., последовали тенденции от прямой прогрессивной шкалы налога на доход к плоской шкале, которая комбинирует относительно низкие общие ставки налогов на доходы (между 10% в Болгарии и 26% в Австрии) с широкой налоговой базой и возможными низкими льготами.

В 2009 и 2010 годах большинство старых и половина новых стран ЕС понизили налоговую нагрузку на предприятия, для того чтобы противодействовать экономической катастрофе. Иногда высказываются предположения, что вызванный кризисом бюджетный дефицит может остановить или даже перенаправить установившийся тренд снижения налоговой нагрузки на предприятия, но они еще не подтвердились. Ни разу, как в случае с Ирландией, ставку налога на прибыль корпораций – самую низкую в группе старых стран ЕС и также явно ниже среднего значения новых стран ЕС – не удавалось повысить. Однако она многократно рассматривалась в качестве инструмента взаимного исполнения обязательств для поддержки в рамках европейской защитной конструкции, в то же время это долго критиковалось старыми членами ЕС как элемент налогового демпинга. . В настоящее время можно предположить, что налоговая конкуренция в ЕС будет развиваться, однако гораздо более скромными темпами, чем в период расширений ЕС до 2008 года и, скорее всего, в других направлениях (экологические налоги, налогообложение финансового сектора).

Российская модель поддержки АПК в условиях ВТО

Ромали Юлия Георгиевна
Ярославский государственный технический университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Шкиотов Сергей Владимирович

22 августа 2012 года вступил в силу протокол о присоединении России к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации. Таким образом, после 18-летнего переговорного процесса Российская Федерация стала 156-м членом ВТО. Одним из ключевых вопросов переговорного процесса присоединения России к ВТО стала поддержка агропромышленного комплекса, поскольку правительство считает экспорт продовольствия одной из стратегических задач развития России. Помимо этого, АПК относится к числу основных народнохозяйственных комплексов и имеет особое значение для экономики страны. До вступления в ВТО модель поддержки АПК в России имела свои специфические особенности. Характерной чертой был низкий уровень поддержки сельского хозяйства, а основным источником средств для совокупной поддержки выступали потребители продукции сельского хозяйства (на их долю в 2010 г. приходилось 68,8% совокупной поддержки). Совокупная поддержка сельского хозяйства в мировой практике включает поддержку сельхозпроизводителей, ее потребителей, а также общие меры (поддержка организаций науки, образования, консультационных служб и т.д.). В России явное предпочтение отдавалось поддержке производителей сельскохозяйственной продукции. В 2010 г. на их долю приходилось почти 85% всей совокупной поддержки. Еще одной особенностью являлся и сам механизм поддержки сельхозпроизводителей. Основную ее часть российские сельхозпроизводители получали благодаря превышению внутренних закупочных цен над мировыми на аналогичную продукцию. В 2010 г. за счет ценовой поддержки сельхозпроизводители России получили 279,4 млрд. руб., т.е. 59,3% всей поддержки. Приоритет в господдержке российское правительство отдавало производителям животноводческой продукции, в ущерб растениеводству (исключение – сахарная свекла), что поставило растениеводческую продукцию в неравные условия с конкурентами из других стран.

Существенно отличается от российской модели модель поддержки АПК в Европе и США. Уровень поддержки в ЕС и США в 1,5 – 2 раза выше, нежели в России. Россия, ЕС и США различаются также и по структуре совокупной поддержки. Так, в 2010 г. в США структура совокупной поддержки выглядела следующим образом: более 50% средств использовалось на общие меры поддержки, около 30% на поддержку потребителей и менее 20% на поддержку производителей сельскохозяйственной продукции. Также наблюдается различие и в доле бюджета в совокупной поддержке сельского хозяйства в ЕС и США – 86,8% и 98% (данные за 2010 г.). Более того, в странах ЕС и США также не имела такого значения как в России и ценовая поддержка сельхозпроизводителей, на нее приходилось 15,3% и 5,9% всей поддержки соответственно.

Основное различие модели поддержки АПК в России, ЕС и США заключается в доле бюджетной поддержки сельского хозяйства в ВВП страны (соответственно 0,44%, 0,89%, 0,62%). В США уровень прямого финансирования (субсидирования) сельхозпроизводства, несмотря на постоянные переговоры (в рамках ВТО) и попытки снижения уровня государственной поддержки аграрного сектора, остается крайне высоким. При

этом когда в США снижают уровень поддержки в «желтой корзине», под давлением стран-участниц ВТО, они автоматически перекладывают их в не ограничиваемую ВТО «зеленую корзину» мер.

В силу длительного срока функционирования в условиях ВТО, а так же адаптации к основным «правилам игры» организации, страны ЕС и США находятся в заведомо более выигрышной позиции, нежели Россия. Российская же модель поддержки АПК плохо вписывается в принципы ВТО, поскольку ключевым инструментом поддержки являлся механизм субсидий (прямых и косвенных), а ВТО существенно ограничивает непосредственное применение субсидий, поощряя применение мер поддержки более общего, не специфического характера (т.н. «зеленая корзина» мер). В России же более 70% госрасходов на агропромышленный комплекс принадлежит «желтой корзине» (ценовая поддержка, субсидирование процентных ставок по кредитам, компенсации затрат на ГСМ, удобрения и другие материально-технические ресурсы, а также списание долгов) и, следовательно, будут урезаны. По соглашению с ВТО расходы по желтой корзине не могут превышать 4,4 млрд. долл., а до 2015 года 9 млрд. долл. В условиях открытости рынка, европейские производители, адаптировавшиеся к условиям ВТО, получат существенные конкурентные преимущества. Снижение государственной поддержки АПК, неприспособленность к условиям ВТО и жесткая конкуренция со стороны иностранных производителей может существенно повлиять на данную отрасль и привести к ее распаду, что чревато не только сокращением экспорта, но и ставит под угрозу продажу отечественной продукции на территории страны.

Открытость и автаркия: преимущества и проблемы выбора монетарной политики как части экономической политики

Согомонян Хачик Татулович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Алтунян Армен Грантович

В нынешнюю эпоху глобализации и экономической интеграции одна из самых сложных проблем – это разработка и выбор правильной экономической политики, и в частности монетарной политики, а также выбор между открытостью и автаркией. С точки зрения экономической политики под «открытостью» понимается открытая экономика, то есть экономика, интегрированная в систему мировых хозяйственных связей, при которых любой хозяйственный субъект имеет право осуществлять экспорт и импорт товаров и услуг и совершать финансовые сделки. В экономической литературе автаркия – это экономический режим самообеспечения страны, в котором минимизируется внешний товарный оборот. В современных исследованиях под «автаркией» понимается экономика, ориентированная вовнутрь, на развитие без связей с другими странами. В этом плане автаркия является закрытой экономикой, то есть экономика, предполагающая абсолютный суверенитет.

При экономической интеграции автаркия в глобальной экономике XXI века теряет свое значение, поскольку она противоречит закономерностям развития мировой экономики, снижает ее эффективность, обусловливает хозяйственную отсталость, а также часто отбрасывает экономику обратно в области научно-технического прогресса, экономической эффективности общественного производства и уровня благосостояния народа.

Монетарная политика направлена на достижение и сохранение финансовой стабилизации, укрепление курса национальной валюты и обеспечение устойчивости платежного баланса страны. Для обеспечения последнего в открытой экономике проблемы монетарной политики связаны с выбором между свободной движения капитала, независимостью денежно-кредитной политики и стабильностью обменного курса. Изучением этой проблемы занимались Р. Манделл и Дж. Флеминг, которые ввели модель «невозможной троицы» монетарной политики[1], предполагающую, что только две из вышеуказанных трех целей монетарной политики могут быть достигнуты одновременно. После начала 1990-х для промышленно развитых стран финансовая открытость увеличилась, степень независимости денежно-кредитной политики снизилась, и стабильность обменного курса значительно возросла. Для развивающихся стран поддержание стабильности обменного курса являлось одним из главных приоритетов до 1990-х годах, а с 2000 года они проводят управляемое «плавание» обменного курса и сохранили некоторую независимость денежно-кредитной политики.

Для развивающихся стран, более стабильный обменный курс приводит к большей изменчивости объема производства, в то время как более независимая денежно-кредитная политика приводит к меньшей изменчивости объема производства. Более стабильный обменный курс и финансовая открытость могут снизить темпы инфляции, в то время как более независимая денежно-кредитная политика приводит к высокому уровню инфляции. Систематические данные по 136 странам за 30-летний период показывают, что фиксирование действительно связано с более низкой инфляцией, но за счет более изменчивого выпуска, чем в гибких режимах обменных курсов[2].С точки зрения открытой экономики, основным преимуществом фиксированного валютного режима является снижение валютного риска и транзакционных издержек, которые могут препятствовать международной торговле и инвестициям. Изменчивые обменные курсы создают неопределенность вокруг международных сделок, добавив рисковую премию к расходам на товары и активы торгующейся через границы. Чтобы получить выгоды от более тесной экономической интеграции путем фиксирования обменного курса, государства должны жертвовать своей способностью осуществления независимой денежно-кредитной политики. Существуют убедительные доказательства, что интеграция продвинулась так далеко, что мобильность капитала может быть принята как данность. Для развитых стран в настоящее время «невозможная троица» монетарной политики превращается в простую дилемму: выбор между стабильностью обменного курса и независимостью внутренней денежно-кредитной политики. углубление международной торговли означает, что жизнеспособность автаркии исчезает, поскольку торговля между странами предлагает пути, ведущие к интеграции. С другой стороны, с углублением экономической интеграции будут появляться новые риски, как и для выбора экономической политики в целом, так и в сфере монетарной политики в частности.

---

[1] В макроэкономической литературе эта модель известна как модель Манделла-Флеминга или так называемая модель IS-LM-BP, которая представляет собой расширенную версию известной модели IS-LM для открытой экономики.

[2] J. Lawrence Broz and Jeffry A. Frieden, The political economy of international monetary relations, *Annual Reviews*, 2001, p. 324.

Эволюция функций государства в экономике: российские особенности и глобальные тенденции

Соткин Иван Сергеевич
Ярославский государственный технический университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Шкиотов Сергей Владимирович

Вопрос о роли государства в экономике страны, его участии в формировании и функционировании рынка в условиях глобальных потрясений приобретает особую актуальность. В экономической литературе сформировалось три, ставших классическими, подхода к пониманию функций и роли государства в экономике: Классический подход по А. Смиту и Д. Рикардо говорит нам о том, что государство должно создавать институты, которые будут наделены достаточной властью для того, чтобы помогать национальной экономике (то есть, помогать домохозяйствам функционировать и разрешать определенные споры, конфликты и т.д., которые они не вправе сами разрешить). Иными словами государство присутствует лишь косвенно, как институциональный игрок, который наблюдает за остальными действующими лицами – домохозяйствами. Собственно сами функции государства в экономике ограничиваются классической триадой – налоги, дороги и образование. В кейнсианской модели государство напротив призвано способствовать стимулированию совокупного спроса, влияя на повышение уровня занятости, расширение государственных закупок, снижение цены кредита. Тем самым роль государство становится непосредственным и главным субъектом системы экономических отношений, следовательно, меняются и его основные функции в экономике. Представители неоклассического направления считают, что государственное вмешательство в экономику должно носить постоянный, но ограниченный характер, а главная задача государства обеспечивать устойчивое предложение денег в экономике. Т.о. функции государства как непосредственного субъекта экономических отношений ограничены лишь сферой финансового сектора экономики.

Краткий обзор основных подходов к роли государства в современной экономике позволяет сделать вывод о том, основная задача этого субъекта – создание общественных благ и регулирование экономических отношений. Однако особенности развития экономических отношений, экономика глобальных рисков, страновая специфика налагает свой, специфический отпечаток на традиционное понимание роли государства в экономике. Можно говорить об определенной эволюции функций государства в современной экономике. Наглядным примером подобной эволюции является российская экономическая модель. Российские реалии демонстрируют факт того, что государство в погоне за прибылью забывает о своих классических (традиционных) функциях. Так, в России государство уходит из таких общественных, социально-значимых областей, как образование, наука, здравоохранение, пенсионное обеспечение, подменяя принцип равнодоступности общественных благ принципом максимизации прибыли. Изменение приоритетов государства, ориентация на самоокупаемость и получение прибыли – главный тренд развития российской экономики последнего десятилетия. Экономические отношения всегда диалектичны, и если обратиться к анализу особенностей развития глобальной экономики, то можно проследить и обратный процесс – частные корпорации (ТНК), традиционно преследовавшие цели максимизации прибыли, сейчас все чаще

берут на себя многие функции государства. И если в России государственные компании сейчас ставят во главу угла получение прибыли, то крупнейшие глобальные ТНК выстраивают «социальные сети», инвестируя в человеческий капитал, начиная со школы, колледжей, университетов и заканчивая пенсионным обеспечением собственных работников, тем самым принимая на себя социальные обязательства (функции) государства.

Проблемы развития и конкурентоспособности малого бизнеса в России

Терехова Алена Вячеславовна
Российский государственный торгово-экономический университет, Тульский филиал, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Гайдукова Ольга Львовна

Малый бизнес является составной частью развитой экономики. Он должен выполнять ряд функций, которые позволяют экономике гармонично развиваться. Именно малый бизнес является проводником эффективных инноваций в массовое производство. Пик в развитии малого предпринимательства в России пришелся на конец 80-х – начала 90-х годов. Малые предприятия функционировали не только в сфере услуг, а, что особенно отрадно, – в области разработки наукоемких технологий, что прогнозировало повышение производительности и эффективности труда в материальном производстве, осуществляемом как предприятиями малого и среднего бизнеса, так и предприятиями различных мощностей крупного предпринимательства.

Малый бизнес в России неравномерно развит территориально: 30% предприятий сконцентрировано в Центральном федеральном округе, к которому отнесен город Москва. Более равномерное распределение предприятий сферы малого бизнеса позволит развивать реальный сектор экономики, а также повышать уровень инновационной активности во всех федеральных округах, особенно где расположено значительное количество крупных промышленных предприятий. В настоящее время малый бизнес в России не способствует развитию реального сектора экономики, так как не выполняет функцию отбора наиболее перспективных инноваций в массовое производство. Из общего числа малых предприятий, лишь 10% относятся к производственной сфере, в научном секторе предприятия малых форм предпринимательства на настоящий момент не представлены. Таким образом, отсутствуют связи между научным и промышленным сектором экономики, поэтому изобретения российских ученых не передаются в промышленное производство. Анализ структуры предприятий малого бизнеса позволяет сделать вывод, что в настоящее время в России малый бизнес не выполняет основных функций по диверсификации производства и внедрению эффективных инновационных проектов, а лишь выступает посредником между производителем, как правило, зарубежным и отечественным потребителем. Малый бизнес развивается в сфере быстрого оборота капитала и не участвует в сфере научных разработок. Это негативно сказывается на развитии экономики, так как значительно снижает ее инновационный потенциал, а, следовательно, и конкурентоспособность на мировом рынке.

Проблема развития малого бизнеса обычно рассматривается в целом, без выделения его отдельных частей и элементов, которые имеют собственную, иногда принципиально разную специфику. Поэтому деление малых предприятий на традиционные, работающие на сложившихся рынках, и

инновационные, осваивающие новые технологии, продукты и рынки, является определяющим моментом.

Судя по опыту развитых стран, наиболее перспективной является смешанная интеграция, когда малые предприятия одновременно получают и инфраструктурную, и финансовую поддержку. При этом создаются наиболее благоприятные условия для реализации научно-технического потенциала инноваторов и прохождения малой фирмой самого сложного этапа жизненного цикла нового продукта – коммерциализации изобретения. В России процесс развития инновационного малого предпринимательства находится в зачаточном состоянии. В 2004 г. в стране насчитывалось 22,5 тыс. малых предприятий, относящихся к научно-технической сфере. Реально работало не более 15 тыс., и объем произведенной ими продукции, по данным Министерства образования и науки РФ, составил 872 млн. долл. В настоящее время малые инновационные фирмы работают в очень жестких условиях.

Крупные российские корпорации проявляют минимальный интерес к технологическим инновациям, отсутствует доступ к кредиту и венчурному капиталу, не развита инфраструктура инновационной деятельности. Государственная поддержка ранее оказывалась только через Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Только в последнее время стали создаваться инновационно-технологические центры в регионах, оказывающие услуги по созданию и инкубированию малых предприятий в первые годы их жизни.

При минимальной поддержке инновационного предпринимательства со стороны частного сектора задача его развития в основном ложится на государство. Большое значение для поддержки малого инновационного предпринимательства имеет создание Банка развития и Российской венчурной компании (РВК). В число приоритетных целей Банка развития включена поддержка проектов малого и среднего бизнеса, а РВК с уставным фондом в 15 млрд. рублей непосредственно нацелена на финансирование создания инновационных товаров и услуг небольшими высокотехнологичными фирмами-стартапами. Активизация государственной поддержки малого высокотехнологичного бизнеса способна достаточно быстро (за 5-7 лет), позволит «вытолкнуть» российскую экономику на новый качественный уровень и за счет эффекта мультипликатора стимулировать развитие частного сектора. Такое благоприятное развитие событий может реализоваться только при условии разработки правительством научно-обоснованной стратегии развития страны, при правильном выборе тактических приоритетов и рациональном целевом расходовании государственных средств.

Сетевой контракт как инструмент инвестирования инфраструктурного комплекса железных дорог

Фёдорова Мария Владимировна
Санкт-Петербургский государственный университет путей сообщения, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Дедюхина Наталья Вильгельмовна

Реформирование железнодорожной отрасли в настоящее время находится на своём IV этапе (2011-2015 гг.). В связи с реализацией Целевой модели рынка грузовых железнодорожных перевозок на период до 2015 года, на этом этапе, а также в связи с вступлением России в ВТО с 1 января 2015

года – у нашей страны должно быть единство требований к перевозчикам. Программы развития железнодорожного транспорта недофинансированы: до 2015 года ОАО «РЖД» не хватает как минимум 400-500 млрд. рублей. Нужно понимать последствия, к которым приводит недостаточное инвестирование российских железных дорог. Поэтому необходимо найти эффективные системы взаимодействия государства и всех участников перевозочного процесса. Найден довольно эффективный формат диалога между государством и участниками рынка железнодорожных перевозок. При планировании отдельных крупных инвестиционных проектов ОАО «РЖД» может опираться не на отдельные соглашения и не на благосклонность правительства, а на обоснованный документ, в котором указывались бы перспективные грузопотоки и требуемые для их пропуска вложения в инфраструктуру. Такая модель взаимодействия может быть реализована в рамках сетевого контракта – договора с государством, где должны быть зафиксированы приоритеты развития отрасли и основные параметры, в рамках которых заказчик желает получить гарантии выполнения услуг по перевозкам. По своему типу предложенная в РФ модель сетевого контракта соответствует соглашениям регуляторного типа, активно применяющимся в европейских странах, которые заключают с инфраструктурными компаниями. Повышенное внимание сетевому контракту не случайно начали уделять в конце 2011, когда начался непосредственный процесс вступления России в ВТО. Ранее для решения некоторых стратегических задач холдинга «РЖД» предоставлялись субсидии. Но по международному законодательству этот механизм может применяться лишь в исключительных случаях и не должен служить системообразующим источником прибыли отдельной компании. Термин «сетевой контракт» был введён консультантами McKinsey & Company при подготовке Целевой модели рынка грузовых железнодорожных перевозок до 2015 года. В начале 2011 г. этот документ был утверждён правительством.

Сетевой контракт должен ответить на вопрос: какими должны быть параметры инвестиционного проекта, чтобы удовлетворить спрос на железнодорожные перевозки? Это позволит ОАО «РЖД» получать целевые средства для программ развития отрасли. Как полагают эксперты, важно, чтобы сетевой контракт появился не позже 2015 года. Именно эта дата определена правительственными решениями о допуске на сеть РЖД перевозчиков из Казахстана и Белоруссии в рамках Таможенного союза РФ. Сетевой контракт остаётся договором о взаимных обязательствах между государством и ОАО «РЖД». Вместе с тем он имеет ряд особенностей. Во-первых, сетевой контракт призван быть комплексным, то есть должен собрать все ключевые проекты. Во-вторых, в нём планируется указать не только технические, но и коммерческие параметры развития инфраструктуры. В-третьих, он должен содержать зонирование территорий. В-четвёртых, сетевой контракт должен регулировать основные направления инноваций. В-пятых, сетевой контракт должен включать природоохранные меры. Затраты на них всё чаще становятся составной частью инвестпроектов. В условиях роста конкуренции реализация сетевого контракта, как инструмента повышения эффективности инфраструктурных проектов, будет способствовать обеспечению глобальной конкурентоспособности железнодорожного транспорта и развитию эффективных инвестиционных механизмов в отрасли.

Внешнеполитические ориентиры обеспечения экономической безопасности государства в условиях международной интеграции

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

К началу XXI века, мировая экономика представляет собой систему взаимосвязанных в различной степени национальных хозяйств и их региональных объединений, развивающихся под значительным влиянием международных организаций, финансово-промышленных групп, транснациональных компаний и правительств отдельных доминирующих государств. Процессы интернационализации и глобализации экономики, рост взаимосвязи и взаимозависимости национальных и мировой хозяйственных систем носят объективно-исторический характер, и ни одна страна не имеет возможности претендовать на полноценное динамическое развитие, не являясь активным членом мирохозяйственных связей. Наряду с определёнными выгодами, участие в международных интеграционных процессах влечёт за собой ряд рисков, угрожающих внешнеэкономической безопасности государства.

Изоляционная стратегия установления экономической автаркии влечёт за собой подавление собственного роста, так как лишает национальное хозяйство выгод международного сотрудничества, а внутренние меры обеспечения экономической безопасности зачастую не способны устранить все риски внешней зависимости. При этом особую актуальность приобретает поиск определённых ориентиров внешней политики государства, способных снизить чрезмерную зависимость от внешнеэкономических партнёров без потери общих преимуществ интеграционных связей. Обеспечение полной экономической независимости практически невозможно, поэтому она должна реализовываться не по всем, а лишь по ряду ключевых направлений, таких как финансы, продовольствие, некоторые стратегические отрасли промышленности. Подобный умеренный автаркичный режим сворачивания/ограничения процессов интеграции в ряде научных источников получил названия «регионализма» или «защитного регионализма». Однако меры подобного характера не всегда возможны ввиду существующих ограничений на протекционистскую политику, обусловленные современными международными соглашениями. Поэтому зачастую они должны носить косвенную форму. Помимо этого, отсутствие достаточного количества альтернативных внешнеэкономических партнёров, также несёт значительные риски. Направление диверсификации внешнеэкономических связей является одним из наиболее эффективных инструментов противодействия экономическому принуждению государства, так как обеспечивает меньшую зависимость от какого-то одного партнёра и значительно усложняет процесс согласования коллективного принуждения. При ориентировании во внешнеэкономической политике на направления регионализации ключевых отраслей хозяйства и диверсификации международных связей, можно значительно повысить общую защищённость государства от возможных принуждающих мер экономического характера, исходящих извне, одновременно сохранив основные выгоды, получаемые от международного сотрудничества как такового.

Основные положения модели Г. Хофштеде

Чеснокова Мария Сергеевна
РГПУ им. А.И. Герцена, соискатель
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Пашкус Н.А.

Данная статья посвящена рассмотрению концепции Геерта Хофштеде, которая является одним из наиболее известных подходов, объясняющих причины существования различий между национальными культурами. Суть метода Хофштеде сводится к присвоению каждой стране индексов по измерениям на основе эмпирически подтвержденных данных: исследователь оперирует не цельными массивами национальных культур, а присущими каждой культуре параметрами. В рамках концепции Хофштеде разница между двумя культурами будет заключаться не в том, что одной культуре присуще нечто уникальное, отсутствующее у другой, а лишь соотношением индексов общих для них измерений. Сама по себе, данная конструкция покоится на 4 столпах: дистанция власти (power distance), стремление избежать неопределенности (uncertainty avoidance), индивидуализм – коллективизм (individualism – collectivism), мужественность – женственность (masculinity – femininity). Позднее были добавлены еще два: долгосрочность / краткосрочность ориентации (Long-Term Orientation) и удовлетворение потребностей / сдержанность (Indulgence versus Restraint).

Данные критерии применимы к большинству культур. Хофштеде предлагает сравнивать не сложившиеся национальные культуры во всей их совокупности, но степень проявленности присутствующих во всех этих культурах параметров. С точки зрения такого подхода, принципиальная разница между, допустим, Грецией и Сингапуром будет заключаться в том, что для населения Греции характерно сильное стремление избежать неопределенности, а для населения Сингапура – слабое. Общим же у них будет то, что обе эти страны отличаются большой дистанцией власти. Для простоты использования исследователь предлагает набор из 3 диаграмм, каждая из которых представляет собой расположенные между осями абсцисс и ординат точки-страны, условно объединенные в кластеры, выраженные окрашенными кругами, позволяющими «показать степень близости стран, связанных между собой географически или исторически». Положение каждой страны на диаграмме откладывается по обеим осям исходя из численных значений, полученных страной в процессе анализа исследования Хофштеде. Сами оси на диаграммах проявляют оппозиции предложенных ученым измерений; пространство между ними разделено на 4 квадранта (например, «малая дистанция власти/индивидуализм»). Названия диаграмм таковы: «дистанция власти – стремление избежать неопределенности», «дистанция власти – индивидуализм», «стремление избежать неопределенности – мужественность».

Уже беглый взгляд на диаграммы позволяет выявить пустоту в квадранте «малая дистанция власти/коллективизм» на карте «дистанция власти – индивидуализм». Таким образом, эмпирически выявляется отсутствие культур, для которых одновременно характерны близость власти народу и коллективистский настрой. В то же время подтверждается взаимосвязь коллективизма с патерналистскими установками в обществе (квадрант «большая дистанция власти/коллективизм»): в социуме такого типа каждый индивид зависим от окружающих, а власть воспринимается как нечто далекое и самодостаточное. Взаимосвязь индивидуализма с индексом дистанции власти прослеживается не столь сильно (он возможен и в случае с малой дистанцией

власти, и в случае с большой), однако основной массив индивидуалистских обществ сосредоточен в квадранте «малая дистанция власти/индивидуализм».

Таковы изложенные вкратце общие положения концепции Г. Хофштеде. Как видим, его теория вполне проста, универсальна и обладает высоким запасом прочности, выражающимся в способности к коррекции по результатам вновь выявленных фактов, подтвержденных эмпирически. А вот мысль о том, что четырех (шести) измерений недостаточно для описания объективной культурной реальности, выглядит весьма здравой. Но тем и удачна концепция Хофштеде: она способна модифицироваться без большого труда, здесь важен принцип сам по себе. Таким образом, теория нуждается лишь в некотором улучшении, заключающемся в добавлении новых параметров.

Анализ инвестиционной привлекательности Тульской области

Чичканова Диана Андреевна
Российский государственный торгово-экономический университет, Тульский филиал, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Матраева Л.В.

Для того чтобы принять решение об инвестировании средств в тот или иной регион, необходимо провести подробный анализ инвестиционной привлекательности региона. Большинство ведущих зарубежных и отечественных экономических изданий и крупных консалтинговых компаний регулярно отслеживают информацию о состоянии национальных и региональных инвестиционных комплексов и на ее основе публикуют рейтинги инвестиционной привлекательности национальных экономик и регионов. В качестве исходной информации для составления рейтингов инвестиционной привлекательности используются статистические данные по развитию регионов, законодательные акты, относящиеся к регулированию инвестиционной деятельности, результаты региональных исследований и опросов, публикации в печати. Объем и темп роста инвестиций в основной капитал являются индикаторами инвестиционной привлекательности региона. Анализ инвестиционной привлекательности региона позволяет сделать вывод о том, насколько благоприятны условия работы бизнеса в регионе. К условиям работы в данном случае относятся наличие возможностей для развития за счет привлеченных средств, законодательный климат и политика местной власти по отношению к бизнесу в регионе. Вот, например, инвестиционная политика в Тульской области основывается на принципах: доброжелательности в отношениях с инвестором и взаимной ответственности участников инвестиционного процесса; равноправия инвесторов; презумпции добросовестности инвесторов; сбалансированности публичных и частных интересов; открытости и доступности для всех инвесторов информации, необходимой для осуществления инвестиционной деятельности; ясности и простоты инвестиционного процесса в Тульской области; объективности и здравого экономического смысла в принимаемых решениях.

Источником выводов об условиях работы в регионе служат показатели объема инвестиций в основной капитал, темпа роста физического объема инвестиций в основной капитал и объема иностранных инвестиций в экономику региона.

По состоянию *инвестиционного климата* Тульская область, наравне с большинством регионов ЦФО, входит в состав регионов с пониженным инвестиционным потенциалом и умеренным инвестиционным риском. Среди

регионов России область занимает 16-е место по инвестиционному риску и 32-е по инвестиционному потенциалу. Наименьший инвестиционный риск – криминальный, наибольший – экологический. Наибольший потенциал – инфраструктурный. По проделанному анализу Тульскую область можно отнести к группе инвестиционно-привлекательных регионов России. В области есть сильные стороны и возможности их реализации. Но наряду с этими возможностями существует ряд проблем социально-экономического характера. К ним можно отнести: безработное экономическое население, которое присутствует в области, не высокий уровень среднемесячной зарплаты (особенно если это касается цен на товары), уровень населения за чертой бедности (доходы ниже величины прожиточного минимума), также имеющуюся у предприятий задолженность по зарплате. Незамедлительное решение этих проблем позволит региону не только повысить социально-экономическое состояние, но и увеличить объем инвестиций. Что касается таких показателей как импорт, экспорт, внешнеэкономическая деятельность, индексы промышленного и сельскохозяйственного производства, то они в целом увеличиваются за последние годы в Тульской области. Также в Тульской области развивается инвестиционная деятельность, о чем свидетельствует динамика инвестиций и законодательная база.

Стратегическими конкурентными преимуществами области, на мой взгляд, являются: Выгодное географическое положение — центр Европейской части России, близость Москвы; Ресурсно-сырьевой потенциал; Развитая инфраструктура транспорта и связи; Высокая степень ориентации экономики региона на экспорт; Понятная, прозрачная законодательная база инвестиционной деятельности, которая совершенствуется; Административная поддержка органов государственной власти.

Трансакционные издержки на рынке труда современной России

Шаверина Анна Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Яковлева Елена Борисовна

С развитием и все большей глобализацией хозяйственной жизни происходит усложнение социально-экономических процессов, взаимодействия элементов, внутри которых выдвигаются на первый план как источники возникновения все новых трансакционных издержек, пронизывающих экономическую деятельность. Рынок труда являет собой важный компонент социально-экономической сферы жизнедеятельности общества, оказывающего непосредственное влияние на макроэкономическое развитие страны. Создание условий, которые бы обеспечивали возможности для рационального размещения и применения трудовых ресурсов, во многом обуславливает достижение устойчивого экономического роста и повышение благосостояния граждан. Анализ и совершенствование процессов, происходящих в системе трудовых отношений, и разработка соответствующих методов повышения эффективности его функционирования представляют собой одну из наиболее актуальных задач для современной российской экономики.

Рынок труда, основанный на механизме купли-продажи услуг труда, представляет собой непрерывное взаимодействие всех его участников, что является одной из отличительных черт его функционирования. Длительность контактов продавца и покупателя является необходимым условием постоянного осуществления операций купли-продажи услуг труда. В ситуации

осуществления сделок в рамках рынка труда взаимоотношения продавца и покупателя продолжаются такое количество времени, на которое заключается договор найма работника, когда обоюдный интерес субъектов рынка труда существует как до заключения сделки, так, в большей степени, после ее оформления и перехода отношений в новую плоскость. Контракту найма, имеющего форму неполного контракта, как никакому свойственен предконтрактный и постконтрактный оппортунизм как со стороны работника, так и работодателя. Задачу достижения максимальной эффективности для обеих сторон, как правило, имеющую разнонаправленные цели, при заключении контракта усложняет существование асимметрии информации. Кроме того, рынок труда является рынком неконкурентным, действия субъектов на котором ограничиваются правилами. Функционирование рынка труда сопровождается непрерывным возникновением трансакционных издержек, которые, на наш взгляд, имеет смысл классифицировать по следующим критериям: по времени возникновения, степени выраженности, степени специфичности задействованных активов, составу в зависимости от времени их возникновения. Обозначая последние, можно выделить следующие: издержки поиска контрагентов и информации по ним, ведения переговоров (по составлению контракта), измерения, оппортунистического поведения, контроля за исполнением контрактных условий.

Относительно ситуации на российском рынке труда, имеет место собственный путь становления и развития трудовых отношений. Это и специфика ценообразования, и распространение нестандартных форм занятости, значительный уход в неформальный сектор, дифференциация между рынками труда регионов страны и присущая низкая мобильность населения между экономическими регионами. Основной причиной формирования именно этих тенденций на нашем рынке труда послужило своеобразие институционального устройства, доставшегося современной российской экономике из ее планово-распределительного прошлого. Оно заключается с одной стороны, в чрезмерной зарегулированности, а, с другой, в наличии широкого спектра возможностей для проявления оппортунизма со стороны работодателя. Здесь также стоит отметить достаточно низкий темп создания новых рабочих мест в связи с высокими трансакционными издержками по организации и ведению малого бизнеса, и отсутствие инвестиций в обучение и переобучение сотрудников. Последнее связано с высокой дифференциацией доходов: работники уходят к тем работодателям, которые готовы предложить большее вознаграждение за оказываемые услуги труда, соответственно, вкладывать средства в обучение сотрудников не представляется рентабельным для работодателей. Это происходит, несмотря на то, что обучение и развитие специалистов внутри компании является одним из основных способов снижения внутрифирменных трансакционных издержек. Кроме того, на организацию труда большое влияние оказывают размеры налогов, что вынуждает большую часть предприятий уходить в теневой сектор. С этим также связано и другое явление, присущее структуре российского рынка труда, это неформальное трудоустройство, занимающее значительную долю всех занятых. Сохраняет свою актуальность успешность трудоустройства через каналы знакомств, когда подобные связи выполняют роль агентств по трудоустройству. Значительное влияние на динамику рынка труда оказывает проводимая государством политика в отношении кадровых компаний, реализующих услуги заемного труда. Отсутствие законодательного

закрепления такой формы занятости снижает возможности по эффективному распределению рабочей силы в тех случаях, когда у работодателя недостаточно ресурсов для содержания собственного штата людей, что также увеличивает объемы операций на теневом рынке труда. Пользование услугами посредников на рынке труда в виде кадровых компаний позволяет оптимизировать трансакционные издержки, возникающие при поиске персонала и его оценке. Для обновления структуры занятости и снижения трансакционных издержек на российском рынке труда, важными путями представляются создание благоприятного инвестиционного климата, развитие малого предпринимательства, построение системы доверия действующей правовой системе, законодательное оформление деятельности кадровых компаний.

К вопросу о технологических укладах

Щукин Юрий Анатольевич
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Миэринь Л.А.

Экономический рост подвержен цикличности, долгосрочные колебания темпов экономического роста увязываются со сменой технологических укладов. К определению технологических укладов существуют различные подходы. В справочной литературе, технологический уклад – это замкнутый воспроизводственный цикл от добычи природных ресурсов и профессиональной подготовки кадров до непроизводственного потребления. В рамках технологического уклада осуществляется замкнутый макропроизводственный цикл, включающий добычу и получение первичных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующий тип общественного потребления. Технологический уклад, рассматриваемый в динамике функционирования, представляет собой воспроизводящуюся целостность воспроизводственный контур. Рассматриваемый в статике, он может быть охарактеризован как некоторая совокупность подразделений, близких по качественным характеристикам технологии ресурсов и выпускаемой продукции, то есть как хозяйственный уровень. При этом он характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, которые связаны вертикальными и горизонтальными потоками качественно однородных ресурсов и опираются на общие ресурсы квалифицированной рабочей силы, общий научно-технический потенциал и пр. По определению С. Глазьева, технологический уклад – это микроэкономический воспроизводственный контур, охватывающий все стадии переработки ресурсов и соответствующий тип непроизводственного потребления. Также его можно определить как некоторый достаточно уникальный тип потребления, стиль жизни людей. Структура технологического уклада представляет собой научно-технические направления, охватывающие три основных элемента: базовые инновации, наиболее полно отражающие качественные признаки уклада; направления производственной техники, которые образуют основу перестройки сферы материального производства – орудий и средств труда, источников энергии, транспорта; направления непроизводственной техники, используемой в сфере услуг, в личном потреблении, а также в военном деле.

Конкретизируя сущностную природу технологического уклада, Ю.В. Яковец понимает его как совокупность взаимосвязанных научно-технических

направлений, выражающих ядро, генотип определенного этапа в развитии технической базы общества. Как было показано, в российской экономической литературе отсутствует единая точка зрения на сущность анализируемой категории. Необходимо отметить, что, несмотря на наличие сильных теоретических концепций в российской науке, они были разработаны во второй половине 20 века, и, с одной стороны, на сегодняшний день многие из них незаслуженно забыты (как например, работы Ю.В Яременко или А.И. Анчишкина), с другой – новые современные отечественные подходы развиваются не активно, а исследования по большей части строятся на основе избранных западных источников (как, например, кластерный подход М. Портера), зачастую не адаптированных к российским условиям, подобные теоретические работы нередко далеки от реальной отечественной экономики. Представляется, что все эти моменты необходимо учитывать с целью более полноценной формулировки сущности данной категории.

Нейроэкономика и её применение

Юрьева Евгения Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Дубянский Александр Николаевич

К началу XXI века сформировалось множество теорий, объясняющих экономическое поведение человека. Первым этот вопрос рассмотрел Адам Смит, позже его теорию рационального человека развивали, оспаривали и доказывали в течение нескольких веков. За аксиому было принято поведение индивидов, направленное на максимизацию полезности их действий. Но сейчас экономическая наука находится в поиске новой парадигмы, отражающей современный подход к изучению экономического поведения человека. Так, в конце XX века начала формироваться нейроэкономика – наука, основанная на интеграции нейробиологии, психологии и экономики. Первыми учёными, фундаментально исследовавшими экономическое поведение человека с помощью достижений психологии и экономики, стали А. Тверски и Д. Кэнеман. В конце XX века они доказали, что человек способен поступать нерационально, под влиянием эмоций. В своей статье они показали, что человек не создан для решения экономических проблем, так как боится неизвестности и неопределённости, и поэтому зачастую он поступает нерационально. С развитием технологий, продвижением нейрофизиологии в 1990-х годах было выяснено, какие участки мозга ответственны за различные аспекты деятельности, а также выяснить, что именно препятствует человеку поступать рационально. Был проведён эксперимент, в ходе которого испытуемые с атрофированной частью мозга, отвечающей за эмоции, делали рациональный выбор лучше, нежели совершенно здоровые люди. Так были заложены основы нейроэкономики.

Для понимания человеческой психики необходимо знать принципы работы мозга, позволяющие научно доказать влияние эмоций на рациональные действия человека. Сейчас этот вопрос занимает многих учёных, одним из них является Антонио Дамасио, который подтвердил эмоциональную зависимость механизма принятия рациональных решений. Профессор нейронауки сравнил поведение людей со здоровым мозгом и человека с удаленной орбитофронтальной корой головного мозга и доказал, что без этой части априори невозможно принятие решений.

Дмитрий Репин и Эндрю Ло также изучали данную проблему и эмпирически подтвердили описанную взаимосвязь. Они оценивали поведение трейдеров – людей, чьё поведение считается неподвластным эмоциям, абсолютно рациональным и стойким. Учёные наблюдали за ними в живую, обрабатывали данные пяти показателей – температуру тела, кожно-гальванического рефлекса, частоту дыхания, колебания объема крови, сердечный ритм и электромиографию. По окончании исследования было установлено, что даже незначительные колебания на рынке способны вызывать изменения эмоционального статуса как у опытных трейдеров, так и у новичков. Этот опыт также доказывает, что экспертные решения зачастую основаны на интуитивных данных, а не на аналитических, при этом сознание почти не участвует. С позиции нейронауки, в головном мозге человека лимбическая система, ответственная за эмоции, и префронтальная кора, позволяющая принимать рациональные решения, связаны. Так, если эмоции слишком сильные, то изменения лимбической системы блокируют работу префронтальной коры до тех пор, пока переживания не уменьшатся и частично не сотрутся из памяти.

Учёные утверждают, что эмоциональная память позволяет принимать правильные решения и что не только интеллект способствует этому. Нейроэкономика исследует также моральное мышление, которое укладывается в стандартную норму отклонения. П. Зак выявил положительное влияние выделения окситоцина в мозге на доверительные отношения между людьми. На основе этого заключения была выдвинута гипотеза о том, что нечестный бизнес вскоре исчезнет, так как клиенты заинтересованы в компаниях, которые моральны по отношению к партнерам. М. Р. Дельгадо, Р. Х. Фрэнк и Э. Фелпс доказали, что уверенность в достойных моральных качествах бизнес-парнёра способствует рыночному игроку решиться на рискованное действие. Так, нейронная настороженность игрока притупляется, и зависимость изменения активности от реакции другого игрока ослабевает. С нейроэкономикой тесно связан нейромаркетинг – наука, изучающая нейрофизиологическое принятие решений и выбора для экономических целей. Эта отрасль активно развивается, используется за рубежом, начинает приживаться и в России. С помощью полученных данных о человеческом мозге и механизме принятия решений, разрабатываются определённые рекламные ходы, не доступные сознанию. Многие критикуют нейромаркетинг, так как признают его неэтичным, однако без злоупотребления он может способствовать развитию экономики.

Usage of value at risk method

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

One of the key tasks of financial management and strategic decision-making is management and the most efficient way to eliminate the risks of the relative instability of the financial markets, which is reflected by the high volatility of financial assets and portfolios. How much can we lose on this investment? That is the question being asked by almost every investor at some time point who has invested or planned to invest in risky assets. Currently Value at Risk (VaR) can answer this question. This method is widely used as a tool to quantify the risk, especially in entities operating in the financial markets. VaR models have emerged in the 80th years in the U.S. market along with the development of the derivatives market, when

the emergence of financial derivatives allowed new risk management capabilities, and market revaluation of non-derivative and derivative instruments. VaR models calculate economic losses on a portfolio basis, measuring the overall market risk. These models are among the most widely used approach to the management of financial risks. Value at Risk method represents the worst potential loss that can occur with prescribed likelihood (confidence) in a specified future period. Results of VaR can be applied for several purposes, for example for: allocation of investment funds, evaluation of individual traders, determination of capital assumptions, financial risks management, more transparent operational information, integration of different types of risk in a single value.

The advantage of this method is almost unlimited and nearly seamless implementation into practice. It is used in institutions at various levels - from the micro level to the macro level, but its application can be observed also in non-financial institutions, taking into account the specifics of a particular corporate climate where companies are focusing mainly on the impacts of long-term character. Financial flows and earnings are affected by the uncertainty in their activities, but also by financial risks, which are identical to the risks of financial institutions. Value at Risk method is characterized by factors that need to be specified in advance. They are reliable, time period, frequency of observation, distribution function and the value of financial position.

Rating – the tool for evaluating company

Juraj Cug, Pavol Kubala
Department of Economics, University of Žilina, Univerzitná 1, Žilina, Slovak Republic, postgraduate students

Rating is expert opinions on a certain characteristic. On the basis of predetermined criteria it grants through comprehensive, steady and verified methods an independent evaluation entity that is related to its specific characteristics, which is its creditworthiness. The rating is usually conducted by an independent (private) rating agency which grants rating score on the basis of careful analysis of entity (issuer). Rating score provides the likelihood that the entity will meet in time and in full amount its obligations. In terms of the rating is the most significant development in the United States, where it used the most extensive. This is confirmed by the fact that majority of emissions are rated at least one agency. In Europe there is currently rated 85% of emissions. Consolidation on the rating service market has meant that today there are three main players, which are the following companies: Moody's Investors Services with a market share approximately 40%; Standard & Poor’s with a market share approximately 40%; Fitch Rating with a market share approximately 16%.

These ratings are often specialized by special agencies dealing with banks and insurance companies (these agencies have their own rating systems adapted to the requirements of their clients). Rating of the issuer is not a consequence the rating process in the world's major rating agencies. But it is derived from already assigned ratings of individual issues and in and taking into account the risks without influence to separate emission. Because one entity can receive money from the several emissions at the same time it is therefore possible that it will dispose with several ratings at the same time (for individual emissions and from the one rating agency) that are differ in degree of risk. This situation is not in conflict with expressive ability of rating just shows that each emission has its own specific circumstances, which were reflected in the rating. The same situation can occur when we compare

the rating of the issuer and emission of one entity. Both of these ratings may be identical, but may be also different. Issuer rating generally represents an upper limit for emission rating as well as the State's rating is the upper limit for the entity rating (entity which is established in this state) and for its emissions. But for rating emission is possible that it will have a better mark than the rating of the issuer in case that with the emission rating is related to lower risk than the general obligation of the rated subject. This can happen when the emission is secured with some valuable and liquid assets or bank guarantee relating to this issue.

As the following scheme demonstrates (Fig. 1), the approach of the two largest rating agencies to scale marks is almost identical. In the long-term rating there are the variations of these scales to see in the speculative stage. Most of these differences can be explained mainly historical development of agencies or marketing aspects.

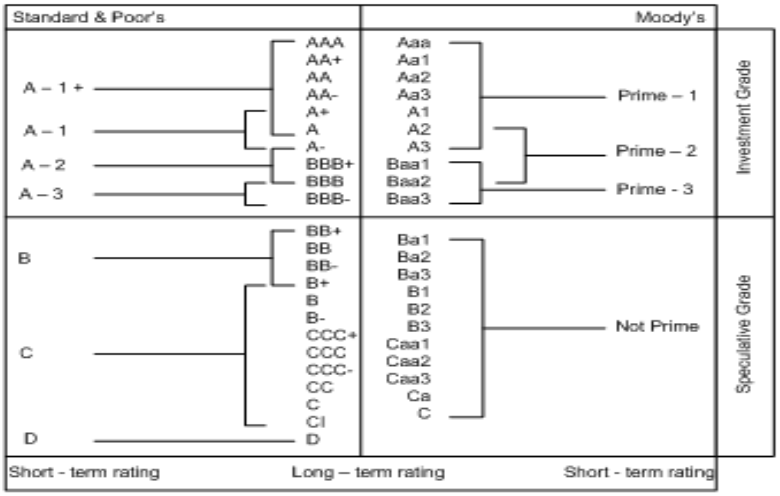


Fig. 1: *A long-term and short-term rating scale*.

Between short-and long-term the agencies recognize the relationship that compares the likelihood of short-term rating with a minimum likelihood to repay the debt n the longer term illustrated by long-term rating. However, it is not possible to derive from long-term rating to short-term rating and vice versa, because there are different combinations of the short-term debts corresponding long-term debt. This is due to the fact that each combination of debt hides the specific risks. Rating score is the definition of grade credit quality risk than it is defined by the agency. The rating agencies have such great power that none of the big are not afraid of any strong competition in the present or in the future but some threat facing from Asian or that because of the greater mistake they could lose their profits. For each reading an article in various publications or on the Internet we should realize what is really behind the published evaluations like the rating mark. It's just work of the people but they may have biased or false information. It is very strange which rating has substantial power in the financial market. Its movement just on a small ledge can cause large changes in the economy and investment decisions of individuals.

The way to the restoration of functions of the financial sector EU

Veronika Frnková, Milan Vašanič
Department of Economics, University of Žilina, Univerzitná 1, Žilina, Slovak Republic, postgraduate students

Reform of the current financial and capital market is essential to ensure the economic growth. In response to the worst crisis in decades, the European Union

(EU) has agreed on a series of rules to regulate and supervise global financial markets and now EU is implementing an ambitious program of regulatory reforms in the financial sector. Financial services reform focuses on four strategic objectives: improving financial sector supervision, strengthen financial institutions and providing a framework for their recovery, ensuring safer and more transparent financial markets and increase consumer protection in financial services. It is expected that through this extensive reform, the financial sector will again operate in the service of the real economy, particularly to finance growth. Eleven EU Member states agreed to cooperate in the field of introducing a financial transaction tax. Most probably are two variants of a financial transactions tax, which differ in their definition of taxbase. A broud based FTT (variant 1) is to tax stock, bond and derivative transactions on exchanges as well as over-the-counter (OTC) traded instruments. [1] Tax base is usually defined as the value of transaction. For stocks and bonds it is the value of the transaction and for derivatives, the determination of the transaction value must be more complex (it could be for example the notional value of the contract). Economic effects and revenue raising potential of the tax depend on the design of the tax and on the tax bases selected. A narrow based FTT (variant 2) is based on the conservative assumption that only bonds and stock transactions are taxed. FTT could be a suitable tool to reduce excessive risk-taking because the short-term trading and derivatives trading (using leverage) generate systemic risks. Tax from financial transaction would be only indirect measures to prevent risk-taking. This tax (defacto increasing transaction costs on financial markets) could be used as a measure to reduce automated trading (especially high frequency trading). The effects on transacion costs might be particularly strong in certain market segments, which sign is a very small margin.A financial transaction tax is focuses on taxing 85% of the transactions that take place between financial institutions. Citizens and businesses will not be taxed. Normal financial activities between individuals or small businesses such as mortgages, bank loans, insurance contracts and other also will not be taxed by a tax on financial transactions. In conclusion, the tax on financial transactions does not have a direct impact on business behavior on financial markets and systemic risks can influence only indirectly, so its real effect would be evident only after its implementation.

Foreign direct investment and competitiveness in terms of economic integration

Petra Gavlaková
Department of Economics, University of Žilina, Univerzitná 1, Žilina, Slovak Republic, postgraduate student

Last years have witnessed a deepening and widening of European integration and a spread of new regional integration agreements (RIAs) all over the world (for example APEC, EU, or NAFTA). Some RIAs have been motivated by political considerations but most of countries enter into RIAs because integration promises many economic benefits (stimulation of intra-regional trade and investment, increase of growth rates, improvement of competitiveness etc.). One of many consequences of integration is foreign direct investment (FDI). The first scholar who examined the advantages of FDI (in terms of Multinational Enterprises - MNE) was Stephen Hymer (1960). He posed the questions why FDI and why internalize for the case of MNE, much in line of Coase´s similar question for national firm (1937). Hymer

[1] The OTC transactions include derivative transaction as well as foreign exchange spot transactions

proposed three reasons for the choice of FDI: The „Removal of conflict-Rivalry" between firms in international markets, the Exploitation of the advantages of firms and Diversification of risk. After Hymer, there were written many papers by various scholars that brought different reasons. Buckley and Casson (1976) focused on the public good character of intangile assets which are susceptible to market failure if they are not expoited internally, while Williamson (1981) emphasized post-contract hold-ups in the case of opportunistic licensees and investments in specific assets.

FDI has grown dramatically as a major form of international capital transfer over past decade. Between 1980 and 1990, world flow of FDI – defined as a cross-border expenditures to acquire or expand corporate control of productive assets – have approximately tripled. FDI has become a major form of net international borrowing for Japan and the United States. Direct investment has grown even more rapidly of late within Europe. Traditional theories predict the scale and scope of multinational enterprises by looking to differencies in competitive advantage, across firms or countries that might lead to the extension of corporate control across borders. For example, better technology, management capability, product design; greater complementarities in production or use of technology can allow a domestic firm to control foreign assets more productively than would a foreign firm and could therefore predicate direct investment. We can say that some FDI has been motivated primarily by the desire to get behind trade barriers. Other is motivated by foreign investors seeking to exploit input or output markets located abroad in activities where operating a foreign affiliate is the most efficient governance structure. Other investment projects are undertaken to reap economies of scale or specialization regional integration should enhance the attractiveness of investing in the region as a whole by creating a larger common market and contributing to improved overall efficiency and higher income levels in that market. The magnitude of the changes in investment will be related to the significance and nature of the trade and investment liberalization initiatives embodied in the RIA. The impacts on investment decisions are also likely to vary across countries and industries.

Business-to-business environment – types of organizational customers[1]

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

Categories of organizational customers represent the effort of the marketer to understand segmentation in the market and develop a marketing strategy for a particular segment of customers. Figure 1 shows the basic types of organizational customers. Commercial enterprises represent for-profit organizations, which includes industrial distributors and dealers, resellers, original equipment manufacturers and users. Industrial distributor – wholesalers provide the economic advantages of time, place, form and so on. Industrial distributors act as middlemen to reach customers. Value added resellers create an offering with unique enhancements to manufacturers´ products. They develop the unique attributes in the integration of many different products. Original equipment manufacturers purchase goods that incorporate into their own offering with their own products. All their products are sold to customers.

[1] The article is an output of scientific project VEGA 1/0473/12 Križanová, A. et al.: Integrated model of building of brand value as a tool of business marketing mix.

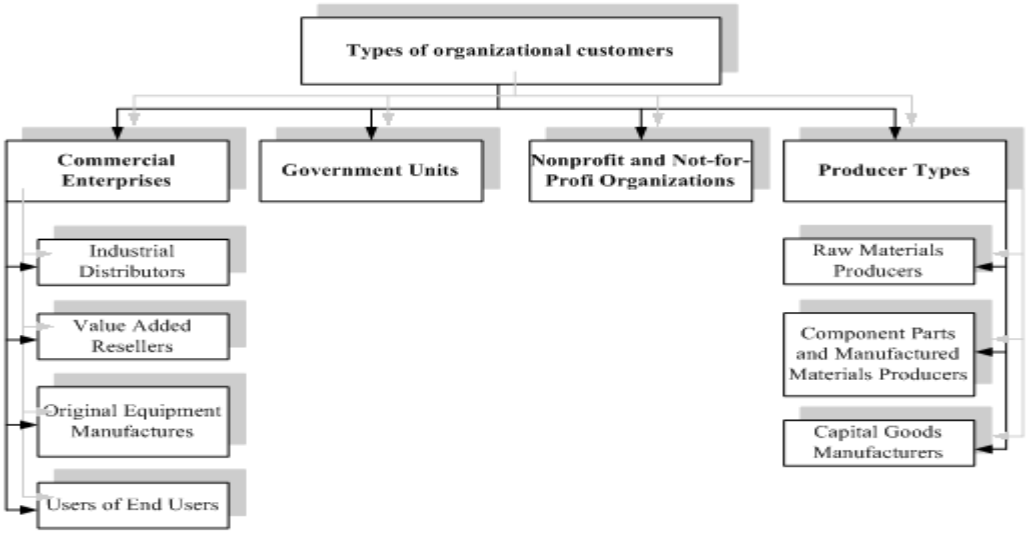


Figure 1: Types of organizational customers

Source: Self processed

Manufacturers who purchase goods, raw materials or material for incorporation into their own products are known as users and end users. Purchased products in their offering lost the identity. Government markets are specialized market, which require nonstandard products. Government purchasing are under public scrutiny. The lack of standardization and complexity of products are the result important negotiation by stakeholders. Hospitals, nursing homes, colleges, churches belong in non-profit and not-for-profit organizations. It may appear, the price is the most important part of marketing mix. In the exchange is important the best value.

For classify B2B organizations we can use the nature of goods. According Vitale, depending on the goods or materials position in its life cycle and the product degree of uniqueness or distinction from competition, producers of materials may find markets more sensitive to price. Raw materials lose their identity when combined into a customer´s product. Producers of component parts and manufactured materials add value to the materials for their customers.

Investments of capital market[1]

Erika Spuchľáková, Milan Vašanič
Department of Economics, University of Žilina, Univerzitná 1, Žilina, Slovak Republic, postgraduate students

Capital markets are financial markets for the buying and selling of long-term debt- or equity-backed securities. Venture capital investment is relatively difficult investment process and therefore to be possible to ensure effective management a risk control, the investors form an organized company – venture capital fund. Subject, who comes with idea to establish the fund, organises and manages the establishment of the fund is called promoter. Promoter also in most cases finances the initial expenditure, e.g. legal and tax advice. This fund is intended for funds accumulation from investors and it usually do not have permanent employees, which

[1] The article is an output of scientific project VEGA 1/0357/11 Klieštik, T. et al.: Research on the possibility of applying fuzzy-stochastic approach and CorporateMatrics as tools of quantification and diversification of business risk.

is due to the fact that all standard administration and technical support of all investment process is the responsibility of the managerial company. Managerial company is also provided its own fund investment activity, assessed the investment opportunities, executed the choice, monitoring, and administering of the portfolio and also managerial company is provided the sale of the share in the individual target companies. Managerial company is provided these services under contract. Relation among the fund and the managerial company is usually adjusted in the contract for the provision of advisory services. After the realization of investment, the Fund becomes the shareholder in the target company, but the factual account of the portfolio is the managerial company executed, which is represented the factual owner. Final decision about the investment realization is at the representatives of investors. For this reason, the investment committee is operated in the Venture capital Fund. This investment committee has the final word by the investment approval. In this investment committee, the representatives of investors and representatives of managerial company are in session. It is an external organ, which usually meets quarterly. There is the possibility of convening a special case in that a decision on investment must be made immediately. The largest number of venture capital funds is registered in the territory of tax haven. These off-shore funds are reduced the tax burden. In other way they would be liable by the registration in their home countries. Typical territory of U.S. funds are mainly Cayman Islands, Virgin Islands, Bermuda, etc. European venture capital funds are preferred the islands in the English Channel "La Manche", possibly Ireland or Cyprus. Registration of off-shore funds is claimed the participation of other subject – Fund Administrator, who has the domicile in the country where was the fund registered. Fund Administrator, under contract, provides all administrative, legal and accounting tasks, which are related with registration and operation in that country. Legal form of venture capital funds is the important factor, on which depend the redistributing the yield and also the redistributing the responsibilities and decision-making competences. Decision making within a statute of fund is taken into account the question of the tax legislation. Most of venture capital fund has similar structure in the World. They are established mainly as Limited Partnership. In the Slovak Commercial Code, the Special Limited Partnership is corresponded with this legal form. This legal form Limited Partnership is not strictly legislatively defined some areas of company operation and there is leaved sufficiently large space for refinement in the social contract. It makes possible greater variability of venture capital in such a way, to be suitable for the investor interest and managerial company, too. All of venture capital investors become mostly the Special partners, who have broken yield of fund, according to the ratio of invested capital. Purpose-establish Limited Company or Joint-stock Company is mostly the Limited partner. Limited company is than guaranteed for liabilities with all its property which significantly reducing the direct responsibility of co-owners or shareholders. The Commercial Code indicates that the only subject authorized to manage the company is the Limited partner, i.e. his statutory organ is the statutory organ of venture capital fund too.

Global Retailers on Post-Recession Consumer Markets

Katarína Valášková
Department of Economics, University of Žilina, Univerzitná 1, Žilina, Slovak Republic, postgraduate student

Herbert Stein once commented general situation in the world "if something cannot go on forever, it will stop." It describes the imbalance in the global economy.

It may not stop, but at least for the near future, it will not get bigger and likely will get smaller. Reducing the imbalance means that the United States and other debtor countries like the United Kingdom must save more, import less, and export more than would otherwise be the case, The path to this usually includes currency depreciation (already under way) which would change the relative prices of traded goods, thereby stimulating exports and suppressing imports. For countries like China, India, Brazil, adjustment means undertaking measures to stimulate consumer spending. This could include liberalizing consumer finance, improving the social safety net so as to discourage saving, and allowing the currency to appreciate in value. There are several factors that will likely contribute to a significant shift in consumer behaviour. First, the destruction of wealth that has transpired over the past two years will not be reversed quickly unless both the equity and property markets experience unusually rapid price increases. Thus, consumers will feel the necessity to rebuild wealth by saving. Second, consumers will no longer be in a position to borrow against increased property values. Consumer spending will be constrained by income. Third, consumer credit will not be as readily available as in the recent past. As banks are forced to hold more capital, and as the market for securitization remains a shadow of its former self, there will likely be less credit available for consumers. Fourth, increased taxes on upper income households will have a negative impact on spending. Finally, elusive psychological factor plays a crucial role. That is, the length and depth of the recent recession, may have a lasting impact on the willingness of consumers to engage in risky behaviour. This may compel a permanent shift toward more frugal spending – fewer big ticket purchases, more discount and comparative shopping, investments in quality products, and a resurgence of "built to last" values. During the economic crisis, there were several changes in consumer behaviour, many of which will persist even when economy recovers. A fundamental change in the structure of the global economy will likely shift the manner in which retailers and brands obtain growth. Consumers are more value conscious, seeking low prices and avoiding some discretionary spending. Thus, brands will obtain growth through market share aims rather than by simply latching onto a growing market. Achieving this will require good brand management, improved customer experience, and differentiation from competitors aimed at avoiding ruinous price competition. Over the past few years, consumer products companies have learned some valuable lessons about global expansion and growth. Firstly, understanding the consumer in each of these markets (and in some cases in each region within a market) is a task that cannot be underestimated. Local tastes, preferences, and affordable price points have huge implications for how products are developed, manufactured and promoted. With increasing advertising costs in many emerging markets, consumer products companies will also continue to seek optimal ways of allocating marketing investment across multiple channels. Secondly, intense price competition, wage inflation and the cost of real estate in emerging markets put great pressure on margins and profitability. Consumer products companies will continue to evolve their business and commercial operating models in order to be successful and profitable. Finally, managing global talent is becoming a key priority for consumer products companies and will be a prerequisite for achieving successful global growth. Retailers and consumer product companies go global for a number of reasons. European retailers are more prone to globalization than American retailers because they often face restrictions on development in their domestic markets. French hypermarkets come to mind, due to regulations they cannot easily open new stores in their home market. Consequently, they primarily seek growth elsewhere.

This is why the major share of global retailers is based in Europe. Some retailers invest globally in order to latch on to fast-growing consumer markets, especially when their home markets are stagnant. Retailers expand globally in order to leverage their existing assets: global purchasing relationships, a global supply chain, a unique product, a unique format or a well-known brand. Finally, some retailers globalize, because foreign retailers can bring leading-edge practices to relatively unsophisticated markets.

Financial literacy

Katarína Zvaríková, *Daniel Žilovec*
Department of Economics, University of Žilina, Univerzitná 1, Žilina, Slovak Republic, postgraduate students

The basic definitions of the capital markets define capital market as a market of mid-term and long-term capital whereby this type of market is used for financing of investments. Transactions, which are linked to mobilizations and distribution of mid-term and long-term financial resources on the basis of the security papers, are realized on the capital markets. Institutions, governments and individual investors are subjects of the capital markets. In consideration of the capital markets´ development it is often very difficult to orientate at them. Failure on the capital markets is often linked just with insufficient financial literacy. Financial literacy represents the ability of the individual to understand money, their fundamental and functions. Financial literate person is able to orientate himself in the financial products and services and also is able to choose an appropriate product. Financial literacy often entails the knowledge of suitable making decisions pertaining to certain personal finance areas like real estate, insurance, investing, saving, tax planning and retirement. Financial literate person possesses the knowledge of managing personal or family budget and he is able to adapt it to his own needs depending upon his life situation. So we can claim that financial literacy goes from the ability: to plan and manage own financial resources, to understand the responsibility for own finances, to have a knowledge of the financial tools and their behavior at a high level, to know how to use financial tools in effective way. Following from the text above let us mention the basic principles of the financial literacy: understanding the mature of the money and ability to control them, earn money, save money, invest capital, create assets, protect savings and assets. Let us say that the observance or non-observance of these principles leads to the separation of people into rich and poor. We can claim that the financial literacy isn´t at the same level for all people. We can determine various factors (as age, gender, level of education, field of study, occupation, region, wealth, etc.) which influence the level of financial literacy. These claims come from many research studies which approved that: the highest level of financial literacy is at the age 35 – 50 years, the men are more educated in this field than women what is given by a fact that women are less interested in these field, people with higher education, mainly with economics education are more financial literate, people who are working as managers, sellers or running business are more educated than people who are for example working in agriculture industry, the level of financial literacy can be different in the various regions of the country which was for example proved by Monticone who found out that the people from the south of Italy are worst educated in this field than the rest of the country, wealth has the good influence on the literacy, because rich people have necessity to manage their wealth.

Секция: «Развитие международных рынков капитала»

Роль финансовых инноваций на рынке государственных ценных бумаг Европы

Алексеев Дмитрий Олегович
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Дарушин Иван Александрович

По данным Eurostat в 3 квартале 2012 года общий уровень государственного долга по странам зоны евро составил 90% от ВВП, по странам Европы – 85,1% при нормативном значении 60% (согласно «Stability and Growth Pact», подписанному странами Европы в 1997 год). Общая величина долга стран Европы составляет 10,9 трлн. евро[1]. Безусловно, при постоянном росте величины долга, помимо проблем, связанных с обслуживанием, существуют проблемы с размещением новых ценных бумаг. В условиях повышающейся доходности в связи с риском дефолтов ряда стран Европы, размещать выпуски будет все сложнее, а значит, необходимо совершенствовать их параметры, делать их более привлекательными для инвесторов. Количественное смягчение в монетарной политике вызывает спрос на защиту от инфляции. Данные проблемы могут быть частично решены путем модификации параметров вновь выпускаемых ценных бумаг. Все государственные ценные бумаги можно разделить на 3 класса: еврооблигации, облигации (bonds) и казначейские векселя (bills). Bills – инструменты денежного рынка; еврооблигации размещаются на мировом рынке, чаще всего в отличной от национальной валюте и в форме синдикации. Понятие «bonds» включает в себя среднесрочные и долгосрочные инструменты, и именно эти ценные бумаги являются объектом для различных модификаций их параметров. В странах Европы, bonds называют по-разному, например, в Великобритании – «gilts» или «stocks», в Германии – «bobl», «bund».

Проведенный анализ европейских структурированных государственных ценных бумаг, позволяет классифицировать их следующим образом: облигации с модификацией ставки купона и номинала (облигации с плавающей процентной ставкой, связанные с индексом инфляции, step-up (step-down) облигации, облигации с границей максимальной / минимальной ставки); облигации, выпущенные на основе других облигаций (STRIP).

Облигации с плавающими процентными ставками выпускаются практически всеми странами. По своей сути данный вид облигаций имитирует по своей структуре облигацию и своп, по которому происходит обмен доходом по инструментам. Наиболее распространенными плавающими ставками являются LIBOR, EURIBOR, к которым добавляется маржа в зависимости от кредитного рейтинга страны. В последнее время наибольшую популярность получили облигации, связанные с индексом инфляции. Данные бумаги активно выпускаются в Великобритании. Основное отличие от обычных облигаций состоит в том, что купонные платежи и выплата номинала корректируются на величину UK Retail Prices Index (RPI). Для долгосрочных ценных бумаг индексация особенно актуальна и позволяет нивелировать риск обесценения

[1] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/ - official site of Eurostat

суммы основного капитала в результате инфляции, что позволяет привлечь большее число инвесторов при размещении ценных бумаг.

Step-up облигации предполагают установление графика изменения процентной ставки с постепенным ее повышением. Данный вид облигаций популярен в Италии. При этом часто устанавливается минимальная граница, такие облигации получили название floored floating rate bonds, т.е. с ограниченной снизу плавающей ставкой. Также эмитент может застраховаться от повышения процентных ставок и установить верхнюю границу.

В последние годы набирает популярность выпуск, так называемых, STRIP-облигаций. Такие облигации выпускаются в Великобритании и Италии. Программа казначейства по выпуску этих ценных бумаг предполагает создание новых ценных бумаг на основе уже существующих купонных облигаций. Такие ценные бумаги имеют нулевой купон (т.е. являются дисконтными). STRIP означает Separate Trading of Registered Interest and Principal Securities. Купоны и номинал разделяются в разные ценные бумаги и начинают торговаться раздельно, что создает дополнительное предложение дисконтных ценных бумаг. Дюрация, которая всегда выше, чем у аналогичных по сроку купонных ценных бумаг, делает их привлекательными для пенсионных фондов и страховых компаний. Риски, связанные с возможными дефолтами тормозят развитие рынка. Некоторые страны, например, Греция, где уровень отношения государственного долга к ВВП чрезвычайно высок, перестали выпускать долгосрочные облигации. Министерство финансов данной страны в 2012 году произвело обмен всех «bonds» на двадцать одну долгосрочную государственную облигацию.

Sovereign debt issues and WTO (Проблемы государственного долга и ВТО)

Аллахвердиев Джалал Шемседдин оглы
Азербайджанский государственный экономический университет, студент
Научный руководитель: главный ученый секретарь университета, докт. экон. наук, проф. Садыгов Эльнур Магомед оглы

Global economic crises treat countries to economic problems. The countries which have power sustainable economy and enough finance resources could pass this “test”. The countries that have no power to implement preventive measures their amount of external debt increased. It is fact that Azerbaijan had no great losses during the crisis comparison with other countries. In my opinion, it is related to not being of the complete integration to the world economical system. When I say complete integration, I mean capital market, interest rates, investment portfolios and etc. Today the growth of the external debt of some developed countries is related to new budget model that was created in the 1950-1970s to solve social problems of the society. The increasing way of the external debt sometimes can be specific in every country. Namely, the situation in some European countries is the same, but for some countries is different. For example, in Italy, Spain and Portugal the situations are similar. The governmental debt of Greece is now 160 % of the GDP, but in Italy is 120%. Even in the USA, the leader in the world economy this ratio is 100%. So the total amount of the debt in the USA government is 15 trillion 230 billion according to the 2012 statistics. It means that in the next years the external debt of the USA government will exceed the economic growth. Even the calculations show that it is possible external debt will pass 26 trillion until 2020. For this reason, it is being

looking for way out of the situation in the country: first idea is to save approximately 1.2 trillion dollars through changing taxation system. And an interesting point is taken into account in the taxation system that citizens whose annual income exceeds 1 million dollar will be taxed more according to their wish.

It is fact that, debt is a great problem and now many developing countries have very large debts, and the amount of money they owe is quickly increasing. Trying to pay off the debt (debt service) has become a serious problem for these countries, and it causes great hardship for their people. Take the region of Sub-Saharan Africa, for example. This region pays $10 billion every year in debt service. That is about 4 times as much money as the countries in the region spend on health care and education. At the end of the '70's, many oil-exporting countries had large amounts of extra money. They put this money into Western banks. The banks then loaned a lot of money to Third World countries for big development projects.

The World Trade Organization (WTO) is the only global international organization dealing with the rules of trade between nations. The goal is to help producers of goods and services, exporters, and importers conduct their business. From CIS countries, Kyrgyzstan, Georgia, Moldova and Armenia are the WTO members. The negotiations are going on becoming a member among Russia, Ukraine, Azerbaijan, Kazakhstan, Uzbekistan and Tajikistan. The WTO currently has 158 members, of which 117 are developing countries or separate customs territories.

Текущее и будущее положение российских холдинговых структур на международном рынке капитала (на примере нефтегазового сектора)

Арешкина Екатерина Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, доц. Ковалев Виталий Валерьевич

Холдинговые структуры в России представляют критически важный элемент национальной экономики, который оказывается движущим фактором для развития государства. По данным на 2011 год выручка трех крупнейших российских компаний, представляющих вертикально интегрированные холдинги в сфере добычи нефти и газа (ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл» и ОАО «НК «Роснефть»), составила 9.8 трлн руб., в то время как на крупнейшие компании России согласно рейтингу «Эксперт-400» пришлось 41.3 трлн руб. выручки, а на совокупный валовый внутренний продукт страны – 55.8 трлн руб. Таким образом, три вертикальных холдинга представляют 23.6% от товарооборота 400 ключевых участников экономики или 17.5% национальной экономики в целом. Безусловно, подобные показатели говорят о существенной зависимости всего государства от финансового положения небольшого числа организаций, имеющих холдинговую структуру. Соответственно, актуальным остается вопрос их эффективного развития и финансовой устойчивости, что, в том числе, обеспечивается за счет доступа к ресурсам, обращающимся на международном рынке капитала. Однако в этом и заключается ключевая проблема настоящего исследования, так как, несмотря на текущие финансовые возможности российских холдинговых структур, большинство из них основывает свой бизнес на сырьевом секторе с минимальной добавочной стоимостью (в особенности, если говорить о ключевой отрасли для России – добыче нефти и газа). В условиях активного развития технологий среди

зарубежных корпораций, амбициозные цели холдингов России по успешному занятию лидерских позиций на глобальной арене остаются под вопросом, а ведь платежеспособность многих из них уже сегодня оценивается не выше, чем на удовлетворительном уровне. В связи с этим возникает вопрос, каковы текущие позиции российских холдингов на международном рынке капитала (в контексте нефтегазовой отрасли), что можно ожидать в будущем и какие меры необходимо предпринять для предупреждения потенциальных сложностей в доступе к иностранному капиталу. Необходимо отметить, что результаты настоящего исследования будут способствовать пониманию актуальных проблем выхода российских холдинговых структур нефтегазового сектора на международный рынок. Это, в свою очередь, подведет обсуждение к немаловажному вопросу о том, как сложные стратегические цели российских холдингов должны достигаться с позиции получения достаточного доступа к зарубежным капитальным ресурсам.

Перспективы страхования на водном транспорте в рамках реализации специфических обязательств Российской Федерации, принятых при вступлении во Всемирную торговую организацию

Балакирева Любовь Юрьевна
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Кириллова Надежда Викторовна

22 августа 2012 года после длительных переговоров Россия стала членом Всемирной Торговой Организации (ВТО). В настоящее время в ВТО входит 157 стран, на долю которых приходится 97% мирового торгового оборота. Ожидается, что присоединение России к ВТО приведет к росту экономической активности и, как следствие, – к росту торговли, грузооборота, развитию транспортно-логической и сопутствующих сфер экономики, в частности – сферы страхования. В рамках ВТО Россией принят ряд обязательств, в том числе в отношении доступа на рынок страховых услуг иностранного капитала и создания благоприятных условий для развития страхового бизнеса и интеграции в мировое хозяйство. Однако низкая доля страховой отрасли России в структуре мирового рынка страхования (менее 1%), а также недостаточный уровень развития отечественного страхового рынка сделали распространенным мнение о его неконкурентоспособности. Оставляя в стороне дебаты о трудностях, которые будут испытывать российские страховые компании по мере открытия страхового рынка для иностранных участников, хотелось бы остановиться отдельно на анализе перспектив для осуществления морского страхования[1] в новых условиях, связанных со вступлением России в ВТО. В настоящее время государство переосмысливает важность и необходимость развития судоходной отрасли и уделяет значительное внимание вопросам ее развития и поддержки. Страхование на водном транспорте может служить одним из инструментов, повышающих безопасность и эффективность судоходной отрасли. Наоборот, регулирование страховой деятельности в данной сфере без учета особенностей

[1] В данном аспекте под «морским страхованием» понимается также и страхование внутреннего водного транспорта.

функционирования водного транспорта может привести к снижению стимулов его развития. Особенностью авторского подхода можно считать подробное изучение и анализ современного состояния и тенденций развития «страхового поля», т.е. непосредственно судоходной отрасли и факторов, формирующих потребности в страховании с одной стороны, и рисковую ситуацию – с другой. Обязательства, принятые Российской Федерацией при вступлении в ВТО, могут оказать значительное влияние на конкурентоспособность российских перевозчиков. Особые опасения у представителей судоходной отрасли вызывает возможность открытия внутренних водных путей для иностранных судов, а также предоставление национального режима судам другой страны в морских портах России.

Современное законодательство в сфере морского страхования значительно опережает другие отрасли страхового законодательства в части предоставления возможности страхования российских интересов у зарубежных страховщиков, основываясь на понимании международного характера морских перевозок. Однако действующих положений недостаточно для выполнения требований ВТО. В целях имплементации обязательств, принятых Российской Федерацией в рамках ВТО, будет продолжаться процесс изменения и уточнения страхового законодательства Российской Федерации, при этом следует обратить внимание на наличие таких специфических источников страхового права, как Кодекс торгового мореплавания и Кодекс внутреннего водного плавания, которые также потребуют корректировки. В соответствии с Перечнем специфических обязательств Российской Федерации по услугам, в течение четырех лет после даты присоединения к ВТО, должны быть сняты ограничения в отношении страхования рисков на внутреннем водном транспорте. Необходимо установить разумный срок, в рамках которого потребуется создание условий для российских страховых и судоходных компаний по соблюдению норм ВТО при осуществлении морского страхования. Недостаточно однозначными представляются вопросы в отношении допуска иностранных участников на страховой рынок по обязательным видам страхования. Перечень специфических обязательств Российской Федерации по услугам согласовывался и принимался 8 лет назад, в то время количество обязательных видов страхования в России не было столь значительным. Принятые обязательства значительно отстали от развития страховой отрасли и регулирования в сфере обязательного страхования. При введении новых видов обязательного страхования возникает вопрос, какие требования к страховщикам, являющимися дочерними по отношению к иностранным инвесторам, вправе установить законодатель, не нарушая договоренностей, достигнутых при вступлении России в ВТО. Скорее всего, указанные страховщики смогут осуществлять новые виды обязательного страхования, не поименованные в Перечне специфических обязательств, на общих основаниях с момента их введения и получения лицензии.

Возможности хеджирования на российском фьючерсном рынке

Барановская Анна Игоревна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Коршунов Олег Юрьевич

XX-XXI вв. знаменуются становлением и развитием мирового фондового рынка. Начиная с 70-х годов прошлого века значимую роль в

развитии данного сегмента экономических отношений и в экономике мира в целом стали играть производные финансовые инструменты, которые стали эффективными инструментами управления рисками и получения прибыли. Российский финансовый рынок не стал исключением в развитии мировых финансовых трендов. Обращение производных инструментов в России производится на двух российских площадках: на площадке MICEX на объединенной с декабря 2011 года биржи ММВБ-РТС (объединенная с декабря 2011 года) и на площадке FORTS на этой же бирже. Первая торговля инструментами срочного рынка на ММВБ относится к сентябрю 1996 года: в это время были запущены фьючерсные контракты на доллар США и на индекс ГКО. В 2001 году начал работу срочный рынок РТС (в то время еще необъединенной с ММВБ) FORTS, начало которого относится к 1993 г. открытием секции срочного рынка на Бирже «Санкт-Петербург».[1] Стоит заметить, что в настоящее время наблюдается «доторговывание» контрактов на рынке MICEX и осуществляется переход контрактов на FORTS, тем самым ведущим и единственным рынком фьючерсных контрактов будет являться рынок FORTS. Несмотря на то, что в России, как и в других странах, объём фьючерсных торгов формируется в основном за счет спекулятивных сделок, российский рынок производных финансовых инструментов, в частности фьючерсных контрактов, предоставляет широкие возможности хеджирования различным инвесторам. Среди фьючерсных контрактов можно выделить договоры со следующими базисными активами: курсы доллар США - российский рубль; курс евро – российский рубль; обыкновенные акции ОАО ГМК «Норильский Никель», «ОАО Газпром», ОАО «РусГидро»; сырая нефть сорта Brent, хлопок, медь, аффинированное золото в слитках; индексы РТС и ММВБ. Данные инструменты, имея различные сроки исполнения и величину базисного актива, позволяют эффективно управлять различными рисками в условиях неопределённости инвесторам, работающим на российском рынке.

Трансформация финансовой отчетности: РСБУ и МСФО

Булатов Кирилл Андреевич
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, доц. Ковалев Виталий Валерьевич

Развитие глобальной модели отношений экономических субъектов определяет необходимость создания стандартизированных и унифицированных норм и правил бухгалтерского учета и отчетности. В процессе глобализации участники рыночных отношений, равно как и страны в целом, сталкиваются с проблемами, решение которых определяет повышение требований к нормативно-правовой базе, которая регулирует деятельность коммерческих организаций. Основной проблемой становится несопоставимость информации о финансовой деятельности компаний, которые участвуют в процессе привлечения средств на рынках капитала. Вследствие этого, главной задачей становится выработка и применение общих стандартов, понятных всем участникам рынка и, в первую очередь, инвесторам для возможности сопоставления финансовой информации. Таким образом, актуальность данной темы трудно переоценить. У инвестора должна быть возможность проследить,

[1] *Коршунов, О.Ю*. Особенности организации торговли на рынке срочных контрактов России / О.Ю. Коршунов // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Сер. 5, Экономика. 2006. №3. С. 142.

как используется предоставленный им капитал. В современном мире Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) постепенно становятся своеобразным ключом к международному рынку капитала, и если компания имеет соответствующую отчетность, она получает доступ к источникам средств, необходимых для ее развития. Трансформация позволяет выявить основные отличия в учете и отчетности по РСБУ и МСФО, а также необходимость в получении дополнительной аналитической информации для целей составления отчетности, соответствующей МСФО. Трансформация — это преобразование данных национального учета в данные, позволяющие сформировать отчетность, соответствующую МСФО. Трансформация является, в достаточной степени, творческим процессом, и зачастую ее этапы и содержание в большой степени зависят от квалификации исполнителей и от профессиональных суждений менеджмента. Однако требования всех применимых международных стандартов должны быть соблюдены, и конечный результат должен укладываться в рамки «аудируемости» финансовой отчетности, составленной по МСФО. Сравнительный анализ предполагает все существующие нестыковки и различия между отечественными положениями по бухгалтерскому учету и международными стандартами разделить на концептуальные и неконцептуальные.

Неконцептуальные отличия можно разделить на две группы. В первую группу можно отнести объекты и процедуры, при ведении бухгалтерского учета которых различия между отечественной практикой и положениями МСФО не имеют принципиального значения, а нивелирование возможных нестыковок носит скорее «косметический» характер, обусловленный применяемой практикой ведения учета, традициями, техникой расчетов и т.д. В качестве примера можно привести методику и порядок начисления амортизации. Во вторую группу можно отнести отдельные объекты или процедуры, которые в отечественном учете либо не выделены должным образом, либо не раскрыты так, как это осуществлено в МСФО. В данной ситуации корректно говорить о не всегда применяемых в отечественной практике тех или иных основополагающих допущениях и (или) принципах, предъявляемых к составлению отчетности в соответствии с требованиями МСФО. В частности, это относится к порядку отражения в учете различных резервов (например, по сомнительным долгам). В третью группу можно отнести существенные различия (концептуальные отличия) между требованиями МСФО и российскими стандартами, выражающиеся в отсутствии в отечественной практике учета тех или иных учетных объектов или применении учетных процедур, не согласующихся по существенным моментам с положениями МСФО.

Изменения на российском рынке страхования после вступления России в ВТО

Васильева Мария Александровна, Баранова Анна Павловна
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, студенты
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кузьмин Иван Григорьевич

Первоначально Россия заявляла о строго протекционистских позициях на рынке страхования, пытаясь сдерживать экспансию зарубежных страховщиков на российский рынок. Но в ходе переговоров по присоединению России к ВТО, эти позиции были сданы в пользу большей степени открытости

рынка страховых услуг для иностранцев. Основных перемены две, хотя обе они начнут действовать не сразу: Через пять лет после подписания соглашения на многие страховые рынки (страхование жизни, ОСАГО и др.) будут допущены дочерние общества с иностранным участием, превышающим 50% (ограничения сохранятся только в сфере страхования госзакупок). Через 9 лет после вступления в ВТО иностранные субъекты смогут оказывать в России страховые услуги, не учреждая здесь юридическое лицо. Начиная с этого времени в стране смогут открываться филиалы крупных иностранных страховых компаний. Как это отразится на российском рынке страхования? Рассмотрим преимущества и недостатки в табл.1.[1]

Таблица 1.

Преимущества и недостатки вступления в ВТО для российской страховой системы.

Преимущества	Недостатки
привлечение иностранных инвестиций в развитие страховой инфраструктуры	отток на международные финансовые рынки значительной доли внутренних инвестиционных ресурсов, аккумулированных через страхование
расширение структуры и повышение качества страховых услуг, снижение издержек на их предоставление;	потеря национального контроля над страховыми резервами и инвестиционными средствами;
использование передовых страховых технологий и «ноу-хау»	ценовой демпинг, которому неокрепший национальный рынок не может противостоять
повышение капитализации и емкости национальной страховой отрасли за счет средств иностранных инвесторов	повышенная подверженность колебаниям мирового финансового рынка, а также международным финансовым спекуляциям
	снижение капитализации всей отрасли за счет "переключения" большей части финансовых потоков отрасли на зарубежное перестрахование
	сокращение занятости в страховой сфере, прежде всего высококвалифицированного и управленческого персонала, что вызвано концентрацией большинства технологических функций в зарубежных офисах иностранных страховщиков.
	ограничение возможности государства по использованию механизмов страхования в социальной политике

[1] "Финансовый бизнес", № 5. Рабочая группа: д. э. н. В. С. Загашвили: д. э. н. А. Н. Зубец; зам. директора НИФИ Минфина России, д. э. н, проф. Е. В. Коломин; зам. директора ИМЭМО РАН, член-корр. РАН, проф. И. С. Королев; координатор рабочей группы А. А. Слепнев.

Таким образом, приход зарубежных компаний в Россию неоднозначно отразился бы на рынке страхования. Конкуренция на недостаточно развитом (по сравнению с западным) российском рынке, при открытом доступе на него иностранных страховщиков может привести к вытеснению национальных игроков, оставив им обслуживание преимущественно малого и среднего бизнеса. С другой стороны, у российских страховщиков имеется более чем 10-летний опыт работы на местном рынке и некоторый временной лаг для освоения западных страховых технологий. Российским страховщикам придется больше внимания уделять передовым технологиям продаж и обслуживания клиентов, разработке страховых продуктов, активному привлечению инвестиций. Для этого будет необходима реорганизация бизнеса в целом, внедрение международных стандартов финансовой отчетности. От российского страхового рынка потребуется увеличение капитализации компаний путем вытеснения или поглощения мелких страховщиков. К тому же, те иностранные страховщики, которые хотели прийти на российский рынок, уже на нем работают, как через совместный капитал, так и через собственных страховых операторов. Путь западных страховых компаний на российский рынок не так прост. Любой национальный рынок характеризуется своими особенностями, самобытными традициями и менталитетом потребителя.

Использование интегрированных информационных технологий в ЖКХ с целью создания эффективной системы финансового планирования

Ващук Ангелина Эдуардовна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Белозеров Сергей Анатольевич

Со стороны государства тарифы на ЖКУ подлежат регулированию и, следовательно, возможности обоснования роста тарифов на ЖКУ достаточно ограничены. А это означает, что для достижения наилучшего результата предприятиям ЖКХ, в схожих условиях, приходится формировать эффективную систему финансового планирования, оперативного управления и анализа, искать новые источники поступлений и уменьшать расходы. В подобной ситуации резко возрастает важность и эффективность автоматизации в данной отрасли. До начала реформ на предприятиях ЖКХ ощущалось очевидное недофинансирование со стороны государственных органов, при этом они не могли самостоятельно повышать тарифы на собственные услуги. Вследствие этих и ряда иных причин бюджеты на формирование информационных технологий были весьма невелики. В лучшем случае, проводилась «лоскутная» автоматизация, а ни о каком интегрированном подходе речи не было. Проникновение интегрированных информационных технологий в сферу ЖКХ следует внедрять как по вертикали органов федерального, муниципального и регионального уровней, так и по горизонтали предприятий сферы жилищно-коммунального хозяйства. Общее информационное пространство органов власти, жилищно-коммунального комплекса и потребителей ЖКУ должно иметь вертикально-интегрированную иерархическую структуру на основе соответствующей структуры действующей федеральной, региональной и муниципальной властей. Каждому из перечисленных уровней иерархи и должен соответствовать свой информационный центр. Важно создать необходимые условия для

осуществления таких бизнес-проектов, как внедрение, например, ERP-систем, CRM-систем, АСУ ТП3, АСКУПЭ, АСКУПРПЭ, Центров информирования потребителей ЖКУ, расчетно-сервисных систем, информационных порталов и др. Внедрение указанных интегрированных информационных автоматизированных систем в сферу жилищно-коммунального хозяйства может способствовать формированию оперативной и достоверной информации о состоянии данной отрасли, что создаст необходимые условия для принятия эффективных управленческих решений, в том числе и при регулировании стоимости жилищно-коммунальных услуг. Внедрение интегрированных автоматизированных систем, как по вертикали государственных органов, так и по горизонтали ЖКК может поспособствовать обеспечению значительного снижения темпов роста стоимости по оплате ЖКУ домашними хозяйствами и другими потребителями.

Использование интегрированных автоматизированных систем для организаций ЖКХ может иметь свои преимущества. Во-первых, увеличивается уровень оплаты ЖКУ домашними хозяйствами и другими потребителями и сокращается основная задолженность перед поставщиками услуг. При этом следует отметить, что невостребованные суммы долга пропадают безвозвратно по истечению некоторого времени по причине истечения сроков исковой давности по их востребованию. Сокращение задолженности достаточно часто в значительной степени превышает расходы на введение автоматизированной системы, чего не удается достичь никаким ростом штата службы сбыта и контроля. Во-вторых, растет эффективность использования средств из бюджета, предназначенных для льгот и субсидий домашним хозяйствам на ЖКУ. В-третьих, автоматизация труда для предприятий жилищно-коммунального хозяйства может поспособствовать росту производительности труда сотрудников, что позволит повысить оперативность, точность и достоверность получаемой информации за отчетный период. И, на конец, в-четвертых, можно отметить удобство для домашних хозяйств при организации платежей ЖКУ. Последний фактор сложно измерить в количественном значении. Однако, на мой взгляд, это можно сделать, если рассмотреть размер комиссионного вознаграждения за перевод платежа ЖКУ различными способами. В данном исследовании способы оплаты можно подразделить на три вида: при помощи использования депозитных, наличных и электронных денег. Исследование данных способов показало, что оплата ЖКУ при использовании депозитных денег является наименее затратной для домашних хозяйств, что приводит к улучшению социальной обстановки при внедрении автоматизированной системы в городе.

Проблемы и перспективы реформирования учета операций аренды

Викулаев Павел Сергеевич
Санкт-Петербургский Государственный университет, аспирант
Научный Руководитель: докт. экон. наук, проф. Воронова Наталья Степановна

Одной из ключевых проблем, существующих на настоящий момент в порядке ведения бухгалтерского учета в России, является проблема корректности отражения операций аренды. На настоящий момент не существует отдельного ПБУ, предписывающего порядок признания активов, обязательств, доходов и расходов по операциям аренды. Кроме того, в 665

статье ГК РФ приведено определение договора финансовой аренды, не отражающее его экономической сути. Так, предметом лизинга, с юридической точки зрения в РФ не может стать имущество, которым арендодатель владел до начала деловых отношений с арендатором. Сближение РСБУ и МСФО в вопросах отражения операций аренды позволит решить многие из вышеперечисленных проблем, однако сами МСФО на данный момент далеки от совершенства в этой сфере. Согласно программе развития МСФО, на первый квартал 2013 года намечен выпуск рабочей версии нового стандарта, посвященного отражению операций аренды. Новый стандарт должен разрешить некоторые проблемы, существующие в настоящий момент в правилах отражения операций аренды. Две наиболее существенные проблемы, связанные с отражением операций аренды, на настоящий момент – порядок классификации аренды как финансовой или операционной; порядок отражения операций аренды с инвестиционной недвижимостью. Классификация аренды как операционной или финансовой приводит к принципиально различному порядку отражения такой операции в учете. В то же время, границы между двумя видами аренды весьма расплывчаты. Можно ли считать финансовой аренду оборудования на 4 года, срок полезного использования которого равен 5 годам? Срок аренды может ограничиваться в таком случае потребностями арендатора. Ясно, что перехода всех рисков и выгод в этом случае не происходит, однако считать такую аренду операционной также представляется не совсем корректным. Вполне естественным должно стать решение унифицировать модель отражения операций аренды и уйти от необходимости классификации. Реформирование российского бухгалтерского учета должно быть направлено на адаптацию порядка отражения операций аренды к последним веяниям международных методологов бухгалтерского учета с тем, чтобы избежать в последующем скорых не менее простых изменений российской методологии бухучета.

Современные подходы к финансированию научных исследований и разработок

Виленская Анастасия Викторовна
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, соискатель
Научный руководитель: докт. экон. наук, доц. Воронов Виктор Степанович

Для восстановления позиций Санкт-Петербурга как ведущего национального промышленного и научного центра необходима интенсификация теоретических и прикладных исследований и разработок в вузах, традиционно предназначенных для подготовки кадров в наукоемких отраслях промышленности. Потребность в стимулировании данного процесса обусловлена в настоящее время двумя факторами. Во-первых, в рамках вузовской науки могут быть реализованы наилучшие условия создания интеллектуальных активов в виде патентов на изобретения, полезных моделей и промышленных образцов и для формирования их экономического оборота, без чего цели инновационного развития не могут быть достигнуты. Во-вторых, современная экономика - это экономика знаний, в ее рамках понятие интеллектуального капитала расширяется и включает в себя так называемый человеческий капитал, который трактуется рядом исследователей как требующий учета и оценки нематериальный актив, прирастающий в процессе

обучения индивида или занятия им деятельностью по приращению нового знания. Подобные трактовки категории интеллектуальной собственности заставляют задуматься о новых подходах к пониманию «материальной выгоды» от создания и использования нематериальных активов, к возможности привлечения финансирования под результаты вузовских научных исследований и разработок за счет применения специальных финансовых механизмов и инструментов. В мировой практике достаточно широко применяются финансовые инструменты, специально предназначенные для привлечения инвестиций в интеллектуальные активы. Оборот таких инструментов опосредуется финансовыми институтами, специализирующимися на обслуживании рынка интеллектуальной собственности, к которым относятся посевные и венчурные фонды, специализирующиеся на корпоративном финансировании под залог интеллектуальных активов инвестиционные банки, специализированные страховые компании, патентные агрегаторы. В России в четвертой части Гражданского кодекса РФ закреплены условия залога интеллектуальной собственности. Формирование нормативных, организационных и финансовых предпосылок для коммерциализации интеллектуальной собственности обеспечит возможности использования ресурсов российского финансового рынка для финансирования научных исследований и разработок.

Страхование редких событий, фактор времени и феномен неопределенности

Головачев Алексей Валерьевич, Гущенков Всеволод Игоревич.
Ярославский Государственный университет имени П.Г.Демидова, студенты
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кузьмин Иван Григорьевич

Речь идет о рисках, характеризующихся, с одной стороны, низкой частотой наступления страховых событий, а с другой — большой возможной величиной ущерба. Число объектов, которые можно застраховать, ограниченно, а разброс страховых сумм составляет значительную величину.

К страхованию редких событий и крупных рисков относится авиационное и космическое (здесь — ограниченное число объектов и большой возможный ущерб по одному страховому случаю), а также страхование на случай природных катастроф. Частота наступления страхового случая в конкретном регионе очень невелика (не более одного раза в несколько лет), а возможный ущерб значителен. Такая величина ущерба получается вследствие кумуляции множества мелких ущербов, причиненных объектам, расположенным на территории, подвергшейся воздействию стихии. Таким образом, для страхования редких событий и крупных рисков существуют некоторые особенности расчета нетто-ставок, обусловленные спецификой страхуемых рисков и объектов. Во-первых, при расчете тарифов необходимо опираться на статистические данные за несколько лет (временные ряды): чем более длительным будет период наблюдения, тем точнее может быть рассчитана нетто-ставка. Определенная таким образом премия должна поддерживать финансовое равновесие страховщика в пределах не одного года, а достаточно продолжительного периода. Во-вторых, для данной категории страхования необходимо использовать специальные методы расчета нетто-премий, которые учитывали бы правдоподобную, разумную (а не среднюю)

стоимость риска. К числу таких методов относятся метод правдоподобия, анализ частот и сумм очень крупных ущербов, метод «усечения» и т.д.

В-третьих, параллельно с расчетом тарифов страховщики, как правило, вынуждены учитывать влияние перестрахования на величину ущерба по всему портфелю рисков данного типа. В-четвертых, в рамках одной страховой организации и даже одного объединения страховщиков, как правило, недостаточно статистических данных для взвешенного расчета тарифных ставок по указанным видам страхования; необходима национальная и международная кооперация в области тарификации подобных видов страхования. Практическое различие между категориями риска и неопределенности состоит в том, что, когда речь идет о риске, распределение исходов в группе случаев известно либо благодаря априорным расчетам, либо из статистических данных прошлого опыта, тогда как в условиях неопределенности это не так по той общей причине, что ситуация, с которой приходится иметь дело, весьма уникальна, и нет возможности сформировать какую-либо группу случаев. Лучше всего неопределенность можно проиллюстрировать в связи с вынесением суждения или формированием мнений по поводу будущего хода событий; именно такие мнения, а отнюдь не научное знание чаще всего реально управляют нашим целенаправленным поведением.

Вопросы развития российского страхового рынка в условиях вступления РФ в ВТО (социальный аспект)

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

16 декабря 2011 года был подписан протокол о присоединении Российской Федерации к ВТО, и с середины 2012 года Россия стала полноправным членом этой организации. Согласно подписанному протоколу российский страховой рынок откроется для иностранных страховщиков. Нормотворческий и законодательный процесс по присоединению РФ к ВТО определяется требованиями этой организации и законами России. Главным документом, регулирующим торговлю товарами и услугами, является GATS – Генеральное соглашение, заключенное еще в 1994 году. Требования ВТО к страхованию в РФ следующие: либерализация рынков, отсутствие дискриминации в отношении иностранных участников рынка, свободной режим для авиа-, морского и транспортного страхования, большее внимание к экологическому страхованию, увеличение квоты иностранного капитала в уставном капитале компании, развитие института посредников, отказ от государственной поддержки и др. Вступление в ВТО не предполагает быстрого внедрения всех правил и исходит из возможности их изменения. Россия фактически “встраивается” в существующую систему, которая успешно функционирует уже в течение длительного времени. Но, несмотря на это, нельзя быть уверенными в отсутствии ряда проблем – экономических, политических, организационных. Особо необходимо выделить социальные проблемы, появление которых можно ожидать после вступления в ВТО.

Страхование – это институт финансовой и социальной защиты, и положительное влияние на страховой рынок после вступления РФ в ВТО, в первую очередь, проявится в его развитии – в расширении перечня страховых

услуг, в улучшении их качества, в повышении надежности страховой защиты. Однако, возможными отрицательными последствиями вступления РФ в ВТО для российского страхования могут стать: допуск иностранных страховщиков к стратегически важным видам страхования, ослабление внимания к развитию национального рынка страхования и т.п. Именно поэтому в условиях конкурентной борьбы между российскими и иностранными страховщиками на российском страховом рынке российским страховщикам необходимо уделять достаточное внимание не только использованию и созданию новых страховых продуктов, но и их продвижению. Российский страховой бизнес должен стать более клиентоориентированным, что повысит его шансы в условиях конкуренции с иностранными страховщиками, работающими на российском страховом рынке, и положительно скажется как на финансовой устойчивости самих страховых компаний, так и на развитии всей российской экономики. Для повышения собственных позиций на страховом рынке российским страховым компаниям необходимо предпринять ряд серьезных мер, учитывающих требования ВТО, а также сохраняющих и развивающих собственный бизнес.

Перспективы развития валютного сегмента российского рынка деривативов с позиции хеджирования

Жигалова Марина Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Коршунов Олег Юрьевич

Эффективное функционирование современной рыночной экономики и устойчивый экономический рост невозможны без отлаженной работы механизма привлечения и перераспределения капитала и развитой финансовой системы страны. Все большую роль в мировой финансовой системе начинает играть рынок производных инструментов. Уроки мирового финансового кризиса доказали необходимость глубокого изучения рынка производных инструментов для повышения прозрачности и эффективности управления, а также совершенствования теоретического и практического инструментария участников рынка по оценке рисков, связанных с вложениями в производные финансовые инструменты. В современных экономических условиях финансовые показатели деятельности многих компаний зависят от стратегии, которой они придерживаются в области управления рисками. Одним из наиболее эффективных подходов к управлению рисками является хеджирование при помощи производных финансовых инструментов.

На сегодняшний день для рынка производных финансовых инструментов в России характерны следующие тенденции развития: опережающее развитие фондового сегмента рынка производных финансовых инструментов; политика активного привлечения биржами хеджеров как основных участников рынка деривативов; рост концентрации объемов торгов за счет объединения бирж. После объединения биржевых площадок объем торгов на фондовом сегменте уменьшился, но он по-прежнему самый развитый и составляет 69,7% суммарного объема биржевых торгов деривативами. Однако данный сегмент является по большей части спекулятивным. Для оценки перспектив развития хеджирования в России особую актуальность представляют изменения на денежном и товарном сегменте срочного рынка. Развитие валютного сегмента, представляющего часть денежного сегмента, на данном этапе развития рынка представляет наибольший интерес в виду большей инструментальной базы, повышенного интереса участников рынка и

благоприятной конъюнктурной среды функционирования. Рост количества сделок на данном сегменте связан с нестабильностью курса национальной валюты относительно валют стран – основных торговых партнеров России, ростом импорта, изменчивой политической ситуацией в стране, колебаниями цен на нефть и многими другими факторами. Целью работы является оценка возможностей хеджирования валютного риска для участников сделок российского рынка деривативов. Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи: изучение развития валютного сегмента российского рынка производных финансовых инструментов, определение основных перспектив его развития и сложностей, с которыми могут столкнуться участники торгов, описание структуры сегмента рынка в зависимости от используемого инструмента и от объема сделок.

Исследование проводилось на основе анализа числовой и вербальной информации, предоставленной на ведущей торговой площадке производными финансовыми инструментами в России – FORTS. Кроме того, была изучена информация, предоставленная департаментом исследования и информации Банка России, а также обзоры рынка национальной ассоциации участников фондового рынка и экспертные оценки текущей ситуации на рынке производных финансовых инструментов. На основе анализа данной информации были сделаны выводы об основных тенденциях развития изучаемого сегмента рынка, перспективах его роста и возможностях хеджирования. Результатами данной работы являются описание структуры торгов на валютном сегменте российского рынка деривативов, характеристика инструментальной базы и ее соответствия целям хеджирования компаний-участников торгов, изучение проблем, путей их преодоления и перспектив развития рассматриваемого сегмента

Корпоративные ценные бумаги и их роль на фондовом рынке

Залыев Ф.
Соискатель кафедры Банковское дело Азербайджанского государственного экономического университета
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Садыгов.Э.М

Корпоративные ценные бумаги на фондовом рынке Азербайджана представлены акциями финансовых организаций, выпускаемыми при наращении капитала, акциями и облигациями банков и немногих производственных предприятий. Прочие негосударственные эмитенты появляются на торгах редко. Во внебиржевом обороте имеют хождение акции предприятий, преобразованных в АО в процессе приватизации госимущества. Реже встречаются ЦБ коммерческих предприятий, изначально созданных в качестве АО или привлекающих этим путем оборотные средства. Доход, извлекаемый игроками из операций на фондовом рынке, складывается из дивидендов по ЦБ и из разницы между ценой покупки и продажи бумаг (в основном на внебиржевом рынке). Тем не менее, потенциал рынка ЦБ в Азербайджане высок и при наличии достаточного спроса может получить толчок к быстрому развитию, тем более что, как уже говорилось, торговая инфраструктура почти полностью отвечает современным мировым стандартам в этой области. Надлежащий спрос могли бы обеспечить инвесторы из-за рубежа, обладающие как капиталом, так и интересом к участию в экономике Азербайджана. Национальное законодательство, в свою очередь, обеспечивает

правовые условия и защиту операциям на фондовом рынке, совершаемым иностранными участниками. Так, внешние инвесторы вправе приобретать доли участия, паи, акции и иные ценные бумаги предприятий, расположенных на территории Азербайджана в порядке, определяемом законодательством республики. Право на операции с ценными бумагами зарубежным держателям капитала предоставлено уже не первый год. Однако до сих пор сколько-нибудь заметного спроса с их стороны не наблюдалось, за редкими исключениями.
Не имея возможности точно оценить доходность по вложениям и просчитать коммерческие риски, инвесторы решают, что подобная схема присутствия нецелесообразна. Ситуация меняется, если компания-эмитент ставит перед собой конкретную задачу привлечь капитал из-за рубежа. Тогда инвестору предоставляются все необходимые сведения о деятельности предприятия, подтвержденные аудитом, и стороны более охотно приходят к договоренности. На подобных примерах мы имеем все основания полагать, что в будущем ситуация изменится к лучшему». Одним из наиболее перспективных направлений являются портфельные инвестиции, как характерный стиль присутствия капитала в экономике. Отметим, что это также и предпочтительный метод капитализации предприятий и перехода к инновационно-инвестиционной модели экономического роста государства. Портфель может включать ЦБ одного вида, а также обладать гибкой структурой, позволяющей заменять одни бумаги на другие. Комбинация бумаг в портфеле обеспечивает инвестору при значительной диверсификации рисков определенную устойчивость доходов, так как они складываются из совокупной прибыли по всем бумагам, входящим в портфель.

Государственная финансовая поддержка неприбыльных проектов в нефтегазовой отрасли

Зонин Филипп Владимирович
Санкт-Петербургский государственный Университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Соколов Борис Иванович

Основную часть доходов бюджета Российской Федерации в течение 2-х десятилетий составляли и в настоящее время продолжают составлять налоговые поступления от предприятий нефтегазовой отрасли. Существенное увеличение цены на углеводороды в 2000-е годы увеличило доходы предприятий данного сегмента, размер отчислений в государственный бюджет, соответственно, за этим последовало увеличение налоговой нагрузки. В тоже время в связи с увеличением добычи и освоенностью имеющихся месторождений на территории страны возникает вопрос об освоении и приобретении новых месторождений как на территории страны, так и за рубежом. Речь идет как о продвижении в более труднодоступные районы Сибири, шельфы северных морей, так и о проектах на Ближнем Востоке, в Южной Америке, в Африке, (в расчет берутся крайне тяжелые климатические, географические условия, специфика добычи в данных регионах, технологические сложности). Зачастую за реализацию подобных проектов в одиночку не берется ни одна компания, для наиболее интересных и инновационных проектов создается консорциум из нескольких крупных международных игроков. Для нефтегазодобывающих компаний данные проекты являются высокорисковыми инвестициями. Внедрение и адаптация налоговых льгот для российских компаний, реализующих подобные проекты,

становится одной из важнейших задач для государства. Ожидается снижение налога на добычу полезных ископаемых на 5-15 лет в зависимости от категории сложности проекта (для шельфовых месторождений), планируется введение новых понижающих коэффициентов в расчет формулы НДПИ для трудноизвлекаемых запасов нефти, продление налоговых каникул для месторождений Восточной Сибири. Данные инициативы должны не только помочь российским компаниям в самостоятельной реализации новых проектов, но и в решении стратегических задач государства на ближайшие годы.

Азербайджанские финансовые институты в условиях ВТО (Financial institutions of Azerbaijan under WTO)

Исмайилли Эльбрус Вахид оглы
Азербайджанский государственный экономический университет, студент
Научный руководитель: главный ученый секретарь университета, докт. экон. наук, проф. Садыгов Эльнур Магомед оглы

Azerbaijan is not only a traditional oil producer but, under the former Soviet Union, was a prime location for the production of oil field equipment and supplies. With an estimated foreign investment of US$ 40 billion to take place in the oil and gas sectors over the years ahead this capacity has the potential to be revived and expanded. On the basis of its increasing international trade, Azerbaijan has been eager to join the World Trading Organization (WTO). However, the accession of a new country to the WTO is not a simple process. In general terms, due to prevailing procedures and time-consuming queries from existing WTO Member Countries, the accession proceedings, including negotiations and efforts to bring the national trade legislation in conformity with the WTO rules and disciplines may last for months, even years. The accession procedures require submission of accurate and comprehensive information from aspiring member countries while both the public and private sector of such countries require a long time to familiarize themselves with the structure and the functions of WTO, as well as the rights and obligations of the members. Ministry of Commerce of Azerbaijan" adopted on July 26, 1997. While the fundamental infrastructure for trade policy is in place, the development and enforcement of WTO-consistent policies in all areas covered by the Uruguay Round Agreements are yet to be completed. The Government is fervently striving to remove existing inconsistencies. In order to establish an effective system for the application of WTO requirements and rules in the country, Azerbaijan has established relationships with international organizations such as the World Bank, International Monetary Fund (IMF), TACIS Program, and the European Union. In the conclusion, I found out that there are more advantages than disadvantages of Azerbaijan's Accession to the WTO. The picture, though cautious, is optimistic. Some researchers claim that the impacts of Azerbaijan's Accession to the WTO on Azerbaijan economy are marginal. The idea is that domestic firms have not enough capacity to compete with foreign companies and by opening up the borders the country will face to myriad amount of import goods. Others accept as true that Azerbaijan will significantly get benefit from WTO Accession. WTO membership will increase predictability of Azerbaijan by imposing "bound tariffs". It will enhance transparency and will open more opportunities for business sector. Finally, WTO Accession will open foreign markets to Azerbaijan goods, will support competition in domestic market and will encourage technology transfers on a larger scale.

Особенности государственного долга КНР

Колесникова Татьяна Васильевна
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, аспирант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Лебедев Борис Маркович

Проблема долгового кризиса в современном мире остро стоит перед многими государствами. В связи с растущим влиянием Китая на мировое хозяйство актуальным вопросом является анализ стабильности экономики этой страны, один из критериев оценки которой – государственный долг, способность им управлять. Цель данной работы заключается в рассмотрении особенностей формирования и управления госдолгом КНР. Государственный долг любой страны представляет собой величину накопленного бюджетного дефицита, покрытого выпуском и размещением долговых обязательств исполнительными органами власти; его классифицируют на внутренний и внешний. В начале 2000-х гг. финансовый дефицит Китая имел тенденцию к снижению, что было вызвано высокими темпами роста экономики, и, следовательно, увеличением поступлений в государственную казну. Мировой экономический кризис негативно повлиял на долговые отношения страны, и с 2008 г. наблюдается рост дефицита бюджета и государственного долга КНР.

В 2011 г. объем государственного долга Китая составил 17,5 трлн. юаней (около 2,78 трлн. долл.) или 43% ВВП. Значительная доля этого долга – 10,72 трлн. юаней (1,66 трлн. долл.) – приходится на местные органы власти; меньшая – 6,8 трлн. юаней (1,12 трлн. долл.) – на центральное правительство.

Основные причины использования заемных средств КНР связаны с преодолением последствий финансового кризиса, стихийных бедствий, финансированием стратегических проектов, таких как строительство доступного жилья. Около 60% государственного долга как в 2011г., так и в 2012г. пришлось на внутренние заимствования, 40% – на внешний долг. Займы играют важную роль в пополнении дефицита бюджета страны. С 1981 г. КНР выпускает облигации государственного займа. В последние годы также распространены электронные облигации (их срок составляет 3 года, номинальная процентная ставка – 5,17%; они предназначены только для проживающих на территории страны граждан Китая). Для характеристики стабильности финансовой системы и анализа финансовых рисков используют 2 основных показателя: доля дефицита бюджета в ВВП (она не должна превышать 3%), и коэффициент задолженности – доля государственного долга в ВВП (ее пороговое значение – 60%). Дефицит бюджета Китая в 2012 г. связан с тем, что бюджетные поступления росли медленнее, чем расходы. Так, доходы в казну выросли на 12,8% - до 11,7 трлн. юаней в 2012г., в то время как расходы бюджета увеличились на 15,1% - до 12,6 трлн. юаней. Также доходы росли медленнее по сравнению с предыдущим годом (по итогам 2011г. поступления увеличились на 22,6%), что обусловлено налоговой реформой: снижением ставок некоторых налогов. Таким образом, в 2012 г. бюджетный дефицит КНР увеличился на 200 млрд. юаней по сравнению с 2011 г. и составил 850 млрд. юаней (136,6 млрд. долл)[1], то есть 1,6% ВВП страны[2].

[1] http://top.rbc.ru/economics/22/01/2013/841565.shtml
[2] http://www.chinapro.ru/rubrics/1/8233/

По различным оценкам, местный долг Китая составляет 25% ВВП страны, а общий долг центрального правительства – около 17-18% ВВП. Следовательно, суммарная задолженность страны составляет около 42% ВВП, что в целом не превышает показатели стабильных экономик мира[1]. Таким образом, существующая фискальная система Китая – достаточно стабильна, а государственный бюджет – сбалансирован; тем не менее, существует опасность роста государственного долга в долгосрочной перспективе. Для улучшения системы управления государственным долгом в Китае следует предпринять ряд мер: - изменить систему распределения доходов между центральным и местными бюджетами; - усилить контроль за собираемостью налоговых поступлений бюджетами всех уровней; - разработать новые механизмы прогнозирования долговых рисков, как в среднесрочной, так и долгосрочной перспективе.

Развитие услуг обязательного и добровольного страхования в Российской Федерации в условиях вступления в ВТО

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

На страховом рынке Российской Федерации в настоящее время актуален вопрос об изменениях, связанных с вступлением во Всемирную торговую организацию. Проблема обсуждаема и значима как на локальном, так и на международном уровне, с чем и связан мой выбор темы. В соответствии с договором, через девять лет на рынке страховых услуг России появятся филиалы иностранных страховых компаний. Сегодня уже существует множество мнений, смогут ли они переломить всю систему страхования и рынок, в целом. Присоединение к ВТО являлось определяющей целью всей российской экономики на протяжении восемнадцати лет. Длительные переговоры условий не прошли даром. Был подписан протокол, подтверждающий вступление России в ВТО, согласно которому, при условии проверки всех документов российским парламентом, в июле 2012 года получены все права высшей торговой лиги. Согласно информации Международной научно-практической конференции «Страховой рынок Российский Федерации в условиях вступления в ВТО: состояние и перспективы развития», проходившей в июне 2012 года, приводились следующие результаты исследования специалистами Росгосстраха, развития добровольного страхования в 2011году. Доля семей, пользующихся отдельными видами добровольного страхования составляла соответственно: страхование строений и домашнего имущества-12%, страхование жизни – 3%, страхование от несчастных случаев также всего 3%, страхованием автомашин (КАСКО)-15%. Не заключавших ни одного договора было 44% всех семей.

На данный момент развития страхового рынка все чаще звучит предложение о введении обязательного страхования строений. При этом большинство крупных компаний вступают в поддержку данного вопроса.

[1] Савинский С.П. Государственный бюджет// Основные отрасли и сферы экономики современного Китая / отв. Ред. А.В. Островский: в 2 кн. Том 1. М., 2012. С. 30-54.

Современное развитие рынка и экономики в целом ведет к большей дифференциации социального и материального положения граждан, особенно в многоэтажных домах, где живут люди разного достатка. Следовательно, необходимо удовлетворить их общие страховые интересы, что посредством обязательного страхования сделать проще и экономически выгоднее, как для владельца квартиры, так и для государственных страховых компаний. Внутренне же обустройство квартир полностью индивидуально, и может стать предметом страхования, но добровольного. Чрезвычайные события прошлых лет, а нынешнего в особенности, в связи с падением метеорита в Челябинской области, многочисленными пожарами, наводнениями, заставляют вновь обратиться к периоду страховой деятельности, связанной с формированием и использованием предупредительных мероприятий за счет части страховых взносов. То есть, можно минимизировать последствия действия стихии, пожаров и других бедствий, и даже избежать, хотя бы частично, предоставляя средства на превентивные мероприятия, что существенно сокращает потери.

Проблемы обеспечения страховых интересов населения приобретают новые аспекты в условиях завершившегося многолетнего процесса вступления Российской Федерации в ВТО. Безусловно, с приходом иностранцев, количество предлагаемых страховых услуг увеличится, и их качество обязано удовлетворить потребности потребителей страхового продукта ввиду расширения конкуренции в данной отрасли. Вызывает немалый интерес тот факт, что к обязательным видам страхования доступ иностранным страховщикам закрыт. Исключением же из этого правила является так называемая «автогражданка». Полис ОСАГО, предназначенный для защиты автовладельца от непредвиденных денежных расходов, наглядно показывает неуспешный опыт взаимодействия с отечественными страховыми компаниями.

По мнению многих экономистов, после переворота на основе условий ВТО население России проявит большой интерес к страховым продуктам новых компаний. Сервисные пакеты иностранных страховщиков обещают быть благоприятными для потребителей. Но существует мнение, что продлится это недолго, так как иностранные компании при этом будут адаптироваться к правилам игры на российском рынке, стремясь соответствовать потребностям и ценностям российского страхователя, но работать в убыток себе, ни одна компания не станет. Сейчас мы можем выдвигать предположения, что нам ждать от вступления в высшую торговую лигу. Но очевидно, что нас ждут изменения в частности на рынке страховых услуг и, в общем, в экономике Российской Федерации. Таким образом, развитие страхования в рамках вступления во Всемирную торговую организацию станет приоритетом для движения в обеспечении более качественных и конкурентоспособных услуг населению Российской Федерации.

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

Кузьмин Сергей Александрович
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. техн. наук, доц. Фомин Игорь Александрович

Россия вступила во всемирную торговую организацию относительно недавно, став одним из рекордсменов по длительности переговоров, завершившийся в ноябре 2011 года переговорный процесс продолжался с

перерывами 18 лет. 22 августа 2012 года Российская Федерация официально стала полноправным членом Всемирной торговой организации (ВТО). На данный момент Россия находится в рамках ВТО и это не могло не повлиять на рынки товаров и услуг, в том числе на интересующий нас страховой рынок. В этой связи возникает необходимость анализа влияния вступления России в ВТО на страховой рынок РФ, которая обусловила цель настоящего исследования - выявить перспективы отечественного рынка страхования в связи с вступлением РФ в ВТО. Для достижения научной цели мы сформулировали следующие исследовательские задачи. Во-первых, проанализировать текущее положение страхового рынка. Во-вторых, продемонстрировать перспективы, открывшиеся для страхового рынка РФ в связи с вступлением в ВТО. Соответственно, объектом нашего исследования является страховой рынок РФ и его перспективы, а предметом - влияние вступления РФ в ВТО на российский страховой рынок.

Переходя к изложению основных положений нашей работы, отметим, что, несмотря на ряд сохраняющихся проблем, страховой рынок демонстрирует стабильный рост. Имеет место активное развитие страхового рынка РФ, этому способствует как активный вывод на рынок новых страховых продуктов, так и усиливающаяся конкуренция в корпоративном бизнесе. Главным фактором роста страхового рынка является рост самой экономики, идет процесс увеличения объемов розничного и ипотечного кредитования, растет потребительский спрос. Эксперты отмечают, что хотя пока уровень проникновения страхования в России остается низким, его потенциал огромен, при условии благоприятной рыночной конъюнктуры страховой рынок способен обеспечивать ежегодный 25-процентный рост, при сохранении таких темпов к 2020 году российский рынок может войти в топ-10 мировых рынков страхования. Страховой рынок при вступлении в ВТО оказался более-менее защищен. Несмотря на то, что общая квота иностранного участия в секторе должна быть повышена с 25 до 50%. Допуск в Россию «прямых» филиалов будет разрешен только через 9 лет при условии соблюдения требований лицензирования и финансовой устойчивости. Деятельность филиалов иностранных страховых компаний, будет регулироваться ФСФР и подчиняться российскому законодательству, а случаи нарушения филиалом российского законодательства или неисполнения обязательств перед российскими потребителями услуг будут рассматриваться российскими судами. В перспективе не следует ожидать массового прихода на рынок иностранных страховых компаний, через 9 лет свои филиалы на российском страховом рынке откроют не более 10-20 иностранных страховых компаний, поскольку большинство активных мировых игроков, таких как: «Allianz» или «Zurich» и так присутствуют в России, кроме того условия открытия филиалов будут достаточно жесткими (значительный опыт работы, совокупные активы не менее $5 млрд.), потенциально их смогут выполнить не более 150 страховых компаний в мире, в основном страховщики жизни. Вступление в ВТО также скажется на сегменте страховых посредников, приходу иностранцев в этот сегмент будут способствовать минимальные барьеры входа на рынок. Вне зависимости от сценария развития рынка наибольшую рыночную долю иностранные страховщики, получат в сегменте страхования рисков иностранных компаний, работающих в России, а также на только формирующемся рынке страхования жизни. Также весьма мала вероятность массового выхода российских страховщиков на иностранные страховые рынки,

это связано, прежде всего, с довольно высокими входными барьерами. Свои филиалы за рубежом смогут открыть лишь 3-5 российских страховщиков. Российские страховые компании, скорее всего, будут переоформлять дочерние компании за границей в филиалы. От вступления в ВТО выигрывают страхователи. Безусловным плюсом появления новых игроков на отечественном рынке станет внедрение новых технологий, постепенное расширение страховых услуг, а также повышение их качества и снижение цен. Страховщики, при условии улучшения качества сервиса, оптимизации бизнес-процессов и внедрения высокотехнологичных IT-систем, смогут на равных конкурировать с иностранными страховыми компаниями, помимо того вступление России в ВТО открывает им доступ к иностранным инвестициям. Государство же может, как выиграть (если в конкурентной борьбе победят национальные страховщики), так и проиграть (если будет утрачен контроль над страхованием стратегически важных отраслей, а резервы и прибыль будут уходить за рубеж). Негативным следствием вступления России в ВТО станет увеличение системных рисков на российском страховом рынке. Рост проникновения иностранного капитала на отечественный страховой рынок будет делать его более подверженным глобальным кризисам.

Развитие российских институтов коллективного инвестирования с учетом мировых интеграционных процессов

Курепанов Валерий Дмитриевич
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Воронова Наталья Степановна

Российские институты коллективного инвестирования в настоящее время переживают не самые лучшие времена. По итогам 2012 года лишь 107 из 199 открытых фондов обогнали инфляцию, еще меньше показали доходность выше банковского депозита. Продолжился отток частных инвесторов из коллективных инвестиций, все это на фоне весьма нестабильного роста бирж, которые то росли, исходя из благоприятных прогнозов, то падали, когда прогнозы не оправдывались. Подобная ситуация наблюдалась также в 2011 году, но и 2013 год не дает весомых поводов для оптимизма. На фоне мировых интеграционных процессов на финансовых рынках и других событий, сказывающихся на российских биржах (в частности, вступление России в ВТО), можно ожидать усугубления проблем функционирования институтов коллективного инвестирования в России. Российские фонды весьма разнообразны по применяемым стратегиям и по показываемой доходности. Фонды, ориентированные на квалифицированных инвесторов, обладают большей свободой действий, лучше контролируют риски, их набор проблем скорее индивидуален. Например, неаккуратное и неделикатное управление рисками и неполучение доходности в тот момент, когда ее получили почти все, всё-таки не является системообразующей проблемой фондов. В конце концов, коллективный инвестор, стабильно показывающий низкие результаты, должен или закрыться, или начать использовать новую стратегию.

Фонды, доступные для более широкого круга вкладчиков, не столь свободны в плане выбора объектов инвестирования. Практически каждый из них ставит себе целью преодоление доходности ориентира на определенное число процентов каждый год. Высказывается предположение о системной «отсталости» этой группы коллективных инвесторов. Это подтверждается и

стабильно низкими средними ежегодными результатами доходности. По итогам опросов, около 50% посетителей интернет-издания, публикующего ежегодный рейтинг доходности ПИФов, полагают, что ПИФы все еще являются актуальными, остальные либо затруднились с ответом, либо считают, что ПИФы «никому не нужны». Из системной «отсталости» вырастают и системные проблемы, не в последнюю очередь связанные с выбором стратегии. В настоящий момент большинство российских ПИФов придерживаются отраслевой направленности, заявляя о необходимости дальнейшей диверсификации средств между фондами. Получается потенциальное «перекладывание» ответственности за результат на самих вкладчиков: низкая доходность будет являться следствием недостаточной диверсификации, которой приходилось заниматься самому вкладчику. За «перекладыванием» ответственности может стоять много различных причин, в том числе и недостаточная компетентность управляющих. Несколько странной выглядит ситуация с российскими индексными фондами, чьи различия в доходности могут составлять и 3, и 4 процента при привязке к одному и тому же индексу. Системные проблемы российских фондов и международные интеграционные процессы окажут самое существенное влияние на развитие рынка коллективных инвесторов в России.

Калькуляционная политика и оценка инвестиционной привлекательности

Лебедева Полина Михайловна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Каверина Ольга Дмитриевна

В свете утвержденных направлений стратегии развития страны, регионов, отраслей, компаний вопрос повышения инвестиционной привлекательности является актуальным. Внутренняя оценка инвестиционной привлекательности фирмы, а также принятие мер по ее повышению неразрывно связаны с учетно-аналитическими процедурами, проводимыми на основе данных бухгалтерского и управленческого учета. В этой связи целью исследования было выявить роль калькуляционной политики фирмы в данном процессе. Для наибольшего соответствия требованиям инвесторов в организации проводятся мероприятия по повышению ее инвестиционной привлекательности. Среди них мероприятия по реформированию или реструктуризации, предусматривающие структурные изменения и направленные на достижение долгосрочных целей. Реформирование производства является одним из направлений по реструктуризации в рамках повышения инвестиционной привлекательности. Целью реформирования производства является совершенствование производственных систем предприятия, повышение эффективности производства товаров и услуг, расширение ассортимента, повышение конкурентоспособности, перепрофилирование. Реструктуризация производства может означать снятие с производства нерентабельной продукции, если при этом отсутствуют реальные для осуществления планы по снижению издержек, росту конкурентоспособности продукции, расширение выпуска и продаж выгодной продукции, освоение инновационной продукции или услуг.

Проведенное практическое и теоретическое исследование показало, что существующие методы учета затрат и калькулирования себестоимости

продукции целесообразно объединить по возможности их совместного применения. Полученные сочетания являются основой для формирования калькуляционной политики фирмы. Выбранные направления политики калькулирования призваны решать определенные управленческие задачи компании, включая те, что способствуют проведению реформирования производства.

Для цели достижения конкурентоспособности по цене, для предприятий, действующих на рынке с высокой ценовой конкуренцией либо с регулируемыми на законодательном уровне ценами, более всего подходит калькулирование полной фактической себестоимости с применением метода «таргет-костинг». Проведение многоступенчатого анализа прибыли (вклад изделия в покрытие постоянных расходов), управление ассортиментом, анализ порогов рентабельности, краткосрочное планирование, принятие решения об объемах производства, установление цены (возможность установить меньшую цену по одному виду продукции) позволяет осуществить калькулирование фактической себестоимости по методу «директ-костинг». Калькулирование полной нормальной себестоимости обеспечивает нормирование косвенных затрат, в случаях, когда косвенные затраты носят скачкообразный и неконтролируемый характер, а также достижение сопоставимости размеров себестоимости по периодам путем сглаживания различий размеров косвенных расходов. Информация, получаемая в результате калькулирования по стадиям жизненного цикла важна инвестору для понимания структуры продукции компании в перспективе, чтобы в соответствии с этим оценить степень надежности инвестиционного портфеля. Выбор определенного направления политики калькулирования себестоимости из альтернативных вариантов влечет за собой определенные показатели отчетности при исчислении финансового результата отчетного периода. Это происходит в результате эффекта декапитализации расходов. Различия при применении разных вариантов калькулирования оказывают влияние не только на отчетность, но соответственно и на анализ этой отчетности внешними пользователями, в том числе инвесторами. Выбор неподходящего для фирмы направления политики может повлечь за собой некорректную оценку состояния деятельности предприятия.

Внешние факторы финансовой неустойчивости российских эмитентов

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

Финансовые затруднения предприятий – достаточно распространенное явление, и причина их появления кроется чаще всего в принятии неверных управленческих решений. Очевидно, что обычно фирма становится финансово неустойчивой впоследствии целого комплекса ошибок управления, поэтому последствия управленческих просчетов обнаруживаются не сразу, и хорошо, если обнаруживаются до момента преодоления «точки невозврата». По аналогии с финансовыми затруднениями, которые испытывает фирма, экономика отдельно взятой страны может подвергнуться финансовому кризису, чему предшествует ряд ошибочных «управленческих решений», принимаемых экономическими агентами в преддверии спада. Прогнозировать

такой кризис гораздо сложнее, и он может повлечь весьма серьезные последствия, зачастую выходящие за рамки национальной экономики. Так, ввиду растущей взаимозависимости экономик мира[1], финансовый кризис в США 2008-2010 гг. привел к негативным последствиям мирового масштаба.

Все факторы, которые, влияют на деятельность компаний, можно разделить на две группы: внешние и внутренние. Первую группу характеризует упомянутый уже человеческий фактор. Однако особенно актуальным в последние годы становится оценка внешних факторов, к которым, помимо уровня инфляции, величины доходов населения, политики государства относительно предпринимательства, финансового состояния партнеров по бизнесу и пр., относят, состояние мировой экономики и международных финансовых рынков. Наиболее высокое значение эти факторы имеют для публичных компаний, присутствующих на международных рынках капитала.

Мировой финансово-экономический кризис 2008-2010 гг. не прошел без следа для российских компаний. Даже у таких, казалось бы, устойчивых компаний, как Газпром, Лукойл, Роснефть и некоторых других, на протяжении 2008-2010 гг. росла вероятность финансовых затруднений. Анализ был проведен на основе данных финансовой отчетности компаний за последние 7 лет по двум российским моделям прогнозирования банкротства: 1) О.П. Зайцевой; 2) Г.В.Давыдовой и А.Ю. Беликова. Обе модели продемонстрировали одинаковый результат в плане динамики показателя, приближенного по своему смыслу к понятию «вероятность финансовых затруднений», хотя и не являющимся таковым в полном смысле[2]. Как известно, отчетность компании является всего лишь ее финансовой моделью. Поэтому необходимо представить объяснение выводов, полученных с помощью вышеуказанных моделей. В числе причин финансовых затруднений российских компаний, присутствующих на международных рынках капитала, можно назвать падение цен на их акции на вторичном рынке, что равнозначно невозможности привлечения средств при первичной эмиссии по прежней, более высокой, цене. Другая причина – возникновение проблем с привлечением капитала на рынке банковских кредитов. В частности, ставка процента по кредитам для юридических лиц в России уже в октябре 2008 г. превысила двадцатипроцентный рубеж, а в конце года составляла 25% годовых и выше[3]. С другой стороны, компании, являясь эмитентами, в то же самое время вели себя как инвесторы, то есть вкладывали в активы других, в том числе иностранных, фирм, в итоге получив на балансе обесценившиеся финансовые вложения. На примере российских компаний-эмитентов, присутствующих на международных рынках капитала, было доказано, что вероятность финансовых затруднений компаний в период мирового финансово-экономического кризиса повышается вне зависимости от отраслевой принадлежности.

---

[1] Большинство стран имеют либо совпадающую, либо немного запаздывающую динамику изменения показателя ВВП с ВВП США (за исключением Китая и Индии, развивающихся в противофазе с Америкой).

[2] В модели О.П. Зайцевой в качестве критерия вероятности финансовых затруднений использовался показатель превышения фактического над нормальным значением итогового коэффициента, в модели Г.В. Давыдовой и А.Ю. Беликова – показатель, обратный обобщающему интегральному показателю R.

[3] *Иванов, В.В*. Российские особенности мирового финансового кризиса // Вестник Санкт-Петербургского университета: Серия 5. Экономика. 2009. №2. С. 8.

Место и роль иностранного банковского капитала в банковском секторе Китая

Лю Лу
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Почиковская Елена Артуровна

Доля активов иностранных банков в банковской системе Китая в 2011году составила 1.93%, в то время как в Шанхае (национальном финансовом центре) концентрация активов достигает 14,5%, в Пекине — 7,2%[1]. Анализ статистических данных ЦБ Китая (по итогам 2011 года) о формах присутствия, масштабах и особенностях деятельности иностранного банковского капитала в банковском секторе китайской экономики позволяет сделать ряд выводов. В Китае действуют 209 представительств от 181 банков из 45 стран. Работают 94 филиала иностранных банков, представляющих на территории Китая интересы 77 иностранных банков из 26 стран. Осуществляют свою деятельность 37 дочерних банка (со 100% иностранным капиталом) из 14 зарубежных стран, в составе местных 245 филиалов и отделений. Учреждены 2 совместных банка и 1 иностранная финансовая компания с полностью иностранным капиталом. Следует подчеркнуть, что приход иностранного банковского капитала принес не только дополнительный капитал, но что еще более важно, принес передовые финансовые продукты и опыт управления. В этой связи конкуренция между иностранными и китайскими банками является серьезной проблемой для развития китайских банков. Китайские банкам предстоит ускорить темпы реформ и внешней либерализации. Но сначала китайским банкам и всей банковской системе необходимо разработать адекватные меры реагирования на возникающие в связи со вступлением в ВТО трудности, решить существующие проблемы и планировать дальнейшее развитие с учетом мирового опыта. Вместе с тем развитие взаимодействия банковской системы Китая с международным банковским сообществом способствует как постановке, так и решению задач по ее реформированию. Сохранение китайской банковской системы в новых конкурентных условиях будет зависеть от того, насколько китайские банки смогут адаптироваться к новым требованиям, смогут ли эффективно использовать новые информационные технологии, а также произойдет ли в банковской среде принципиальная смена идеологии и мышления.

Российский рынок страхования: фактор ВТО

Макаров Денис Юрьевич
Ярославский государственный технический университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Шкиотов Сергей Владимирович

После вступления России в ВТО, многие отрасли российской экономики столкнулись с вызовами жесткой внешней конкуренции. Одной из таких отраслей и стала страхование. Так, на территории России уже действует ряд зарубежных страховых компаний, таких как Ost-West, Allianz, American International Group. Вскоре к ним добавятся и другие иностранные страховщики-конкуренты. В своей работе мы попытаемся ответить на ряд вопросов, касающихся российского рынка страхования: следует ли ожидать

[1] Официальный сайт комиссии по регулированию банковской деятельности Китая: http://www.cbrc.gov.cn/index.html

массового прихода иностранных страховщиков на российский страховой рынок? следует ли ожидать массового выхода российских страховщиков на иностранные страховые рынки? как будет меняться доля иностранцев в совокупном УК российских страховщиков?

По данным экспертов российский рынок страхования в 2013 году вырастет до 570–580 миллиардов рублей. Понятно, что столь лакомый кусок иностранные страховщики не смогут игнорировать. Впрочем, можно смело утверждать, что в первые годы после вступления России в ВТО, не стоит ожидать массового прихода иностранных страховщиков на российский рынок, так как условия открытия филиалов в стране достаточно жесткие (условия: значительный опыт работы на страховом рынке и управления филиалами, совокупные активы не менее 5 млрд. долл.). Таким требованиям удовлетворяют лишь порядка 150 страховых компаний в мире (в основном страховщиков жизни). С другой стороны, крупнейшая глобальная страховая компания Allianz уже с марта 2012 года активно работает на российском рынке, а учитывая постепенное снижение входных барьеров в рамках механизма ВТО, уже через пару лет остро встанет вопрос о ее доле на российском страховом рынке табл.1).. Так же стоит обратить внимание на ряд компаний, которые так же работают в России и имеют серьезные намерения расширить свое присутствие - Axa, Zurich, Generali и Achmea. Отвечая на второй поставленный вопрос можно утверждать, что свои филиалы за рубежом смогут открыть лишь 3-5 российских страховщиков. Барьером проникновения, в первую очередь на рынок стран ЕС, - станет необходимость выполнения требований «Solvency II», предполагающих помимо наличия серьезного капитала и крайне высокий уровень организации управленческого учета. Кроме того, чтобы хоть как-то конкурировать с иностранными страховщиками на пресыщенных страховых рынках, российские компании должны будут существенно повысить собственную эффективность и клиентоориентированность.

Таблица 1 - **Финансовые возможности российских и иностранных компаний**

Параметры	**Российские компании**				**Иностранные компании**			
Название компании	РОС-ГОС-СТРАХ	СО-ГАЗ	ИНГОС-СТРАХ	АЛЬФА СТРАХОВА-НИЕ	Alli-anz	Axa	Zurich	Ach-mea
Кол-во клиентов	45 млн. чел.	32 млн. чел	24 млн. чел.	12,5 млн. чел.	76 млн. чел.	65 млн чел.	13 млн. чел.	8 млн. чел.
Уставной капитал	8,1 млрд. руб.	15,1 млрд. руб.	2.5 млрд. руб.	8,5 млрд. руб.	10 млрд. руб.	3,6 млрд. руб.	1,5 млрд. руб.	1 млрд. руб
Рейтинг надежности	A++	A++	A++	A++	A++	A++	A+	A+

Так же не стоит забывать и о самом главном - российский рынок страхования сейчас находится не в лучшем состоянии. За последнее десятилетие число клиентов страховщиков сократилось более чем в два раза.

Снижение доходности в этом сегменте экономики, вызванное демпингом, мошенничеством и недобросовестной конкуренцией, заставляют говорить о том, что число страховщиков продолжит снижаться естественным путем. Это, безусловно, создает дополнительную возможность для иностранных компаний захватить часть российского рынка страхования.

Регулирование инвестиционной деятельности страховых организаций на современном этапе

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

В современных условиях быстрого роста российского страхового рынка и появления новых видов страхования, в том числе обязательного, многие страховщики не уделяют достаточное внимание получению инвестиционного дохода от размещения средств страховых резервов и собственных средств. Значительная доля страховых организаций несет обязательства перед застрахованными (выгодоприобретателями) за счет страховых премий, собранных от вновь привлеченных клиентов. После того, как приток новых страхователей иссякает, слабая инвестиционная политика страховщика может привести к финансовым трудностям вплоть до банкротства. Для предупреждения подобных ситуаций, а также для целей минимизации рисков инвестиционной политики, осуществляется государственное регулирование порядка размещения страховых резервов и собственных средств страховых организаций. Собственные средства страховой организации и средства страховых резервов составляют в среднем 80-90%% валюты баланса страховщика, что определяет необходимость контроля за инвестированием данных средств для обеспечения финансовой устойчивости страховой организации. Государственное регулирование и контроль за инвестиционной деятельностью осуществляется путем установления нормативов по объемам инвестиций в различные объекты, предъявления требований о предоставлении страховщиками информации об инвестиционных операциях и требований к эмитентам ценных бумаг, введения запретов на отдельные виды инвестиций.

Согласно Закону РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» страховые резервы и собственные средства страховщика должны быть обеспечены активами, соответствующими требованиям диверсификации, ликвидности, возвратности и доходности. В настоящее время требования к составу и структуре активов, принимаемых страховой организацией для покрытия собственных средств и средств страховых резервов, установлены Порядком размещения страховщиками средств страховых резервов, утвержденным приказом Министерством финансов Российской Федерации от 02.07.2012 № 100н, (далее – Приказ №100н) и Требованиями, предъявляемыми к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика, утвержденными приказом Министерством финансов Российской Федерации от 02.07.2012 № 101н, (далее – Приказ №101н), которые вступили в силу 30 сентября 2012 года. В указанных приказах впервые закреплен порядок расчета нормативного размера маржи платежеспособности и величины страховых резервов по состоянию на даты иные, чем отчетные. Суть подхода заключается

в определении нормативного размера маржи платежеспособности и величины страховых резервов, которые не представляется возможным рассчитать в связи с тем, что установленный порядок расчета не позволяет определить их размер на дату иную, чем отчетная дата. Данное нововведение позволяет уменьшить возможность оспаривания страховыми организациями примененных за неисполнение требований к финансовой устойчивости на даты иные, чем отчетные, санкций органа исполнительной власти, осуществляющего контроль и надзор в сфере страхования. Изменился порядок определения собственных средств в части установления повышающих коэффициентов, зависящих от осуществляемых страховщиком видов страхования. Для страховщиков, которые проводят страхование гражданской ответственности владельцев средств воздушного, водного и железнодорожного транспорта, а также страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты, коэффициент устанавливается в размере 1,3, для иных страховщиков – 1,1. Данная мера направлена на обеспечение стабильности страхового рынка и защиты страхователей от потерь в результате невыполнения страховыми организациями своих обязательств.

Следует также заметить, что в соответствии с Приказами №№ 100н, 101н, векселя, принимаемые для покрытия собственных средств и страховых резервов, должны быть фактически оплачены в соответствии с договором купли-продажи, что не было установлено раньше. Таким образом, исключена возможность принимать для покрытия собственных средств и страховых резервов векселя, приобретенные по договору мены и др. В связи с изложенным можно сделать вывод об имеющей место тенденции ужесточения требований к инвестиционной деятельности страховых организаций и усиления регулирования данной деятельности со стороны государства.

Тенденция развития справедливой стоимости в России

Мирхабутдинова Регина Ильдусовна
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Абдалова Елена Борисовна

Современный этап развития теории бухгалтерского учета направлен на изучение двух фундаментальных учетных вопросов, а именно, определение момента признания объектов бухгалтерского учета и формирования денежного измерения его стоимости, т.е. оценки. Основной задачей, которую должна решать оценка в бухгалтерском учете, является обеспечение интересов всех групп заинтересованных пользователей. Таким образом, предполагается, что оценка должна уничтожить барьеры между внешними и внутренними пользователями, связанные с асимметрией информации, характерной для рыночной экономики. В современной международной системе учета в отношении тех или иных объектов применяется более двух с половиной десятков видов стоимостей. Такое разнообразие привело к необходимости систематизации и универсализации оценки активов и обязательств. В российской системе учете в основном применяются традиционные методы оценки, такие как историческая стоимость, основанная на документально подтвержденных данных. Тем не менее, в последние десятилетия определен курс на гармонизацию с международными стандартами учета и отчетности. В

связи с этим в последнее время особое внимание специалисты уделяют использованию справедливой стоимости на различных участках учета.

Категория справедливой стоимости не является статичной, она постоянно изменяется и совершенствуется. Рассмотрим два определения справедливой стоимости. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости», который был введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 18.07.2012 № 106н, определяет справедливую стоимость как «цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в условиях операции, осуществляемой на организованном рынке, между участниками рынка на дату оценки». Второе из них содержится в более ранних по дате выхода Международных стандартах финансовой отчетности, например, в МСФО (IAS) 18 «Выручка» и определяет справедливую стоимость как «денежную сумму, за которую можно было бы обменять актив или погасить обязательство в коммерческой сделке между хорошо осведомленными, независимыми и заинтересованными сторонами».

Приведенные определения имеют очевидную общность. Оба предусматривают, что справедливая стоимость формируется в гипотетической сделке между участниками рынка в настоящий момент. Тем не менее, обновленное определение справедливой стоимости предполагает, что теперь фокус ставится именно на цене выхода, а не входной цене. Цена покупки не всегда совпадает с ценой продажи, например, когда компания, владеющая активом, имеет возможность приобретать его на одном рынке, а реализовывать на другом, как правило, по более высокой цене. Также новое определение справедливой стоимости подчеркивает, что справедливая стоимость - это оценка, основанная на рынке. Тем не менее, для некоторых активов и обязательств может быть доступна наблюдаемая рыночная информация. Для других активов и обязательств она может отсутствовать. Однако цель оценки по справедливой стоимости в обоих случаях одна и та же - определить цену, по которой можно осуществить обычную операцию по продаже актива или передаче обязательства между участниками рынка на дату оценки в текущих рыночных условиях. Рассматривая понятие справедливой стоимости, стоит акцентировать внимание на понятии рыночная стоимость. Данные категории в целом совместимы, хотя они не во всех случаях являются в точности эквивалентными. Справедливая стоимость обычно используется в финансовой отчетности и как показатель рыночной стоимости, и как показатель нерыночной стоимости. В тех случаях, когда имеется возможность установить рыночную стоимость актива, она будет эквивалентна справедливой стоимости этого актива. «Рыночная стоимость» всегда является «справедливой стоимостью», но обратное утверждение в общем случае – неверно, хотя все «нерыночные стоимости» также определяются по методологии стоимостной оценки. Существует мнение, что оценка элементов финансовой отчетности по справедливой стоимости – положительный момент для экономики в целом, так как соответствующие показатели более достоверно формируют финансовую отчетность организации, а также позволяют приблизить национальные стандарты нашей страны к МСФО. Для успешного внедрения оценки активов и обязательств по справедливой стоимости необходимо, прежде всего, усовершенствовать ее теоретическую базу; определить участки в учете, на которых ее использование экономически целесообразно; разработать и уточнить инструментарий по практическому применению данной оценки.

Практика раскрытия информации о финансовых рисках в бухгалтерской отчетности организаций реального сектора экономики: требования и проблемы

Морозова Карина Юрьевна
Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Абдалова Елена Борисовна

Современные глобальные экономические процессы ставят перед бухгалтерским учетом новые задачи, связанные с формированием информационного обеспечения, необходимого для принятия правильных и обоснованных решений существующими и потенциальными инвесторами. Одной из таких учетных информационных областей является раскрытие информации о деятельности организации в контексте хозяйственных рисков. Раскрытия информации о рисках деятельности компании позволяет заинтересованным пользователям оценивать не только прошлые, существующие, но и будущие риски, влияющие на финансовый результат деятельности компании. Российская система нормативного регулирования бухгалтерского учета до 2012 года не содержала нормативного акта, регламентирующего порядок признания и раскрытии информации о финансовых рисках в отчетности. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организаций» лишь подчеркивает, что «если при составлении бухгалтерской отчетности организацией выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, то в бухгалтерскую отчетность организация включают соответствующие дополнительные показатели и пояснения»[1]. В 2012 году Минфина РФ в качестве обобщения практики применения законодательства опубликовал разъяснения «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности (ПЗ-9/2012)». Этот документ увязывает необходимость раскрытия информации о рисках в отчетности с целью формирования достоверной финансовой отчетности. Рассмотрим вопросы отражения финансовых рисков, которые классифицируют как кредитный риск, риск ликвидности и рыночный риск. В российских стандартах отсутствует информация о методиках оценки прогнозной учетной информации и способах ее раскрытия. Раскрытие в отчетности информации о рисках рекомендуется Минфин РФ осуществлять на основе стандарта МСФО (IFRS) 7 "Финансовые инструменты: раскрытие информации", введенного в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н. Отсутствие ясной интерпретации некоторых оснований для классификации финансовых рисков, порядка раскрытия информации требует от учетных работников как наличия, так и возможности высказывания высокого профессионального мнения. Требования МСФО в этой части в основном ориентированы на компании финансового сектора, что затрудняет процесс внедрения стандартов для нефинансовых организаций. МСФО (IFRS) 7 "Финансовые инструменты: раскрытие информации" требует раскрытия информации о рисках по видам финансовых инструментов с разделением на классы, но, как показывает анализ финансовых отчетов, компании не дают столь подробной детализации. Например, ОАО

[1] ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организаций», утв. приказом Минфина России от 06.07.1999 N 43н

«ГАЗПРОМ» классифицирует финансовые инструменты на краткосрочные и долгосрочные, ОАО «БАЛТИКА» предоставляют информацию о валютном риске только по краткосрочным обязательствам, ОАО «РЖД» выделяют также в отдельный класс обязательства по финансовой аренде. Особое внимание необходимо уделить изучению справедливой стоимости при раскрытии информации о рисках. Стандарт предусматривает отражение кредиторской и дебиторской задолженности, информации о размещенных депозитах при определении максимального размера кредитного риска по балансовой стоимости, а производных финансовых инструментов - по справедливой. Однако российская теория и практика учета не выработала однозначной методики оценки активов и обязательств по справедливой стоимости и способах ее сопоставления с балансовой стоимостью.

Информацию о рисках следует раскрывать в разрезе качественных и количественных характеристик. По каждому виду риска в отчетности отражается информация о подверженности предприятия данному виду риска, процедуры управления, приводятся количественные данные на конец отчетного периода. Важным в отражении информации о кредитном риске является его максимальный размер (на практике чаще всего по таким финансовым инструментам, как дебиторская задолженность, денежные средства, займы, производные финансовые инструменты). Основанием для оценки риска ликвидности служит анализ финансовых обязательств по срокам их погашения, наличие больших сумм до востребования свидетельствуют о неэффективной политики планирования денежных потоков. Рыночный риск включает в себя процентный и валютный риск. По данному виду риска организации должны проводить анализ чувствительности, который показывает эффект вероятностного изменения курса или процентной ставки на прибыль до налогообложения. Современная экономическая среда деятельности организаций предъявляет новые требования к раскрытию информации в финансовой отчетности, в т.ч. необходимо совершенствовать методику раскрытия информации о влиянии рисков на финансовые, а также нефинансовые показатели деятельности организации.

Размещение российских акций на международных рынках капитала.

Никоноров Анатолий Евгеньевич
Санкт- Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, аспирант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Лебедев Борис Маркович

Чтобы получить «капитал» на внутреннем рынке, компании часто обращаются к различным источникам денежных средств. К этим источникам относятся: коммерческие кредиты, кредиты финансовых учреждений, средства от эмиссии ценных бумаг и т.д. Но иногда фирмы прибегают к привлечению иностранных денежных средств в виде депозитарных расписок. Депозитарная расписка (свидетельство) - производная ценная бумага, удостоверяющая право собственности инвестора - резидента на определенное количество ценных бумаг иностранного эмитента, общий объем эмиссии которых учитывается в иностранной валюте. Цена депозитарных расписок повторяет динамику котировок базовых ценных бумаг. Но бывает исключение, например в случае, если местное законодательство ограничивает участие зарубежных инвесторов.

В настоящее время российские компании могут размещать за рубежом до 25% от общего количества акций, но только в случае, если акции эмитента включены в листинг "А" первого или второго уровня и он не относится к стратегической и горнорудной отрасли. Компании, которые разместились на бирже в более низкой категории, могут размещать за рубежом до 5% акций. Таким образом, российские эмитенты, выходящие на IPO, могут претендовать на максимальную квоту, только получив листинг высокой категории, либо после специального ходатайства банка-организатора, аккредитованного на бирже.

Депозитарные расписки позволяют эмитенту: 1) Привлекать дополнительный зарубежный капитал, так как эти бумаги легко приобрести европейским, азиатским и американским инвесторам. 2) Поднять цену своих ценных бумаг на отечественном рынке, повысить их ликвидность. 3) Привлекать внимание инвесторов всего мира к продукции и услугам предлагаемые компанией эмитентом. Для того чтобы эмитент эффективно привлекал зарубежный капитал при размещении депозитарных расписок, ему необходимо знать: «В какой фазе экономического цикла эмитенту размещаться?». От этой фазы зависит восприятия инвесторов относительно данной фирмы при первичном размещении. В фазах кризиса экономического цикла, инвесторы при проведении «road show» ориентируются в основном на показатели Cash-flow, чистой прибыли, дивидендной доходности, дивидендной истории. Эти показатели как раз и определяют «финансовое здоровье фирмы», которые так необходимо инвесторам в кризисной фазе. Фазы кризиса несут в себе больший инвестиционный риск, поэтому инвесторы очень тщательно выбирают компании. Инвестиционный риск – тот риск, который берет на себя инвестор, приобретая данный актив. В фазах экономического цикла «подъема и пика» восприятие инвестиционного риска у инверторов занижено. На этих стадиях цикла они ориентируется на показатели: выручка, валовая прибыль, чистая прибыль, EBITDA. Так как инвестиционные риски занижены, инвесторы уделяют больше внимание величине активов.

Проблемы государственного долга и ВТО

Новожилов Яков Павлович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф.Соколов Борис Иванович

Цель исследования: определить влияние вступления России в ВТО на государственный долг. Проблематика: вступление России во Всемирную Торговую Организацию связано с рядом факторов, которые будут влиять на государственный долг и бюджет в целом. Например, снижение тарифов приведет, по оценкам Минфина, к снижению доходов российского бюджета на 445 млрд руб в 2013-2014 годах. Однако, увеличение открытости экономики РФ и рост активности выступит условием для роста налоговых доходов.

Можно выделить следующие положения: 1) С уменьшением доходов российского бюджета и увеличением расходов, связанным с исполнением предвыборных обещаний В.В. Путина правительство сможет пойти на рост выпуска ОФЗ. С учетом того, что РФ ведет консервативную бюджетную политику и отношение долга к ВВП относительно других стран является небольшим, это не приведет к серьезным последствиям. Помимо того, за 2012 год стоимость обслуживания российского долга значительно снизилась,

примерно на 350 б.п. и в среднем составляет 6 % годовых. Такой эффект был достигнут ожидаем прихода на рынок ОФЗ международных депозитариев Euroclear и Clearstream, что означает предоставление прямого доступа к рынку российского долга для крупных иностранных инвесторов. Вступление РФ в ВТО являлось одним из факторов успешности переговоров. 2)Программа приватизации российских предприятий до 2014 года позволит сократить фактический долг России. В условиях 50% участия государства в российской экономике, естественным образом, долг "перекладывается" с суверенного уровня на квазисуверенный, то есть государственные предприятия вместо прямого субсидирования занимают средства, как на внутреннем, так и зарубежном рынке. Приватизация позволит не только пополнить казну, но и переложить государственное долговое бремя на частных лиц. 3) Постепенное улучшение делового климата и имиджа России в ближайшей перспективе повлияет на кредитные рейтинги от международных агентств: S&P/FItch/Moody's, как это произошло в Китае. При получении инвестиционного рейтинга (начиная с А), государство может рассчитывать на снижение фактических доходностей суверенных облигаций до 3% и ниже. Этот фактор приведет к потенциальному увеличению заимствований, для роста расходов бюджета по стимулированию национальной экономики.

Роль аудита в развитии международных рынков капитала

Ордина Татьяна Николаевна
Санкт-Петербургский государственный университет, соискатель
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Гузов Юрий Николаевич

Глобализация финансовых рынков обеспечила расширение количества участников на международном рынке капитала, который определяет интенсивность процесса интеграции мирового хозяйства. Крупные корпорации, привлекая иностранные источники финансирования своих проектов, также становятся участниками данного рынка. Разработка финансовых стратегий осложняется нестабильностью международного рынка капитала, который характеризуется возможностью резких колебаний, как валютных курсов, так и процентных ставок, а, соответственно, увеличивает риски участников рынка. Участие корпораций в процессах оборота международного капитала определяет необходимость оценки эффективности и стабильности их деятельности для принятия решения о возможном сотрудничестве. Основным источником информации, на основе которой можно сформировать ответы на данные вопросы, является финансовая отчетность организации. Сближение международных стандартов по подготовке и представлению отчетных данных способствуют повышению сопоставимости деятельности корпораций, базирующихся в различных странах и функционирующих в рамках законодательства этих стран. Границы методологических возможностей бухгалтерского учета и объективные реалии хозяйственной практики создают проблему доверия к учетным данным со стороны участников экономических отношений. В настоящее время наиболее действенным инструментом, дающим разумную уверенность в достоверности отчетных данных, является аудит финансовой отчетности. Выражая мнение о достоверности отчетности, аудитор берет на себя ответственность в предоставлении пользователям отчетности разумной уверенности как в соответствии ее показателей требованиям законодательства, так и в

соблюдении допущения непрерывности деятельности предприятия. Таким образом, развитый институт аудита, учитывающий ожидания пользователей отчетности, утверждающий необходимость анализа условий функционирования корпораций и ориентированный на оценку рисков, влияние которых может привести к неспособности компании к достижению целей, следованию стратегиям и исполнению обязательств, становится одним из факторов инвестиционной привлекательности страны на международном рыке капитала. Сказанное определяет актуальность изучения перспектив развития аудита, как инструмента снижения рисков, как инвестора капитала, так и его заемщика, обусловливая приток или отток капитала из той или иной страны, что доказывает значимость института аудита в глобальных масштабах.

Лимитные опционы

Панков Александр Юрьевич
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Иванов Виктор Владимирович

С 2009 года оборот крупнейшей российской биржи ММВБ-РТС, занимающей 18-е место в мире по объёму торгов[1], вырос на 55 % - с 191,8 трлн. рублей до 297,9 трлн. рублей. При этом нужно отметить растущую долю срочного рынка в совокупном обороте: если в 2009 году его доля составляла чуть более 7,5 %, то в 2011 году она выросла до 19 %, что позволило занять Московской бирже 10-е место в рейтинге бирж, организующих обращение производных финансовых инструментов, по числу проданных контрактов.[2]

Опционы, на мой взгляд, являются будущим современной финансовой системы. Они обладают уникальными преимуществами по сравнению с традиционными акциями и облигациями и даже по сравнению с фьючерсами. Тем не менее, они обладают и некоторыми свойствами, которые ограничивают их распространение. В первую очередь это связано с ограниченным количеством продавцов. Несмотря на разработку продвинутых способов оценки справедливой цены опционов, продажа обыкновенного опциона подразумевает неограниченный риск потерь при росте цены и ограниченный лишь достижением ценой базового актива нулевой отметки риском потерь при движении цены вниз. На практике же достижение нулевой отметки, как и неограниченный рост, событие практически невозможное для биржевых товаров (commodities) и фондовых индексов и крайне маловероятное для акций крупнейших компаний, т.н. голубых фишек (blue chips). Поэтому я предлагаю создать новый инструмент – опцион с ограниченным размером ответственности – ***лимитный опцион***, иными словами, ограничить размер выплат по опциону определенной суммой, эквивалентной потерям по опциону при достижении определенной цены базового актива. Существование лимитных опционов, скорее всего, изменит структуру существующего опционного рынка и будет способствовать привлечению на рынок новых участников и усилению вовлеченности уже существующих. Поскольку рынок лимитных опционов будет более стабильным и прибыльным, чем существующий рынок обыкновенных опционов, то можно прогнозировать приток иностранного капитала в этот сегмент рынка.

[1] По данным биржевой ассоциации World Federation of Exchanges
[2] По данным биржевой ассоциации Futures Industry Association

Страхование предпринимательских рисков: особенности реализации в России

Патаманян Нарэк Кароевич
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Никитина Татьяна Викторовна

В работе рассматриваются развитие и особенности страхования предпринимательских рисков в России. Предпринимательская деятельность неотъемлемо связана с возникновением различных рисков при ее ведении. В связи с этим перед предпринимателями с момента организации бизнеса возникает необходимость поиска эффективных способов управления своими рисками. Одним из таких способов является страхование. Страхование предпринимательских рисков направлено на защиту предпринимателей от непредвиденных потерь, обеспечение бесперебойного производственного процесса, предоставление свободы принятия управленческих решений для экспансии, внедрения новых технологий, выпуска новых товаров, а также на обеспечение бесперебойного воспроизводственного процесса экономического развития на макроуровне. Целью работы является определение особенностей реализации страхования предпринимательских рисков в России, состояние данного вида страхования и перспективы его развития с учетом процесса глобализации и вступления России в ВТО.

В первой части работы рассматриваются теоретические основы предпринимательских рисков и их страхования. Для решения поставленной задачи изучаются правовые и экономические определения предпринимательского риска в научной литературе, исследуются классификации предпринимательских рисков и их страхования. Уделяется внимание способам управления предпринимательскими рисками, а особый акцент делается на страховании, как способе передачи таких рисков от предприятия страховой компании. Во второй части работы рассматриваются правовые основы страхования предпринимательских рисков в России, динамика и степень развития данного вида страхования. В завершении второй части работы анализируются проблемы и перспективы развития страхования предпринимательских рисков в России.

Система опережающих индикаторов кризисных явлений на российском фондовом рынке как инструмент повышения эффективности портфельного менеджмента

Парфенов Александр Александрович
Тюменский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, доц. Болдырева Наталья Брониславовна.

Институциональные инвесторы, управляя активами на международных рынках капитала, придерживаются стратегий, основанных на принципах сохранности, ликвидности, диверсификации и приумножения вложенных средств с учетом соблюдения требований законодательства. И если в периоды экономической стабильности реализация этих принципов достижима, то в условиях кризисных явлений в экономике их соблюдение может вызвать затруднения даже при наличии у компании необходимых навыков и опыта управления портфелем фондовых ценностей. Согласно отчетности крупнейших частных управляющих компаний по итогам кризисного 2008 года средняя

доходность от инвестирования пенсионных накоплений оказалась отрицательной, равной минус 25,5%. Сохранность средств де-факто не удалось достичь и государственному Внешэкономбанку: доходность составила минус 0,46% годовых[1]. Очевидно, эффективность портфельного менеджмента в кризисный период могла бы быть иной при наличии у институциональных инвесторов действенного инструмента, позволяющего заблаговременно оценить риски реализации кризисных явлений на фондовом рынке, а значит подготовиться к ним. Последнее означает корректировку инвестиционной стратегии с последовательной минимизацией в портфеле доли рисковых активов и одновременным повышением удельного веса консервативных инструментов, или закрытия позиций (выход в «кэш»).

Перед участниками рынка возникает практическая задача повышения эффективности управления инвестиционным портфелем в условиях возможного нарастания макроэкономических рисков в будущем. Актуальность данной проблемы кратно возрастает на фоне наблюдаемых колоссальных диспропорций между реальным и финансовым секторами экономики, способствующих модуляции экономических шоков. Анализ особенностей современных финансовых кризисов и недостатков индикаторов состояния фондового рынка, предлагаемых в российской и зарубежной литературе, позволил сформулировать принципы формирования системы индикаторов кризисных явлений на фондовом рынке. Система должна увязывать финансовый и реальный секторы экономики; отвечать принципам существенности и достоверности, применимости и универсальности, верифицируемости. Временные ряды индикаторов, включенных в систему, должны отвечать таким требованиям, как длительность и стабильность, частота и оперативность публикации, доступность. Этим принципам, как было установлено в ходе исследования, отвечает кривая бескупонной доходности (КБД) по российским государственным облигациям, исследуемая в период с января 2003 г. по 18 июля 2012 г. (дневные данные), а также индикаторы P/E (капитализация национальных компаний к чистой прибыли) и P/BV (капитализация национальных компаний к балансовой стоимости), изученные в период с 1 мая 1998 г. по 1 июля 2012 г. (месячные данные).

Для кривой бескупонной доходности установлено, что в кризисный период наблюдается: а) наибольшее стандартное отклонение доходности безрисковых ставок; б) сдвиг КБД вверх относительно оси абсцисс; в) рост изгиба КБД; г) уход поворота КБД в отрицательную плоскость; д) формирование нисходящей КБД. Расчет индикативных уровней наблюдаемых деформаций и изменений позволил сформировать систему показателей кризисных явлений на основе КБД. Для P/E и P/BV также установлено наличие взаимосвязи между их динамикой и кризисными явлениями и «перегревами» на российском фондовом рынке. На основе статистического анализа P/E и P/BV определены индикативные кризисные показатели. Анализ индикативных свойств кривой бескупонной доходности, P/E и P/BV позволил обосновать целесообразность их применения в качестве системы опережающих индикаторов кризисных явлений в условиях российского фондового рынка (всего на основе индикаторов выделено девять показателей). Сигнал от P/E

[1] Пенсии отчислились [Электронный ресурс] : Газета "Коммерсантъ", №26 (4081), 13.02.2009 — Режим доступа: http://kommersant.ru/doc/1117821 (дата обращения: 22.09.2012).

поступил за 10 месяцев до начала кризиса 2008-2009 гг., от P/BV – за 3,5 месяца, от сдвига КБД и недельного стандартного отклонения безрисковых ставок – за 1,5 месяца, за месяц – от изгиба кривой. В целом, представленная система индикаторов может быть использована институциональными инвесторами для повышения эффективности портфельного менеджмента в условиях нарастания макроэкономических рисков. Короткий временной интервал для анализа кризисных явлений и отсутствие уже случившихся в прошлом однородных зафиксированных событий (кризисов) в условиях российской экономики, позволяет говорить о необходимости дальнейшего мониторинга индикативных свойств предложенной системы, обладающей, по мнению автора, целостностью в диагностирования признаков финансово-экономической нестабильности.

Влияние МСФО на деятельность российских страховых организаций

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

Вступление России в ВТО несет в себе перемены во всех областях народного хозяйства, в том числе в сфере страхования. Российские страховщики вынуждены перейти на другую систему бухгалтерской отчетности: если раньше отчетность страховщиков должна была соответствовать только Российским стандартам бухгалтерской отчетности (РСБУ), то теперь страховые организации обязаны представлять отчетность не только в соответствии с российскими правилами, но и в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). МСФО имеет ряд отличий от российских стандартов. Во-первых, все активы компании отражаются не по бухгалтерской стоимости, а по реальной, что покажет достоверное положение дел компании. Для повышения прозрачности отчетности компаний также будет использоваться консолидация, что не позволит компаниям искусственно завышать выручку и валюту баланса за счет внутригрупповых операций. Во-вторых, изменяются методы расчета страховых резервов, возникает необходимость формирования резервов отдельно по каждому виду страхования, а также обязательность проверки достаточности размера сформированных технических резервов для выполнения обязательств по договорам страхования путем проведения теста адекватности обязательств. В-третьих, в соответствии с МСФО от основного договора страхования должны быть отделены и учтены как финансовые инструменты, депозитные составляющие и встроенные производные инструменты, что может изменить финансовый результат страховщика. Применение международных стандартов российскими страховщиками повысит их инвестиционную привлекательность и позволит отчетности быть более прозрачной. Переход на МСФО вызовет и ряд проблем, среди которых: увеличение трудозатрат страховщика, потребностью страховщика вести двойную систему учета – и по российским, и по международным стандартам, которые имеют целый ряд существенных различий; рост финансовых затрат, связанных с возможным удорожанием стоимости услуг аудиторов, выражающих мнение о достоверности финансовой отчетности страховщика по РСБУ и по МСФО.

Инновационный путь развития российской экономики

Путренков Сергей Иванович
Санкт-Петербургский Государственный Университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, доц. Ковалев Вит. В.

В настоящее время основными факторами развития мировой экономики стали инновации, научный прогресс, интеллектуальный капитал, информационные технологии. Инновационная деятельность стала неотъемлемой частью современных экономических процессов как на государственном, так и на корпоративном уровне. Под влиянием процессов инновационного развития происходит качественное изменение структуры экономик развитых стран, где получение прибыли за счет создания инновационного продукта становится основой их роста. Однако Россия продолжает развивать не инновационную составляющую экономики, а топливно-энергетический комплекс. Данный тренд препятствует развитию инновационной экономики страны и созданию современной высокотехнологичной промышленности. Инновационная экономика производит продукт, который обладает весьма ценным качеством. Как известно, товар, являющийся продуктом интеллектуального труда в меньшей степени подвержен колебаниям цены, зависящей от спроса и предложения на рынках. Цены на такие товары имеют меньшую амплитуду колебаний, так как производитель может оказывать влияние на спрос и предложение. Что нельзя сказать про сырьевые товары и товары первичной переработки, цены на которые могут существенно меняться в течение одного дня. Следовательно, инновационная экономика обладает большей стабильностью. Сложившаяся ценовая конъюнктура на мировых рынках, и имеющиеся финансовые ресурсы сейчас представляют возможности для модернизации российской экономики и перевода ее на инновационный путь развития. Основой такой модернизации должно являться эффективное финансовое обеспечение инновационного процесса с помощью финансовых механизмов, а также поддержка государства и крупного корпоративного сектора. Эффективными формами финансового обеспечения инновационной деятельности, доказавшими свою эффективность в странах с развитой экономикой, являются: проектное финансирование, банки развития, венчурное финансирование, налоговое стимулирование и др. Некоторые формы финансирования инноваций являются новыми для российской экономики, однако их внедрение и использование ускорит модернизацию российской экономии и переход ее на совершенной новый этап развития, основанный на инновационной составляющей.

Перспективы развития российского страхового рынка в условиях интеграции: применение зарубежного опыта при разработке новых страховых продуктов

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

На современном этапе экономического развития России проблема конкурентоспособности российских страховых организаций имеет весомое значение в свете либерализации страхового рынка России в ближайшем будущем. Российские страховые компании ожидает серьезная конкуренция в

лице иностранных компаний, чей приход будет косвенно способствовать внедрению новых технологий, снижению стоимости страхования, расширению гаммы страховых продуктов. Конкурентоспособность страховой организации, в первую очередь, будет определяться эффективностью производственной и финансовой деятельности, конкурентоспособностью самого страхового продукта и эффективностью сбытовой политики. Поэтому в условиях интеграции, с появлением зарубежных страховых компаний на российском рынке создание конкурентных преимуществ должно стать для российских страховщиков стратегическим направлением их деятельности. Таким образом, интерес к выбранной мной теме обусловлен потребностью современного страхового рынка в совершенствовании и диверсификации качества и количества страховых услуг. По мере развития страховой отрасли повышаются требования страхователей к страховым продуктам и качеству работы страховщика. Страхование в России постепенно вступает на путь внедрения международных стандартов. Одна из важных и специфических проблем современного российского страхового рынка — его интеграция с зарубежным рынком. Иностранное участие проявляется не только в финансовых вливаниях, но и оказывает влияние на организацию деятельности и корпоративные стандарты. Поэтому при разработке страховых продуктов важно проанализировать целесообразность использования модифицированных зарубежных страховых продуктов на российском рынке.

Кроме того, необходимо проследить, как социально-экономическое развитие стран и России в частности влияет на развитие страхового рынка, на отношение граждан к страхованию, на их потребность в страховании. При этом следует учитывать региональные особенности страхового рынка, поскольку, как показывает статистика, развитие регионов находится в диспропорции. Страховой рынок (как и множество других финансов рынков) страдает от страховой региональной асимметрии. В некоторых регионах (в особенности экономически сильно развитых) постепенно возрастает потребность людей в обеспечении гарантий защиты своих экономических интересов, связанных с осуществлением различных видов хозяйственной деятельности, что может стать точкой роста для российского страхового рынка. С учетом этого становится очевидно, что существуют потребности в страховании со стороны не охваченных на сегодняшний момент слоев потенциальных страхователей, представленных, в том числе, и инновационными предприятиями. В большинстве случаев речь идет не о спросе на традиционные страховые услуги, а о разработке новых для России видов страхования, не так давно начавших внедряться в зарубежной практике.

Однако, на сегодняшний день зарубежный опыт всё более актуален в накопительном страховании. По мнению экспертов, по модели своего развития Россия похожа больше на Восточную Европу, а основное отличие от западного рынка - это этапы развития. Если в Европе около 80% населения имеют договоры страхования жизни, то в России не более 5% граждан имеет договоры добровольного личного страхования, причем большинство из них - договоры добровольного медицинского страхования, и лишь небольшая часть - договоры страхования жизни и здоровья. Целью исследования стала оценка эффективности использования зарубежных продуктов страхования на российском страховом рынке, обоснование необходимости их использования, разработка инновационного подхода к созданию комбинированного продукта страхования жизни на основе ранее не использованного зарубежного опыта.

В работе представлены уже существующие на российском рынке аналоги продуктов по страхованию жизни. Эти аналоги не используются на российском рынке в чистом виде. При этом их анализ позволил понять, насколько целесообразно их внедрение на российский рынок, детализировать трудности связанные с этим. Изучение методов преодоления этих трудностей помогает выработать стратегию разработки и внедрения новых страховых продуктов на российский рынок.

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. 22 августа 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. Эти обстоятельства свидетельствуют об актуальности 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 9 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 уставном капитале страховых компаний должна быть увеличена с 25% до 50%. Но любые операции с уставным капиталом российских страховых компаний, в которых имеют долю иностранные инвесторы, будут продолжать контролироваться органами страхового надзора. Либерализация отрасли должна проходить на протяжении девяти лет, но у России есть право снять любые ограничения для иностранных лиц ранее установленного срока (2012 год). В связи с этим можно прогнозировать ряд изменений, которые произойдут на российском страховом рынке. 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 рассматривается последний вопрос. Так как все страховые услуги в рамках одной работы охватить невозможно, то целью настоящей публикации является анализ развития такого вида страхования как страхование жизни после

вступления России в ВТО. Для достижения поставленной цели была проанализирована динамика развития страхования жизни в России, сопоставлены показатели развития данного вида страхования в РФ и в других странах. В первую очередь можно сделать вывод о том, что страхование жизни в России развито очень слабо, на его долю приходится 2,7% от суммы всех страховых взносов, произведенных в 2011 году (0,04% от ВВП). Но при этом можно отметить, что число заключенных договоров по страхованию жизни выросло на 6,8%. Это свидетельствует о его развитии. К сожалению, развитие данного вида страхования пока происходит преимущественно благодаря кредитному страхованию (около трети, заключенных договоров). Корпоративное страхование (сотрудников фирмы) и договоры страхования, бенефициаром которых являлись бы родственники страхователя, менее распространены. Причинами этой особенности российского рынка страхования жизни являются недоверие к финансовому сектору экономики, в частности к страхованию, со стороны физических лиц и отсутствие серьезных налоговых льгот для юридических лиц, заключивших такие договоры. На начало 2012 года на российском рынке страхования жизни функционировали 64 компании (из 572 страховых компаний), из которых 11 являются дочками иностранных страховых компаний. С учетом быстрого роста, малого присутствия иностранного капитала можно прогнозировать выход на национальный рынок ряда иностранных страховых компаний, которые будут пользоваться большим спросом у российского потребителя в силу большего опыта, надежности и более низких цен. В любом случае у российских страховщиков будет еще 9 лет, чтобы приспособится к меняющейся ситуации, предложить более качественные продукты, подготовиться к приходу новых игроков.

Об одном подходе к определению маржи за кредитный риск

Светлов Кирилл Владимирович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. физ.-мат. наук, проф. Вавилов Сергей Анатольевич

Средства, получаемые по кредиту, являются одним из возможных источников внешнего финансирования фирмы. Роль этого источника трудно недооценить, поскольку использование только собственного капитала существенного ограничивают возможности развития фирмы. Кроме того, недостаточное финансирование является одной из причин «гибели» молодых компаний. Рассматривается задача, связанная с определением величины маржи за риск по кредиту, выдаваемому на развитие фирмы, в ситуации когда предметом залога выступает право собственности на саму фирму. Исходными данными решаемой задачи являются: I – сумма кредита; V_0 – величина собственного капитала заемщика на момент подачи кредитной заявки; $x_0 = I + V_0$ – исходное значение величины капитала компании в случае выдачи кредита; T – время, на которое заключается кредитное соглашение; r – безрисковая процентная ставка. Ставка, под которую может быть выдан кредит будет равна $r + r_m^*$, где r_m^* - искомое значение маржи за кредитный риск.

Относительно величины капитала x_t делается предположение о том, что она задается следующим стохастическим дифференциальным уравнением

$$dx_t = c(t, x_t)\,dt + \sigma(t, x_t)\,dW_t + h(t, x_t)\,dN_t\,,$$
$$x_0 = I + V_0$$

где W_t - стандартный винеровский процесс, а N_t - пуассоновкий процесс с интенсивностью λ. Также предполагается, что кредитором устанавливается следующая функция выплат:

$$\varphi(x) = \begin{cases} x, & x < I \cdot (1 + r + r_m^*)^T \\ I \cdot (1 + r + r_m^*)^T, & x \geq I \cdot (1 + r + r_m^*)^T \end{cases},$$

где r_m^* - априори не известное значение маржи за кредитный риск. Указанная функция выплат предусматривает, что в случае невыполнения кредитных обязательств заемщиком, фирма, выступающая в роли залогового имущества, переходит в собственность кредитора. С точки зрения инвестора описываемая ситуация состоит в приобретении платежного обязательства Υ, по которому в момент времени T он получает $\varphi(x_T)$ денежных средств. Обозначая цену этого платежного обязательства на начальный момент времени как $\Pi(0, \Upsilon)$, мы приходим к уравнению, из которого можно определить искомое значение маржи за кредитный риск: $I = \Pi(0, \Upsilon)$

Поставленная задача сводится к поиску функции $\Pi(t, \Upsilon)$. В рассматриваемом случае мы не предполагаем, что x_t является ценой торгуемого актива. Это обстоятельство не позволяет применить стандартную технику, состоящую в построении подходящего реплицирующего портфеля, поскольку в данном случае бессмысленно говорить о портфеле, содержащем x_t. Однако эту проблему удается обойти путем введения величины рыночной цены риска, аналогичной той, что существует в модели CAPM.

Влияние присоединения России к ВТО на корпоративные банкротства (на примере автомобильной отрасли).

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

В связи с тем, что предприятия автомобилестроения выступают как градообразующие (в некоторых регионах), государство заинтересовано в развитии данной отрасли. Государственная поддержка зачастую является основным фактором роста продаж. Высокие темпы восстановления спроса на продукцию автомобильной отрасли после финансового кризиса 2008 г. можно во многом объяснить действиями Правительства РФ. Примером является программа утилизации автомобилей, проходившей с марта 2010 г. по июнь 2011 г. Повышение импортных пошлин на автомобили (с 12.01.2009 г.), программа льготного автокредитования (с 2009 г. до 31.12.2011 г.), распространявшаяся на транспортные средства, произведенные на территории РФ, также позволили повысить спрос. Все это доказывает важную роль государства в функционировании отрасли. Желание государства поддерживать автомобильную отрасль в первую очередь объясняется необходимостью сохранения рабочих мест и избежания социальной напряженности в отдельных регионах. После присоединения России к ВТО ввозная пошлина на легковые автомобили сразу была установлена на уровне 25%. Затем будет происходить

ее постепенное снижение до 15% к 2019 г. Таким образом, снижение импортных пошлин до конечного уровня будет осуществляться в течение семи лет. Снижение ставок может способствовать некоторому изменению структуры спроса и в свою очередь привести к увеличению доли автомобилей иностранного производства в структуре продаж. Правительству РФ придется отказаться от прямого ограничения импорта, иначе, это вызовет возникновение споров и претензий со стороны других стран-участниц и будет рассматриваться как дискриминационное поведение. Кроме того, в Соглашении ВТО по субсидиям и компенсационным мерам однозначно запрещаются субсидии, увеличивающие экспорт товаров, и субсидии, приводящие к увеличению использования отечественных товаров вместо импортных. По правилам ВТО, предоставление правительственных займов под низкий процент (т.е. под процент ниже рыночного) является льготой. Выдача Правительственных гарантий рассматривается как льготы в том случае, если выплата по кредиту, гарантированная правительством, будет меньше той суммы по кредиту, которая фирма заплатила бы банку без государственной гарантии.

Споры могут возникнуть и по ряду других вопросов, например, введение утилизационного сбора, промышленной сборки в Российской Федерации. Соответственно, к концу переходного периода государству необходимо устранить меры, ущемляющие производителей других стран, а российским компаниям осуществить модернизацию производства и улучшить качество выпускаемой продукции. Таким образом, до присоединения к ВТО Правительство РФ поддерживало отрасль, дабы не допустить социальной напряженности, с большой вероятностью можно говорить о том, что после присоединения Государство также будет оказывать помощь предприятиям автомобильной отрасли методами, незапрещенными ВТО. Но в связи с тем, что возможности такой поддержки будут ограничены, а конкурентоспособность отечественных производителей низка, вероятность несостоятельности предприятий отрасли может увеличиться.

Интеграция России в мировую биржевую систему в условиях финансовой глобализации

Субхангулов Рамиль Амирович
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Воронова Наталья Степановна

Глобализация рынка ценных бумаг и биржевой системы в настоящее время стала одной из главных форм проявления финансовой глобализации. В числе основных причин интеграции биржевых систем выступает коммерциализация деятельности на мировых биржах. С повышением объёмов и интенсивности операций на торговых площадках произошло увеличение биржевых доходов, а это, в свою очередь, повысило уровень конкуренции и потребовало новых инструментов конкурентной борьбы, следствием чего и стал выход бизнеса на новый уровень. Процесс глобализации в этой сфере имеет два аспекта: интернационализацию фондовых рынков и межнациональную интеграцию биржевой системы рынка ценных бумаг. Интернационализация приводит к выходу деятельности частных инвесторов и крупных компаний за рамки национальных финансовых систем, к сотрудничеству с международными финансовыми и консалтинговыми организациями, с иностранными банками. Открытость рынков увеличивает

конкуренцию на растущем рынке финансовых услуг, что приводит к уменьшению издержек эмитентов и инвесторов по оплате услуг посредников, бирж и торговых систем. Интеграция и универсализация биржевых систем, постепенное удаление финансовых посредников являются эволюционными процессами, которые имеют своим результатом уменьшение транзакционных издержек биржи как ключевого института финансовой системы. С учётом современных экономических реалий можно выделить три основные формы встраивания российского фондового рынка в мировую финансовую инфраструктуру: вхождение в один из мировых биржевых альянсов, образование нового международного холдинга с участием рынков стран-членов БРИКС, политика самостоятельной экспансии на мировые финансовые рынки. Анализ «Стратегии развития финансового рынка до 2020 года» даёт право считать, что приоритетным выбран последний путь развития отечественной финансовой системы. Этот вариант был выбран во многом из-за многочисленных сложностей и ограничений, возникающих при вхождении в международный биржевой альянс, а также из-за отсутствия интереса у глобальных биржевых групп-гигантов к слиянию с российской системой.

Для становления российской финансовой системы необходимым является поэтапное решение внутренних и внешних проблем. Этап 1. Закрепление на исторически близком рынке пространства СНГ, где развитие фондовых рынков существенно отстаёт от общемировых и российских показателей, что делает интеграцию финансовых рынков стран-членов СНГ с российским рынком привлекательным и потенциально перспективным процессом. Этап 2. Вовлечение в орбиту своего воздействия рынков восточно-европейских стран, которые ещё не входят в структуру крупных биржевых альянсов и имеют исторически сложившиеся, тесные экономические и политические отношения с Россией, что, несомненно, будет способствовать финансовой интеграции. Этап 3. Экспансия на рынки стран Юго-Восточной Азии. Успех в этом направлении должен быть обеспечен зачаточной формой их развития. С другой стороны, наличие рядом мощных развивающихся экономик может серьёзным образом ухудшить перспективы такой политики. Инструменты интеграции могут быть самыми разнообразными: улучшение институциональных условий для взаимных операций, реализация общих проектов, предоставление налоговых, правовых и прочих видов преференций. После этого стоит переходить к начальным формам интеграции на различных уровнях финансовой инфраструктуры, сближению и объединению торговых и депозитарных систем. Россия как страна с самой развитой и перспективной экономикой в регионе может взять на себя роль лидера в финансовой сфере, задающего стандарты функционирования рынка ценных бумаг, к которому надо будет стремиться странам-соседям.

Анализ проблем инвестирования в произведения искусства

Тарасова Светлана Дмитриевна
Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения, студент
Научный руководитель: канд. техн. наук, доц. Иванова В. В.

Инвестиции являются неотъемлемой частью современной экономики, они определяют процесс экономического роста в целом. Активизация инвестиционного процесса является одним из наиболее эффективных

механизмов социально-экономических преобразований. Особый интерес представляет альтернативное инвестирование. Цель работы – проанализировать особенности инвестирования в искусство в условиях высокой волатильности на финансовых рынках и при этом выявить основные риски. Информационной базой для написания работы послужили статистические (индексы Мея-Мозеса, S&P 500 и др.), а также аналитические и иные данные: созданный агентством Skate's индекс тысячи самых дорогих шедевров живописи, проданных на международных аукционах; статистика мировых аукционных домов: Sotheby's, Christies и др. Инвестирование можно определить как долгосрочное вложение экономических ресурсов с целью получения прибыли в будущем, превышающей начальный объем инвестиций. Понятие «инвестиции» раскрывается в Законе РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25 февраля 1999 г. В нем инвестиции определяются как «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта».

Инвестиции в предметы искусства — один из видов альтернативного вида инвестирования. Это может быть покупка картин, икон, антиквариата с целью сохранить и приумножить вложенный капитал. Арт-рынок можно сравнить с фондовым рынком, художника и картину с компанией-эмитентом, выпускающей ценную бумагу. Средняя доходность этого рынка, по различным оценкам экспертов, составляет 30-80 процентов годовых. Как показывает исследование, проведенное специалистами в этой области, в XXI веке ни одна картина стоимостью более 25 млн долларов не была продана на открытом рынке предметов искусства. Это означает, что есть значительный риск ликвидности и вероятные финансовые потери при покупке картины. Инвесторы могут принимать решения о повышении цен на предметы искусства в случае появления уникальных коллекций на открытом рынке, и, следовательно, культура арт-рынка будет меняться именно из-за резких скачков цен на работы отдельных мастеров.

В соответствии с результатами анализа доклада The World Wealth Report, подготовленного компаниями Capgemini и Merrill Lynch – значительная часть дохода, полученная инвесторами в последние годы, стала результатом стратегической диверсификации их портфелей по широкому спектру классов активов. Все чаще опытные инвесторы стремятся обезопасить себя от убытков с помощью более выраженной диверсификации своих портфелей через вложения в искусство в рамках различных стратегий. Искусство стало классифицироваться как «реальный актив», зарекомендовавший себя в качестве хеджа против инфляции. Кроме того, появляются все новые фонды, инвестирующие в искусство, а также увеличивается число специализированных частных инвестиционных клубов, предназначенных для богатых людей, которые хотели бы вложить часть своих денег в отдельные отобранные сектора арт-рынка. Возможны и такие ситуации, когда определенные сообщества коллекционеров выкупают по низкой цене большую часть картин отдельного художника и сами начинают рекламные компании для поднятия цен на картины.

На основе проведенного исследования, выявим основные риски инвестиций в искусство: - нет гарантии того, что объект инвестирования

вырастет в цене; купленная картина может оказаться подделкой (если картина дорогая, обязательна письменная экспертиза, подтверждающая оригинальность, подлинность работы); риск того, что картину невозможно будет продать (искусство подвержено влиянию моды); риск того, что картину могут украсть либо она сама может оказаться краденной и находиться в розыске, о чем новый владелец может и не знать. Рынок предметов искусства – это рынок альтернативных инвестиций. Главный недостаток арт-рынка по сравнению с другими рынками заключается в его малой ликвидности, в том, что он является высокорисковой сферой вложения капиталов. Однако с помощью диверсификации можно уменьшить риск и получить прибыль от инвестирования в искусство.

Развитие статистики Республики Казахстан

Тахтаева Римма Шаймардановна
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет,
магистр экономики, старший преподаватель

Долгое время статистика Республики Казахстан осуществлялась в рамках единой системы статистики Советского Союза. После его распада возникла необходимость в коренном реформировании, а по существу, создании новой системы государственной статистики, соответствующей статусу независимого государства. Вхождение Казахстана в мировое сообщество предполагало освоение методов учета, классификаций, показателей и других аспектов методологической базы, используемых в мировой практике. Интенсивное развитие негосударственного сектора, становление рыночной инфраструктуры, изменения в социальной жизни населения и другие качественно новые явления, происходящие в реформируемой экономике, обуславливают применение новых методов организации статистических наблюдений, нового состава экономических показателей. В ходе выполнения мероприятий Программ совершенствования государственной статистики были разработаны методологические положения по статистике торговли, науки и инноваций, информационно-коммуникационных технологий, коммерческих услуг, транспорта и связи, топливно-энергетического баланса, балансов ресурсов и использования по важнейшим товарным рынкам, позволяющие формировать широкий спектр статистических показателей. В 2009 году были разработаны методические рекомендации по статистике инноваций с учетом международных стандартов, позволяющие формировать показатели, характеризующие уровень инновационного развития в стране, в том числе включающие управленческие инновации, затраты на НИОКР, объемы финансирования инновационной деятельности институтами развития, деятельность венчурных фондов, технопарков и др. В целях совершенствования статистики уровня жизни в 2009 году Агентство по статистике совместно с экспертами Всемирного банка разработало новую выборку домашних хозяйств, на основе которой с 1 июля 2009 г. проводится обследование уровня жизни. В рамках реализации Государственных программ совершенствования статистики осуществлено совершенствование системы показателей социальной и демографической статистики, в том числе по естественному движению населения, которое обеспечило получение информации о численности населения и структуры населения по полу и возрасту, типу поселений в разрезе областей, рождаемости, смертности,

ожидаемой продолжительности жизни и миграции населения. В настоящее время статистическое наблюдение социальной сферы имеет многоотраслевой аспект и охватывает такие стратегические отрасли как образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг, социальное обеспечение, правовая статистика. Современный уровень требований к качеству статистических данных очень высокий. Концепция качества в статистике не ограничивается своевременностью и охватом данных. Роль информации неуклонно повышается. Статистические данные все чаще используются в сложных эконометрических моделях, научных исследованиях, прогнозировании и решении важных вопросов. Важными составляющими качества статистических данных становятся сопоставимость и доступность для пользователей, а также производство разнообразных агрегированных показателей конкурентоспособности экономики и ее отдельных отраслей. В соответствии с Последней официальной международной оценкой ЕЭК ООН в апреле 2010 года на международном совещании в Женеве для стран Восточной Европы, Кавказа, Центральной и Средней Азии по степени внедрения СНС из 18 критериев Казахстан соответствовал по 17. С вступлением Казахстана в таможенный союз статистическими органами с 1 июля 2011 года впервые сформированы данные взаимной торговли со странами таможенного союза в условиях отмены таможенного оформления. Внедрение современных информационных технологий, интеграция в единую информационную систему является, на сегодня, наверное, самой актуальной задачей.

Развитие государственной статистики, нацеленное на применение международной статистической методологии, стандартов и классификаций, современных инструментов и информационных и коммуникационных технологий, совершенствование знаний и профессиональной компетентности работников - это результат многолетней, совместной и активной работы с международными организациями и статистическими офисами. С начала становления казахстанской статистики Агентство реализует сотрудничество в многостороннем и двустороннем формате.

Особенности денежной интеграции во второй половине XX века

Терентьева Екатерина Алексеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Кочергин Дмитрий Анатольевич

Интеграция и интеграционные процессы в настоящее время становятся определяющей тенденцией мировых процессов. Эффективность экономической интеграции часто связывают с институциональными преобразованиями. Такое понимание, очевидно, пришло в практику исторически, благодаря опыту формирования экономических союзов через общественные, политические и прочие институты. Исследуем опыт интеграционных процессов, рассмотрев историю Совета Экономической Взаимопомощи. Механизм взаимоотношений стран-членов СЭВ происходил на основе «соглашения об осуществлении безналичных расчетов между странами-членами СЭВ». Данный аспект деятельности СЭВ многими экспертами выделяется как наиболее интересный[1]. В основе данного механизма лежит

[1] Созаева Т.Х, Трамова М.Ш., Баккуев Э.С., Бекалдиев М.М., Энеева М.Н. Моделирование некоторых аспектов экономической интеграции. Нальчик, 1998 г. С. 111.

типичный клиринг, который предполагал конечное равенство цен взаимных поставок товаров и услуг, основывающихся «на зачете взаимных требований». В то же время данный тип клиринговых взаимоотношений имел свои особенности: 1) централизованный порядок расчетов проводился только через центральные эмиссионные и внешнеторговые банки; 2) расчеты с экспортными и импортными внешнеторговыми организациями осуществлялись в национальных валютах; 3) платежи за товарные поставки осуществлялись независимо от состояния счетов (платежного баланса страны); 4) размер и технология выдачи технического кредита банкам оговаривались в торговом соглашении; 5) в качестве расчетной единицы использовался переводной рубль – уникальный инструмент межнациональных валютно-финансовых отношений.

Возможности переводного рубля в прошлой системе так и не были до конца раскрыты. Можно сказать, что он являлся своеобразным экономическим рудиментом. Переводной рубль играл роль многостороннего платежного средства во взаимных расчетах стран-членов СЭВ. Он относится к типу фиктивных валют, так как реально не выполняет всех функций, которые возложены на деньги. Исследовав особенности советских интеграционных процессов, в том числе в сфере платежно–расчетных отношений, можно сделать вывод, что опыт СЭВ безусловно заслуживает внимания, как идеология валютной интеграции. Однако, для повышения дееспособности Платежного союза СНГ главное сейчас, как представляется, укрепить собственные финансовые рынки и создать надежную платежно-расчетную систему, обеспечивающую эффективное движение финансовых потоков, нацеленных на содействие ускорению экономического роста.

Практика применения проектного финансирования на различных уровнях

Титов Виктор Олегович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Воронова Наталья Степановна

Проектное финансирование считается одним из сравнительно новых и обширно применяемых способов организации капиталовложений в инвестиционные проекты. Данный механизм появился во второй половине XX века в Америке для финансирования крупных инвестиционных проектов в нефтегазовой, энергетической и инфраструктурной секторах экономики. Первостепенной задачей данного механизма было обеспечение сокращения расходов по привлеченным кредитам, без которых проект был бы неосуществим. Помимо того, использование данного механизма позволяло снизить и разумно разделить риски между участниками инвестиционного проекта.

Опыт внедрения проектного финансирования за рубежом может быть рассмотрен на нескольких уровнях: на уровне мирового рынка проектного финансирования; на уровне введения механизма проектного финансирования в макроэкономическую политику отдельных государств; на уровне определенных проектов. Исследование данного механизма на уровне определенных проектов показывает, что преобладают инвестиционные проекты в энергетику во всем мире, доля которых повысилась с 28,13% до 36,78% (табл.1.). В 2010 г. особенно высокой активность была в секторе энергетики.

Таблица 1. Структура проектного финансирования по отраслям.

Сектор экономики	**2009**	**2010**	**2011**	**Рост**
Энергетика	56,289	73,300	80,499	43%
Нефтегазовая отрасль	25,640	25,951	38,835	51%
Транспорт	25,451	52,315	43,607	71%
Телекоммуникации	8,118	13,383	5,314	-35%
Строительство	7,474	13,824	15,439	107%
Металлургия	4,071	8,858	10,823	166%
Перерабатывающая промышленность	3,454	6,306	12,154	252%
Химическая	2,797	11,306	4,614	65%

На уровне политики страны, данный механизм интерпретируется как средство формирования стратегически и социально важных секторов экономики и передачи контроля над государственной собственностью в частный сектор. В соответствии с суждениями Дж.А. Трухильё (J.A. Trujillo), Р. Коэна (R. Cohen) и Х. Фрейхаса (X. Freixas) это сопряжено как с ужесточением требований к применению бюджетных средств, так и с большей эффективностью общественных проектов с частным управлением. Формирование потребностей сообщества приводит к необходимости осуществления все наиболее непростых и дорогих проектов, что инициирует противоречие с финансовыми возможностями традиционных собственников проектируемого имущества в секторах экономики энергетики, транспорта, промышленной индустрии. Как следствие, функции государственного сектора в рамках государственно - частного партнерства смещаются от финансирования - владения - управления проектами в сторону регулирования и предоставления гарантий.

Вступление России в ВТО: конец отечественного страхования или новые возможности?

Тихомирова Елена Владимировна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. геогр. наук, доц. Анохина Елена Михайловна

После многолетних сложных переговоров в 2012 году был подписан протокол о присоединении России к ВТО. Данное событие повлекло за собой ряд серьезных изменений в развитии страховой отрасли РФ и волнения со стороны участников рынка страховых услуг относительно негативных прогнозов о возможной перспективе ухода национальных игроков со страхового рынка РФ. Согласно договоренностям, через девять лет после вступления России в ВТО, страховой рынок РФ будет открыт для филиалов зарубежных страховщиков, а предельная квота иностранных игроков в совокупном уставном капитале страхового рынка РФ уже была увеличена с 25

до 50 процентов.[1] С вступлением в ВТО национальным страховым компаниям предстоит трудная реорганизация, т.к. на них распространяются требования стандарта Евросоюза Solvency II к платежеспособности страховых компаний. Это не только наличие определенного размера уставного капитала, которое уже заставило уйти с рынка ряд компаний, а необходимость приведения страховой компании в соответствие с европейскими нормами. Опыт компаний, уже работающих в Европе показал, что реорганизация страховой компании для соответствия этим правилам – это сложный процесс, который занимает не один год. Следовательно, на российском страховом рынке смогут остаться только самые сильные игроки, имеющие достаточную капитализацию для приведения компании в соответствие с требованиями Евросоюза, а остальные будут вынуждены покинуть российский страховой рынок. Рассматривая текущее состояние страхового рынка и угрозу вытеснения национальных страховщиков иностранными компаниями, следует выделить краткосрочные и долгосрочные перспективы развития страховой отрасли РФ.

На основе анализа современного состояния страхового рынка можно сделать вывод о том, что в краткосрочной перспективе существенных изменений не произойдет и ландшафт рынка глобально не изменится ввиду того, что нет уверенности в том, что присутствие иностранных страховых компаний на российском рынке сдерживается наличием квоты. Этот факт подтверждает отсутствие очереди из желающих зарубежных компаний попасть на страховой рынок РФ, т.к. требования для входа на российский рынок могут выполнить не более 150 иностранных страховых компаний, основные крупные международные страховые группы уже в России (Allianz, Axa, Aviva, Generali, MunichRe, Metlife, Zurich и др.), а ряд сильных игроков зарубежного страхового рынка, например, японские страховые компании, которые могли бы войти на российский страховой рынок, заняты решением текущих проблем на своих территориях. В долгосрочной перспективе зарубежных страховых компаний на рынке страхования в РФ станет намного больше и возможны несколько сценариев развития страхового рынка после вступления РФ в ВТО, а именно: национальный страховой рынок сумеет адаптироваться к нововведениям и до прихода зарубежных игроков страхового рынка в России успеет сформироваться сильный рынок. Лидерами страхового рынка будут в основном национальные компании; постепенно на российском страховом рынке будут исчезать национальные игроки, не успевшие повысить свою конкурентоспособность. Лидерами страхового рынка будут в основном иностранные компании; контроль за страховым рынком перейдет к иностранцам. Эффект от вступления РФ в ВТО будет целиком зависеть от действий российских страховщиков. Иностранные компании, придя на российский рынок, повлекут за собой перераспределение финансовых потоков на страховом рынке, будет динамично развиваться конкуренция, внедряться новые технологии. В результате изменений государство может как выиграть, так и проиграть, если контроль особо важных отраслей перейдет к иностранным компаниям и вся прибыль будет уходить за границу.

---

[1] Федеральный закон от 25.12.2012 N 267-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов РФ".
URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=139772

О проблеме учета процентных ставок при формировании страховых резервов в долгосрочном страховании

Фаизова Анна Андреевна
Санкт-Петербургский государственный университет, соискатель
Научный руководитель: докт. экон. наук, доц. Кудрявцев Андрей Алексеевич

Для выполнения обязательств перед клиентами по страховым выплатам страховая организация формирует специальные фонды, называемые страховыми резервами. Важно понимать, что от того, насколько точно резервы соответствуют обязательствам, зависит платежеспособность и финансовая устойчивость страховщика. Страховые организации имеют возможность инвестировать как собственные свободные средства, так и страховые резервы. Особое значение придается размещению средств страховых резервов по договорам долгосрочного страхования, так как это важный источник «длинных денег» для экономики страны. Учет возможного инвестиционного дохода важен при назначении тарифов для нового страхового продукта, корректировке существующих тарифов, определении потребности в денежных средствах при проведении выплат, резервировании. При этом важно учесть наибольшее количество возможных параметров, от которых может зависеть получаемый инвестиционный доход. Это повысит точность оценок, а значит, уменьшит вероятность невыполнения страховой организацией своих обязательств, ее разорение. Более точный учет дохода от инвестирования позволит страховой организации либо получить дополнительные средства, которые можно направить на ее развитие, либо сформировать резерв в меньшем объеме, не нарушая условия полного соответствия обязательствам. На практике при заключении договора долгосрочного страхования расчет тарифа и затем необходимого резерва производится на основе пессимистичного (заниженного) прогноза инвестиционного дохода. Это не выгодно как страховщику, так и страхователю.

Традиционно в актуарных моделях учет возможного инвестиционного дохода осуществляется путем введения в модели процентных ставок или интенсивностей начисления процента в зависимости от предположений, которые делаются относительно используемой шкалы времени (дискретной или непрерывной соответственно). Таким образом, задачу прогнозирования размера необходимого резерва по долгосрочному страхованию можно свести к двум задачам: построения адекватных процентных ставок и точного учета их при построении модели резерва. Первая задача возникает не только в страховании, методы ее решения активно обсуждаются в литературе. Вторая же задача относится к области актуарной математики. В простейших моделях, позволяющих прогнозировать объем необходимого резерва по долгосрочному страхованию, делается дополнительное предположение о постоянстве процентных ставок в течение всего срока инвестирования, который совпадает со сроком действия договора долгосрочного страхования. На практике же оказывается, что процентные ставки зависят от большого количества параметров, таких как текущее состояние экономики, срок, на который осуществляется инвестирование, уровень инфляции и многих других. Достаточно хорошо освещен в литературе учет зависимости процентных ставок от текущего момента времени, однако исследований, посвященных учету прочих параметров, на сегодняшний день не проводилось. В том числе возникает необходимость рассмотрения зависимости от размера

инвестируемого капитала, то есть от размера резерва по долгосрочному страхованию. Подобная зависимость проявляется, например, в том, что при большем объеме капитала существует больше возможностей для его инвестирования. Таким образом, страховая организация может выбрать более выгодные для себя условия - инвестиции с большей нормой доходности.

Бухгалтерская отчетность в условиях автоматизированной обработки данных

Фролова Елизавета Андреевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Терентьева Татьяна Олеговна

В наши дни все более актуальным становится изучение автоматизированной формы бухгалтерского учета (АФБУ), которая основывается на использовании электронно-вычислительной техники и представляет собой комплексную систему автоматизации учетного процесса, начиная со сбора первичных данных до получения бухгалтерской отчетности.

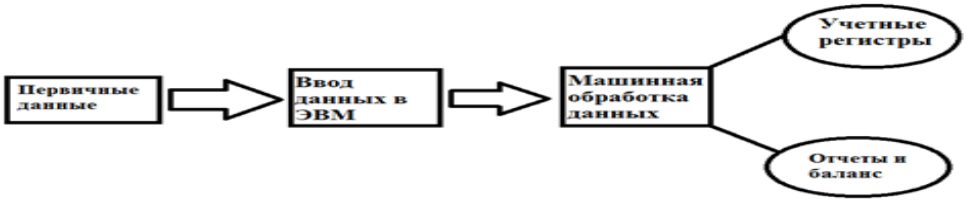


Рис 1. АФБУ

В основе АФБУ лежит принцип обобщения и группировки всей информации первичных документов при помощи вычислительных машин. Вся информация из первичных источников либо со специальных регистраторов учетных данных (например, с кассовых аппаратов) вводится в ЭВМ в виде справочников еще до начала работы. После чего обработка всех учетных данных производится при помощи различных специальных программ, в соответствии с которыми введенная информация может храниться, а также поступать в обработку, выдавать информацию в нужном для пользователя виде или печататься в виде необходимого отчетного документа, который содержит систематическую или хронологическую запись. Бухгалтерия получает регистры в распечатанном виде различного содержания, которые соответствуют всем требуемым нормам и стандартам.

К программам, которые выполняют все вышеперечисленные функции, относятся: «1С: Бухгалтерия», Enterprise Resource Planning System (ERP-системы), Система SAP, Microsoft Dynamics AX, Oracle, Business Intelligence (BI) и тд. Наиболее распространена на территории РФ «1С: Бухгалтерия». Автоматизированная система бухгалтерского учета (АСБУ) представляет собой единую информационную систему. Особо актуальной проблемой в современных условиях является автоматизация бухгалтерского учета на крупных предприятиях. Проблемы возникают в связи с необходимостью сбора и переработки огромного количества информации и своевременной выдачи результатов для их обработки и принятия управленческих решений.

АСБУ для крупных предприятий должна осуществлять следующие функции: автоматизированное решение всех задач бухгалтерского учета,

анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, планирования, а также внутреннего аудита; получение оперативной, постоянно меняющейся информации о текущем состоянии дел на предприятии. Это важно, например, для крупных торговых магазинов, которые терпят убытки, если информация о наличии и движения товаров и других средств не обновляется в короткие промежутки времени; возможность консолидированного управления и получения консолидированной бухгалтерской отчетности.

Таким образом, бухгалтерская отчетность разного уровня, отражающая обобщающие экономические показатели, в условиях автоматизированной обработки данных является важной и незаменимой информацией о ходе и результатах хозяйственной жизни предприятия. А современные технологии обработки экономической информации на ЭВМ позволяют не только более качественно выполнять требование своевременности представления бухгалтерской отчетности, но и позволяют одновременно рассчитывать различные аналитические показатели. Все это значительно увеличивает аналитический потенциал бухгалтерской отчетности, а следовательно, создает условия для повышения эффективности управления предприятием.

Особенности финансирования сделок корпоративного контроля с участием российских компаний

Шишканова Елизавета
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: асс. Титов Виктор Олегович

Рынок слияний и поглощений является одним из наиболее динамично развивающихся рынков во всем мире – так в 2012 г. его объемы достигли 2.5 трлн. долл. США[1]. Участие российских компаний на немсущест венно возросло как по количеству, так и по объему сделок. И хотя за пиком 2007 года (1 367 сделок на сумму 128 млрд. долл. США)[2] последовал резкий спад количества и стоимости сделок (772 сделки на сумму 56 млрд. долл. США в 2009 г.)[3], на данный момент рынок стабилизировался и продолжает развиваться. По данным KPMG общая сумма сделок по слияниям и поглощениям в 2012 году в России увеличилась более чем вдвое, достигнув 139,1 млрд. долл. США (по сравнению с гораздо более скромным ростом стоимостного объема сделок в мире – всего 2% в 2012г. по сравнению с объемами 2011г.)[4]. При этом приобретение ОАО «НК «Роснефть» компании ТНК-ВР стало крупнейшей объявленной сделкой в России за всю историю рынка, а также второй по величине сделкой в мире. Таким образом, общая сумма слияний и поглощений с участием российских компаний, за

[1] Рынок слияний и поглощений в России в 2012 году. – КПМГ в России и СНГ, февраль 2013 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_MA_2r_2013.pdf
[2] Итоги 2007 года на рынке M&A в России/ сайт журнала «Слияния и поглощения». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ma-journal.ru/statma/2007/.
[3] Итоги 2008 года на рынке M&A в России/ сайт журнала «Слияния и поглощения». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ma-journal.ru/statma/2008/.
[4] Рынок слияний и поглощений в России в 2012 году. – КПМГ в России и СНГ, февраль 2013 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_MA_2r_2013.pdf (дата обращения - 27.02.2013).

исключением сделки по приобретению ТНК-ВР, выросла до 83,1 млрд. долл. США (на 21%), чему способствовало увеличение доли крупных сделок. При этом наиболее динамично развивающимся сегментом являются трансграничные сделки слияний и поглощений (стоимость трансграничных сделок увеличилась на 30% до 33,7 млрд долл. США, что составило 41% стоимости сделок на рынке)[1]. Для успеха любой сделки слияния и поглощения вне зависимости от размера участвующих компаний, их отраслевой и страновой принадлежности три фактора играют критически важную роль: - правильность оценки стоимости компаний; - оценка синергетического эффекта; - выбор способа финансирования сделки и ее оплаты. Остановимся подробнее на способе финансирования сделок. В наиболее общем виде принято выделять три принципиально различных варианта финансирования таких сделок: финансирование за счет собственных средств, долговое финансирование, гибридное финансирование. В рамках каждого из этих вариантов можно выделить разнообразные методы и инструменты финансирования. Следует отметить развитие форм финансирования, за счет которых возможно осуществление сделок слияний и поглощений инновационного бизнеса с большой долей интеллектуальных активов – к таким формам можно отнести секьюритизацию интеллектуальных активов и формировании фондов, обеспечивающих приобретение зарубежных компаний (создание «Роснано», Unicredit и FF&P в 2010 г. фонда прямых инвестиций величиной в 500 млн. долл. США с целью приобретения технологически развитых европейских компаний в сферах энергоэффективности, электроники, медицины и IT-технологий[2]). Все большее распрстранение получает проектный способ финансирования сделок. При этом сделка по слиянию и поглощению финансируется за счет создания новой компании (проектной компании, SPV) или же путем создания общего проекта. Также за счет средств созданной компании финансируются и крупные инвестиционные проекты. Так, одним из наиболее ярких примеров применения проектного способа финансирования является создание компаниями ГК "Ростехнологии" и альянсом Renault-Nissan совместного предприятия «Alliance Rostec Auto BV», которое будет владеть всеми акциями компаний в уставном капитале ОАО «АвтоВАЗ». Совместное предприятие создано для ускорения выхода новой продукции, передачи технологий «АвтоВАЗу» и финансирования его инновационной деятельности. Другим примером может служить сделка между ОАО «Мобильные ТелеСистемы» и ОАО «Вымпел-Коммуникации». Ее нельзя назвать слиянием в типичном понимании этого слово, однако по договору строительства и эксплуатации сетей предполагается сотрудничество на всех уровнях в целях получения синергии – от совместного строительства новых объектов инфраструктуры, взаимного пользования ими, до совместного аутсорсинга обслуживания сетей, что, по факту, можно считать слиянием части бизнеса.

[1] Там же.

[2] Каталог разработок. Евротехтрансфер: Европейский фонд прямых инвестиций трансфера технологий. Сайт ОАО «Роснано». [Электронный ресурс]. Режим доступа - http://www.rusnanonet.ru/products/48070/.

Результаты применения МСФО в российских компаниях как часть развития бухгалтерского учета

Шубина Анна Викторовна
Санкт-Петербургский Государственный Университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Соколова Наталья Александровна

Актуальность выбранной темы заключается в том, что бухгалтерская отчетность является необходимой как для самого предприятия и государства, так и для различных организаций и физических лиц, которые выступают, например, в качестве кредиторов или инвесторов. Изучение развития бухгалтерского учета позволяет оценить влияние изменений, применяемых на национальном уровне, на финансовое положение компаний и финансово-хозяйственную деятельность. Целью исследования является определение результатов применения МСФО в России, выявление положительных и отрицательных сторон при переходе на международные стандарты. Система учета возникла ещё в первобытном обществе для ведения хозяйственной жизни домашних хозяйств. Развитие бухгалтерского учета происходило непрерывно в течение натуралистического, стоимостного, диграфического, теоретико-практического, научного и современного этапов. Множество изменений происходит и в настоящее время, которые приводят к различным результатам и, несомненно, нуждаются в их подробном изучении. Различия в учетной практике происходят по экономическим, географическим и политическим причинам, а также из-за разных подходов в законодательных системах. Так, в России при переходе с плановой экономики на рыночную изменилась основная цель бухгалтерского учета: с предоставления информации государству на необходимость предоставления информации прежде всего для инвестирования, в том числе зарубежного.

Процессы глобализации послужили причиной необходимости сопоставления отчетностей компаний разных стран, что привело к идее создания международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Это способствовало обеспечению инвесторов необходимой информацией, облегчению работы транснациональных корпораций, более эффективному использованию бухгалтерских знаний. В России применение МСФО как альтернатива ведения отчетности стало важным фактом в развитии бухгалтерского учета. Международные стандарты финансовой отчетности формировались поэтапно. Общественные бухгалтерские и аудиторские организации в 1973г создали международную профессиональную, неправительственную организацию – КМСФО (комитет по МСФО). Далее КМСФО в 2001г был реорганизован в СМСФО (совет по МСФО); сближение национальных стандартов с МСФО и планы перехода на МСФО приняли более 50 стран. С 2005г компании, чьи ценные бумаги обращаются на европейских биржах, обязаны при составлении консолидированной отчетности использовать международные стандарты. Ключевое отличие состоит в том, что учет по МСФО составляется, прежде всего, для инвесторов и крупных кредиторов, для эффективного выпуска ценных бумаг. Основными проблемами при внедрении МСФО в России являются недостаток финансовых и кадровых ресурсов, проблемы технической базы и учетных систем, а также создание законодательной базы.

Первые попытки применения МСФО были предприняты ещё в начале 90-х гг. С тех пор количество компаний, составляющих отчетность по МСФО, значительно увеличилось, это в свою очередь повлияло на деятельность аудиторских организаций. Вступление в ВТО также способствует увеличению количества компаний, составляющих отчетность по международным стандартам. Результатами применения МСФО в России стали: кредитные организации составляют отчетность по МСФО с 2004г; с 2015г публичным компаниям необходимо будет составлять отчетность по МСФО; разработка национальных стандартов на основе международных. Однако не все хозяйствующие субъекты готовы перейти на МСФО и полностью отказаться от использования РСБУ. Кроме того, в настоящее время нет необходимости всем организациям составлять отчетность по международным стандартам. Также следует отметить, что переход на МСФО не решает проблемы выхода на рынки всего мира. Для развития финансового рынка, а также реального сектора экономики финансовая отчетность должна быть качественной и прозрачной. Применение МСФО позволит получать более объективные оценки возможностей предприятия, повысить качество управления за счет наиболее точного составления отчетности. В итоге должна установиться такая система бухгалтерской отчетности, которая будет обеспечивать формирование полной, достоверной, объективной информации о результатах деятельности и финансовом положении компаний.

Теоретические подходы к формированию институтов банковского регулирования и надзора

Шукуров Р.
Аспирант кафедры Банковское дело Азербайджанского государственного экономического университета
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Садыгов Э.М.

Банковское регулирование и надзор - достаточно сложные процессы, которые должны быть правильно организованы и управляемы на национальном уровне. Эффективность надзорных полномочий неразрывно связана с организацией регулирования банковской деятельности. Организационная система управления - важная составляющая механизма банковского регулирования и надзора. Она устанавливает принципы взаимоотношений между кредитными организациями, с одной стороны, и органами, осуществляющими банковское регулирование и надзор, с другой. Организационно-управленческая структура в качестве элемента механизма банковского регулирования и надзора представляет собой взаимосвязанную совокупность органов управления данной областью деятельности, наделенных определенными экономико-правовыми функциями. Тем самым эта структура определяет основные принципы взаимодействия между кредитными организациями и органами банковского регулирования и надзора. При разработке организационной системы банковского регулирования и надзора необходимо учитывать: общие требования к построению организационных систем управления, особенности банковской системы как объекта управления, накопленный опыт функционирования органов банковского регулирования и надзора, включая зарубежный. В целом интеграция надзорных функций во многом объясняется созданием финансовых объединений, выполняющих банковские, инвестиционные и страховые операции. Наличие различных

надзорных органов создает потенциальную возможность использования «регулирующего арбитража», когда финансовые объединения перемещают определенные услуги или продукты в компании тех секторов, где слабее регулирующие ограничения. С другой стороны, обособленный надзор за институтами, предлагающими фактически одинаковый спектр услуг, может приводить к неравноправной конкуренции на финансовом рынке. Кроме того, интеграция регулирующих функций в рамках единого ведомства позволяет достичь существенной экономии на издержках, что особенно важно для небольших стран. В то же время важным фактором эффективности надзора является определенное соответствие институциональной структуры регулирования структуре регулируемой отрасли. Поэтому в девяти странах с системами универсальных банков объединен надзор за банковским и фондовым секторами. При этом в Германии и Франции надзор за банками и фондовыми компаниями выполняет единое ведомство, но за надзор за фондовыми рынками и страховыми компаниями отвечают специализированные органы.

Россия и ВТО: будущее страхового рынка

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

В конце лета прошлого года после многолетних переговоров был подписан протокол о присоединении России к ВТО. В соответствии с договоренностями к 2021 году российская страховая отрасль будет открыта для филиалов иностранных страховщиков, а предельная квота иностранного участия в совокупном уставном капитале страхового рынка уже сейчас должна быть увеличена с нынешних 25 до 50%. По мнению заместителя генерального директора рейтингового агентства «Эксперт РА Самиева П. А., такие требования сможет выполнить лишь около 150 мировых мейджоров, в основном страховщиков жизни. Многие крупные международные страховые группы уже функционируют в России (Allianz, Aviva, Axa, Generali, Metlife, Munich Re, Zurich и др.), после либерализации филиалы откроют несколько американских и японских компаний. Какое будущее ожидает отечественные страховые компании после вступления России в ВТО? На сегодняшний день этот вопрос является наиболее актуальным в сфере страхования. Эксперты не могут дать на него однозначного ответа. Во многих странах открытие границ после вступления в ВТО поставило под угрозу существование местных игроков рынка – слишком сильную конкуренцию составляют крупнейшие международные страховые гиганты. На протяжении нескольких лет идут дебаты по поводу ограничений, накладываемых на иностранные компании при вступлении России в ВТО. Первоначальное настроение большинства страховщиков было практически единодушным - страх перед крупными зарубежными компаниями, уставные капиталы которых в десятки раз превышают российские. Опасения полного захвата рынка иностранными страховщиками в условиях либерализации закона " Об организации страхового дела в Российской Федерации» сменились более взвешенными оценками перспектив открытия рынка для иностранцев. Приток иностранных страховых компаний в Россию, в первую очередь, будет выгодным для страхователей. Это объясняется тем, что вырастет совершенная конкуренция в страховании, а

значит, велика вероятность того, что произойдет снижение тарифов и улучшение других условий, например, повысятся лимиты ответственности. Во-вторых, полисы крупных иностранных компаний будут гарантировать более высокий уровень защиты. И, в-третьих, эти полисы будут надежной гарантией вне России. Это смогут почувствовать на себе туристы и компании, занимающиеся экспортно-импортными операциями. Российский страховой рынок изменится в положительную сторону. Произойдет передача новых технологий и ноу-хау. Иностранные страховщики организуют свою деятельность в соответствии с национальным законодательством. Привлекаемый местный персонал, приобретя опыт работы в организации с иностранным участием, при смене места работы будет распространять более совершенные навыки среди национальных страховых компаний. Произойдет совершенствование регулирования страховой сферы. Присутствие на рынке иностранных страховщиков увеличивает потребность в эффективном регулировании и способствует распространению международного опыта регулирования. От выхода на российский страховой рынок выиграет и государство в целом. Присутствие на рынке иностранных страховщиков должно повысить норму сбережений и обеспечить новые каналы, через которые эти сбережения могут инвестироваться. Произойдет приток нового капитала. Иностранный страховщик, покупая существующую компанию или основывая новую, должен будет ввозить капитал не только в целях приобретения офисных помещений и оборудования, но и для того, чтобы обеспечить требуемый законодательством размер уставного капитала, тем самым способствуя повышению капитализации и емкости национальной страховой отрасли. Есть и негативные последствия увеличения количества иностранных компаний в России. Возможность доминирования иностранных страховщиков на внутреннем рынке является одним из многочисленных примеров таких последствий. Иностранные компании как более крупные и мощные организации могут препятствовать укреплению российских страховщиков или пытаться вытеснить их с рынка. Существует возможность снижения капитализации отрасли за счет "переключения" большей части финансовых потоков страховой отрасли на зарубежное перестрахование, потери национального контроля над страховыми резервами и инвестиционными средствами, сокращения занятости в страховой сфере. Возможно сильное влияние иностранного капитала на национальные органы страхового надзора; ограничение возможности государства по использованию механизмов страхования в социальной политике. Угрозой для российских страховых компаний может стать ценовой демпинг. Последствия вступления России в ВТО для страхового рынка нельзя оценивать однозначно.

Укрепление финансовых интеграционных связей с Российской Федерацией как фактор развития экономики Республики Абхазия

Чиригба Астанада Геннадьевна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, доц. Канаев Александр Владимирович

Республика Абхазия (РА) в настоящее время находится в начале фундаментального процесса, связанного с переходом на новый уровень

социально-экономического развития как независимого государства. Это обстоятельство обусловливает необходимость выработки и реализации основных направлений национальной финансовой стратегии. Последняя должна отвечать как общим условиям развития мирохозяйственных процессов, так и отражать закономерности уже возникших на постсоветском пространстве интеграционных связей. В качестве важнейшей составляющей национальной финансовой стратегии следует выделять я валютно-финансовый раздел её внешнеэкономической политики. Её основными целями являются: а) обеспечение экономической безопасности и защиты экономического суверенитета страны; б) создание условий и механизмов, стимулирующих взаимовыгодное сотрудничество РА с ближайшими субъектами РФ и её регионами – так называемая «интеграция снизу». Выбор российского вектора сотрудничества обусловлен прежде всего историческими хозяйственными и культурными связями бывших республик. Но одновременно возникли новые важные факторы стратегического партнерства: 1) важное географическое положение РА, создающее благоприятные условия для решение многих транспортных, рекреационных и продовольственных программ обеих республик; 2) политические решения, обеспечивающие международное признание государственности Абхазии Российской Федерацией; 3) «де-факто» существующая «рублевая зона», предполагающая упорядочение монетарной политики РА и, одновременно, учет её финансовых потребностей со стороны денежных властей РФ. Для решения актуальных задач дальнейшего укрепления и развития интеграционных связей властями РА проводится целенаправленная государственная политика по гармонизации абхазской правовой системы с правовой системой РФ, проведению унификации налоговой и таможенной политики, обеспечению единого порядка денежного обращения, а также по другим направлениям, представляющих взаимный интерес.Делая акцент на финансовой интеграции, нельзя упускать из виду и существование интеграции на уровне хозяйствующих субъектов. Например: в уставном капитале абхазских коммерческих банков присутствует российский капитал. В настоящее время, по оценкам специалистов его доля составляет 21,3%. Однако наличие российского капитала не решает острую проблему нехватки кредитных ресурсов для финансирования растущей экономики РА, что сильно сказывается также на эффективности функционирования всей банковской системы республики. Вместе с тем, решение данной проблемы кредитных ресурсов также лежит в русле межгосударственной интеграции. Так, посредством взаимодействия национальных банков в страну могут быть привлечены денежные средства для рефинансирования кредитной системы в виде межгосударственной кредитной линии, отдельные транши которой позволят гибко реагировать на финансовые потребности банков и экономики РА. Особая роль отводится нами институтам развития (Внешэкономбанк, ЕБРР и МФК), а также специализированным российским государственным банкам (Россельхозбанк, ТрансКредитБанк, ВТБ 24 и др.). Институты развития наряду с поддержкой малого бизнеса могут быть привлечены к финансированию долгосрочных и крупных инвестиционных проектов. Большое значение в посткризисный период приобретает межбанковское взаимадействие. Оно может осуществляться в виде: межбанковских кредитов, участия в уставном капитале, сотрудничества с целью повышения квалификации работников, обмена опытом и т.д.

Banks and fond market in financial crisis: effects of crisis

Allahverdiyev Ulvi
Student of Azerbaijan State Economic University
Scientific adviser: doctor of economics, professor Sadigov.E.M

At the result of development of mortgage crisis in USA, which changed to global crisis, western banks hardened credit policy, increased value of loans and reduced possibilities of their getting. Difficulties of refinancing of mortgage credits in world finance markets make banks seek other resources, especially sell limits of loans, financing of shareholders, use deposit basis for preservation of business development temps of banks. Banks met same problems in market of consumption crediting. However, there is no cheap money. According to it, rise of price of mortgage is stated. Continuous increase of prices of apartments is considered negative for mortgage. Increase of prices of immovable property cause to reduction of possibilities of purchase of apartment, demand on apartment and mortgage credits. Financial difficulties are not single cause for price increase of mortgage. Other reason-trend on reduction of construction temps. Obviously there is paradox situation in estate market: prices are continuing to increase, opportunity to get apartment is extremely reduced, percentages of credits increased. Presently, beside it, reduction of business of developers through destruction is not observed, in addition, internal reserves of company, short-term current projects, control of condition under credit obligations, their high level prices give opportunity to make such tactile decisions. Companies purposed to develop their business as it was before, however, they aimed to cease some projects in order to preserve business. At the result of inquiries, carried out by National Agency of Central and Financial Researches on study of Public Opinion, dated August of 2008, problem of improvement of residential condition is actual for 56% of population. However there is no a lot of people, who has sufficient experience on mortgage credit. Main reasons of non-readiness to mortgage credit: for 36% of population regard with insufficiency of incomes; for 32% of population regard with increased percentage index; for 23% of population regard with absence of belief to personal stability; for 15% of population regard with high temps on price increase of immovable property.There are also other reasons: instability of market of immovable property (9%), absence of reliable bank (6%), absence of possibility to certify the incomes (3%), difficulties on composition of credit (2%). It means that Loan receivers are defended from increase of percentage index in market, so that stricted terms on re provided credits will not be reflected in early provided credits. Mainly universal banks occupy with mortgage crediting, specialized mortgage banks and analogs of mortgage companies are not enough in country.

Секция: «Международная экономическая интеграция: тенденции XXI века»

Армения после вступления в ВТО: преимущества и проблемы

Аветисян Айк Оганнесович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Кротов Михаил Иосифович

Проведённое нами исследование позволило определить положительные последствия присоединения Армении к ВТО, проанализировать влияние торговли на экономическое развитие Армении. Также мы рассмотрели действия ВТО, призванные стимулировать экономическое развитие.

Мы выявили следующие положительные изменения в экономическом развитии Армении после вступления в ВТО: Возрос уровень экспорта товаров, поскольку Армении были предоставлены благоприятные условия торговли со странами-членами ВТО. Увеличение экспорта улучшило платёжный баланс. Было разработано законодательство, отвечающее новым требованиям. Торговый бизнес в Армении получил возможность импортировать товары по более низким ценам. Сниженные цены с тем же уровнем потребления приносят Армении дополнительный экономический рост. Также это заставляет местных производителей внедрять новые технологии и добиваться более высокого качества товаров, которые становятся конкурентоспособными на мировом рынке. Присоединение Грузии к ВТО не даёт ей права облагать товары армянского производства, провозимые через её границу, повышенной пошлиной (пошлина на товары из Азербайджана была меньше на 50%). Учитывая, что экспорт и импорт Армении главным образом осуществляется через Грузию, снижение пошлины способствует увеличению уровня торговли. В странах-членах ВТО к товарам армянского производства применяются действующие в рамках организации ставки пошлины. В этой связи бизнес Армении получает дополнительное ценовое преимущество, формируемое за счёт дешёвой рабочей силы. Участие Армении в ВТО позволяет защищать права местных производителей. Желание Армении стать членом ВТО заставило её привести юридические нормы в соответствие международным стандартам ведения бизнеса, ответственности и риска. Это обстоятельство принесло дополнительные иностранные инвестиции. Стандарты ВТО позволяют запрещать ввоз товаров низкого качества и товаров, опасных для здоровья и окружающей среды.

Среди условий присоединения Армении к ВТО было требование упразднить существующую в стране систему освобождения от НДС в аграрном секторе. В 2009 г. сельскохозяйственная продукция стала облагаться НДС. В результате некоторые производители не смогли отвечать требованиям конкуренции и были вынуждены закрыть производство. Это привело к увеличению уровня безработицы, эмиграции и импорта. Необходимо отметить, что в Армении до сих пор существует большое количество сельскохозяйственных производителей, которые работают нелегально, без уплаты каких-либо налогов. При этом государственные органы не пресекают их деятельность. Причина в том, что в Армении существует недостаток сельскохозяйственной земли, поэтому развитие сельского хозяйства имеет стратегическое значение. К примеру, в 2010 г. в России была сильная засуха и,

как следствие, неурожай пшеницы. В Армении цена муки возросла вдвое, спрос на все зерновые продукты снизился. Это вызвало новый подъём уровня безработицы и эмиграции. Таким образом, слабость налогового контроля выгодна как для производителей, так и для правительства. Сейчас Армения пытается развивать сельское хозяйство альтернативными методами, которые не противоречат требованиям ВТО. Тем не менее, к настоящему дню положительных результатов не достигнуто. Становится очевидным, что в отношении налогового администрирования Армения не была готова к реализации этой программы. Таким образом, вступление опыт может быть полезен другим странам, еще ведущим переговоры о присоединении к ВТО.

Инвестиционный климат стран Таможенного союза

Акбиева Айдан Руслановна, Апанасенко Яна Вячеславовна
Санкт-Петербургский государственный университет, студенты
Научный руководитель: канд. экон. наук Подоба Зоя Сергеевна

В нашей работе мы рассматриваем составляющие инвестиционного климата Таможенного союза (Россия, Республика Беларусь, Казахстан), который, был создан с целью либерализации внешней торговли стран-членов и создания единого экономического пространства. По нашему мнению, эта интеграционная группировка имеет большие перспективы, хотя на данном этапе оценить эффективность ее деятельности весьма непросто, что объясняется относительно небольшим сроком существования. По классификации Всемирного Банка доходы России, Республики Беларусь и Казахстана принадлежат к одной категории – «выше среднего». Приток ПИИ по данным 2011 года составил в России 18,4 млрд. долл.[1], в Беларуси 13,2 млрд. долл.[2] и в Казахстане – 19,9 млрд. долл.[3] По данным ЮНКТАД, РФ занимала 10 место по поступлению ПИИ среди стран мира в 2011 году. Казахстан находится на 30 месте, Республика Беларусь – на 50-м.

График (рис. 1) иллюстрирует большую разницу между размерами инвестиций, полученных странами ТС и тремя государствами-лидерами по объемам привлекаемых инвестиций.

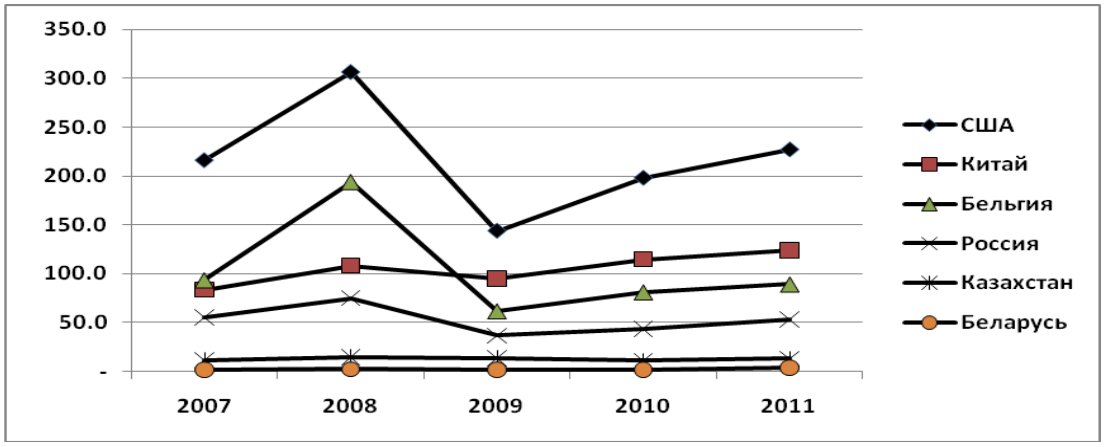


Рис. 1 - Динамика поступления ПИИ в страны-лидеры по объемам инвестиций и в страны Таможенного союза (млрд. долл.)[4]

[1] По данным Федеральной службы государственной статистики РФ
[2] По данным Министерства экономики республики Беларусь
[3] По данным Агентства республики Казахстан по статистике
[4] По данным ЮНКТАД

Согласно индексу привлечения ПИИ, на который влияют объемы поступления ПИИ и их доля в ВВП страны, лучше всего справляется с задачей привлечения инвесторов среди стран ТС Казахстан (7 место по данным 2011 года). Второе место занимает Россия (19 место), и аутсайдером является Республика Беларусь (38 место)[1]. По данным Всемирного Банка, за 2012-2013 годы в странах ТС наблюдается улучшение инвестиционного климата (рейтинг Doing Business): РФ поднялась со 118 до 112 места, Беларусь – с 60 до 58 места и Казахстан – с 56 на 49 место. Однако, несмотря на это, страны ТС занимают далеко не первые места, хотя положение их различно. Это связано как с внешними, так и с внутренними факторами, оказывающими влияние на инвестиционную привлекательность стран. Наблюдается значительное отставание России от стран-партнеров, что является серьезной проблемой для нашей страны. В настоящий момент руководство активно занимается улучшением инвестиционного климата. Так, например, 27 декабря 2012 года состоялось заседание Государственного совета «О повышении инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации и создании благоприятных условий для развития бизнеса», на котором были обозначены проблемы развития как регионов, так и государства в целом, а также предложены такие меры, как создание необходимой для инвестиций инфраструктуры, налоговое стимулирование инвестиций, формирование привлекательных тарифных условий для инвестиций и другие.

Хотелось бы обратить внимание на то, что в 2012 году В. В. Путин, поставил задачу поднять страну на 20-е место к 2018 году в рейтинге Doing Business. На наш взгляд, эти планы сложно осуществимы в поставленные сроки. Однако, безусловно, необходимо прикладывать все возможные усилия для достижения поставленной цели. Очень важно то, каким именно путем это будет происходить. В последние годы инвестиционный климат рассматриваемых стран улучшился во многом благодаря успешным преобразованиям в таких областях, как налогообложение (Россия и Беларусь) и регистрация предприятий (Казахстан). Наиболее инвестиционно-привлекательными секторами являются: в России - добывающая промышленность, коммуникации, товары массового потребления, сфера услуг; в Беларуси – автомобилестроение, жилищное строительство, гостиничный бизнес, пищевая, перерабатывающая промышленность; в Казахстане - цветная и чёрная металлургия, химическая, лёгкая, пищевая промышленность, машиностроение, также нефтепереработка и производство стройматериалов.

Стоит обратить внимание на то, что одним из важнейших факторов обеспечения экономического роста является сбалансированная инвестиционная политика государства, стратегически нацеленная на поддержание экономического и политического равновесия в долгосрочном планировании. Немаловажную роль здесь играет уровень влияния государства на экономику. По степени экономической свободы, согласно данным рейтинга Heritage Foundation, среди исследуемых стран лидирует Казахстан (68 место), в то время как Россия (139 место) относится к группе стран с преимущественно несвободной экономикой. Беларусь (153 место) характеризуется как страна с несвободной экономикой.

[1] По данным ЮНКТАД

Существует множество препятствий для привлечения инвестиций в страны Таможенного союза. Их можно сгруппировать следующим образом: законодательные политические, экономические социальные. Для борьбы с существующими проблемами, по нашему мнению, следует принимать такие меры, как: поиск компромисса между властью, населением, политическими партиями и прочими политическими организациями; повышение эффективности борьбы с преступностью; сдерживание инфляции; упрощение налогового законодательства; повышение процентных ставок по депозитам и вкладам для мобилизации средств населения, налоговые льготы банкам, отечественным и иностранным инвесторам; создание общего рынка стран СНГ со свободным движением факторов производства.

Проблемы трудовой миграции из стран СНГ в Россию

Арсентьева Алёна Олеговна
НИУ ВШЭ (СПб)
Научный руководитель: докт. физ.-мат. наук, проф. Перекрест Владимир Терентьевич

Трудовая миграция в странах СНГ стала масштабным и значимым социально-экономическим явлением. Основной причиной трудовой миграции является дифференциация стран СНГ по социально-экономическим показателям. На фоне свертывания производства и снижения уровня жизни, некоторые государства региона (например, Россия и Казахстан), отличаются социально-экономической стабильностью, емким рынком труда и высоким уровнем заработной платы. Эти факторы в сочетании с географической близостью, безвизовым режимом, «прозрачностью» пересечения границ, общностью культуры и языка, наличием родственных связей и деловых отношений формируют потоки трудовых мигрантов внутри СНГ в пользу России и Казахстана. Трудовая миграция представляет собой многогранное социально-экономическое явление, которое играет противоречивую роль в развитии стран СНГ, в т.ч. и России. Все это подтверждает необходимость изучения трудовой миграции из стран СНГ в Россию.

Цель исследования – оценить влияние ситуации на рынках труда в странах СНГ на потоки трудовой миграции в Россию. Метод исследования - статистический анализ эмпирической базы данных по состоянию рынков труда в странах СНГ и трудовой миграции в Россию и построение методом главных компонент факторной модели влияния индикаторов напряженности на рынках труда стран СНГ на потоки трудовой миграции в Россию. Создание общего правового поля для миграции и труда имеет место на региональном уровне во всех интеграционных объединениях, в том числе, на пространстве СНГ. Трудовую миграцию из стран СНГ в Россию регулируют различные нормативно-правовые документы: международные, многосторонние и двусторонние соглашения между странами СНГ, нормативно-правовые акты федерального и регионального уровня. Запланированный на ближайшую перспективу экономический рост, даже при реальном повышении производительности труда невозможен без масштабного пополнения трудовых ресурсов за счет миграции. Масштабы трудовой миграции в Россию в течение последнего десятилетия стабильно увеличивались. Статистика фиксирует официальную или регистрируемую часть трудовой миграции, но общий масштаб ежегодной трудовой миграции в Россию в разы превышает

регулируемую составляющую. Наибольшее количество трудовых мигрантов в России – из стран СНГ. Начиная с 2007 г. и по настоящее время их количество значительно превышает количество трудовых мигрантов из стран дальнего зарубежья и составляет более 70%. Наибольшее число трудовых мигрантов пребывает в РФ из таких стран как Узбекистан, Таджикистан и Украина. На их долю приходится 31%, 16% и 10% соответственно от общего количества мигрантов. В России в 2010 г., согласно официальной данным, более 80% легальных иностранных работников было занято в пяти основных видах экономической деятельности: строительстве – 36,3%, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий – 16,6%, обрабатывающей промышленности – 13,5%, операциях с недвижимым имуществом, аренде и предоставлении услуг – 9,9%, сельском и лесном хозяйстве – 9,1%. Трудовая миграция в Россию продолжает оставаться в значительной степени мужским занятием. Средний возраст мигрантов — 32–33 года, причем около 70% из них моложе 40 лет. Несмотря на молодой возраст, более половины мигрантов имеют собственную семью и детей. Более половины мигрантов являются единственными кормильцами в семье; при этом многие (35–40%) имеют трех и более иждивенцев. Только четверть трудовых мигрантов не имеют семьи и иждивенцев. Материалы опроса, проведенного МОМ в 2006 г., показывают, что в трудовой миграции в Россию участвуют преимущественно люди со средним уровнем образования и профессиональной подготовки. Треть мигрантов имеет среднее специальное образование, а другая треть – общее среднее[1]. Источниками данных, оценивающих состояние рынков труда в странах СНГ и потоки трудовой миграции из стран СНГ в Россию, являются данные национальных статистических служб стран СНГ, Межгосударственного статистического комитета СНГ; Международной Организации по миграции (МОМ).

Проведенный анализ собранной информации и построенной факторной модели методом главных компонент позволил выявить два основных фактора влияния состояния рынков труда стран СНГ на потоки трудовой миграции в Россию: «Фактор интегрированного воздействия ситуации в сфере занятости стран СНГ на интенсивность трудовой миграции в Россию» и «Фактор воздействия уровня безработицы в странах СНГ на интенсивность трудовой миграции в Россию». При этом первый фактор по степени своей существенности в 5,5 раз превосходит второй, непосредственно связанный с уровнем безработицы.

Международная интеграция в сфере аудита

Баранова Анна Павловна, Васильева Мария Александровна
Ярославский Государственный Университет им. П.Г. Демидова
Научный руководитель: докт. экон. наук, доц. Королева Галина Александровна

Ведущие страны развитого рынка в Европе и Америке имеют многовековой опыт проведения аудита, в то время как в России аудит стал активно развиваться лишь в конце XX века. На этапе зарождения российского аудита влияние мирового опыта на развитие рынка аудита в России было огромным. Основные решения по аудиту принимались тогда не на базе сопоставления, а на базе прямого использования западного опыта.

[1] Данные Федеральной службы государственной статистики в Российской Федерации.

В настоящее время ситуация на отечественном рынке аудита в целом соответствует общемировым тенденциям. Следует отметить, что российский аудит выходит на международный уровень, поэтому в настоящее время становится особенно актуальным изучение международной интеграции в сфере аудита. Предоставлением аудиторских услуг сегодня занимаются многие аудиторские компании, как мелкие, так и крупные. Самые крупные аудиторские компании мира входят в состав так называемой «большой четверки»: PricewaterhouseCoopers, Deloitte, Ernst&Young, KPMG (табл. 1).

Таблица 1. **Выручка аудиторских компаний «большой четверки» на российском рынке аудита за 2011 год**[1]

Наименование организации	**Суммарная выручка за 2011 год (млн. руб.)**	**Прирост выручки за год (%)**	**Доля выручки от аудита (%)**
KPMG	9 326,6	18.8	61
PwC	8 745,2	10.0	54
Deloitte	8 640	9.3	42,6
Ernst&Young	7 860	9.2	73,5

Некоторое время тому назад в мире было 8 крупнейших аудиторских фирм, и назывались они, соответственно «большая восьмерка». Однако в 1989 году в результате слияния Deloitte, Haskins and Sells и Touche Ross образовалась компания Deloitte & Touche, а в результате слияния Ernst & Whinney и Arthur Young - Ernst & Young. Таким образом, известная нам «восьмерка» неожиданно превратилась в «шестерку». В 1998 году произошло слияние Price Waterhouse и Coopers & Lybrand, а в 2002 году из «пятерки» крупнейших аудиторских компаний мира «выбыла» Arthur Andersen. Причиной неудачи стало обвинение компании в соучастии в фальсификации отчетности компании Enron. Помимо «большой четверки» к крупнейшим российским компаниям – участникам аудиторских сетей относятся: «БДО Юникон» (сеть BDO International), «ВКR-Интерком-Аудит», «Росэкспертиза» (MRI), «РСМ Топ-Аудит» (RSM Int.), «ФБК» (PKF) и другие. Таким образом, в настоящее время наблюдается тенденция интеграции отечественных аудиторско-консалтинговых компаний в мировые сети. Ярким примером международной интеграции является вступление в 2002 году одной из крупнейших аудиторских компаний «БДО Юникон» в международную сеть BDO International, которая представляет собой сеть компаний, являющихся независимыми юридическими лицами и ведущих деятельность по всему миру. В числе клиентов BDO (по данным на начало 2011 года) — Bank of America, Banco Santander, Diners Club, Electrolux, Ericsson, Kodak, Lufthansa, Michelin, Siemens, Thyssen, T-Mobile, Visa и др.

Интеграция «БДО Юникон» в международную сеть придала новое направление развитию ее российских клиентов, получивших в лице компании надежного партнера для выхода на мировые рынки капитала, осуществления первичного размещения акций или привлечения инвестиций от западных финансовых институтов, необходимым условием которого является проведение аудита по международным стандартам. Интеграция «БДО Юникон» в BDO International существенно расширила клиентскую базу «БДО Юникон» и привело к росту выручки. По данным агентства экономической информации «Прайм», выручка «БДО Юникон» в 2000 году составляла 432,1

[1] Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА», http://raexpert.ru/

млн рублей. В 2003 году выручка составила уже 749, 8 млн руб. За 3 года выручка компании увеличилась более чем на 70%. А среди клиентов фирмы появились такие крупные компании, как «Газпром», РЖД, «Аэрофлот», UC Rusal, АФК «Система», Банк Москвы, «Лукойл», ТНК-ВР и др.

На наш взгляд, международная интеграция в сфере аудита обладает рядом преимуществ для российских компаний: укрупнение и универсальность аудиторских организаций; выход на международный рынок; широкий географический охват/разветвленная региональная сеть, мобильность; работа по унифицированным стандартам; применение стандартов, знаний и опыта зарубежных коллег; повышение качества аудита; увеличение числа крупных клиентов; рост доверия к советам аудиторов.

Проблемы развития инвестиционных процессов в странах Таможенного союза в условиях региональной интеграции

Березницкая Анна Николаевна
СПб Государственный экономический университет, аспирант
Научный руководитель: канд. филос. наук Бондарев Андрей Кимович

Благоприятные перспективы для повышения глобальной конкурентоспособности государств ЕврАзЭС в области инвестиционной политики обусловлены наличием потенциально емкого рынка Сообщества, сложившейся технической структурой, общностью реформаторских задач по модернизации экономики, стратегии развития промышленных предприятий и производств. Центральной задачей стран Таможенного союза становится вопрос формирования новой инвестиционной политики, обеспечивающей эффективное взаимодействие в треугольнике «наука – бизнес – государство», объединяющей научно-технические, экономические, финансовые и организационные возможности стран в области инновационной деятельности.

Проблемам инвестиционного сотрудничества в условиях региональной экономической интеграции на постсоветском пространстве посвящено значительное число работ российских ученых и экспертов: Абалкин Л.И., Вардомский Л.Б., Барковский А.Н., Богомолов О.Т., Глазьев С.Ю., Глухарев Л.И., Головнин М.Ю., Кочетов Э.Г., Красавина Л.Н., Либман А.М., Минакир П.А., Некипелов А.Д., Толмачев П.И., Фаминский И.П., Шишков Ю.В., Хейфец Б.А. и другие. Первоочередным вопросом развития инвестиционных процессов в странах Таможенного Союза, по мнению ряда экспертов, является сдвиг от торговли в сторону приоритетов инвестиционного сотрудничества, где позитивный эффект интеграции может быть максимален. В этом контексте встает вопрос расширения производственной кооперации. Внутри Таможенного Союза есть пласт производственной кооперации, унаследованный с советских времен. Однако гораздо интереснее интеграционные тенденции, возникшие в постсоветское время. Так, большой потенциал сотрудничества просматривается в инновационной сфере, например между сколковским проектом в России и рядом аналогичных проектов в Казахстане, в частности с инновационным парком «Алатау». Если говорить о новых проектах производственно-технологической кооперации, то можно привести пример компании «ГСС Сухого», рассматривающей возможности совместного производства узлов, компонентов и комплектующих с машиностроительными предприятиями Единого Экономического Пространства. Российские Железные Дороги совместно с Гомельским

вагоностроительным заводом производят вагоны-дефектоскопы, на которые есть твердые заказы от железных дорог трех стран. В сфере радиоэлектроники минское научно-производственное объединение «Интеграл» и КБ «Дисплей» совместно с российской компанией «Ангстрем» производят радиолокационные станции, пользующиеся уверенным спросом не только на постсоветском пространстве, но и далеко за его пределами — в Италии и странах Мексиканского залива. Потенциал дальнейшего развития интеграционного взаимодействия очень велик. Перспективно развитие скотоводства в Северном Казахстане: наличие идеальных условий и огромный открытый рынок России. Сегодня Россия ежегодно ввозит порядка 700 тысяч тонн говядины, импортируя ее с весомыми таможенными пошлинами, а потенциал ближайших соседей внутри единой таможенной территории не используется.

Очевидные области взаимовыгодной кооперации стран единого экономического пространства, в том числе в расчете на мировой рынок, — это космос, атомная промышленность, и все, что касается инноваций (совместные технопарки, инновационные инкубаторы). А вот грузовой и легковой автопром, сельскохозяйственное и железнодорожное машиностроение, пищевая и легкая промышленность — это высоко конкурентные зоны, где уже идет либо возможна жесткая конкуренция российских, белорусских и казахстанских производителей. Необходимо согласованное определение приоритетов промышленной политики стран Таможенного Союза. Однако на сегодняшний день существуют серьезные противоречия между национальными стратегиями и интересами отдельных стран внутри Единого Экономического Пространства, с одной стороны, и Единого Экономического Пространства как общего рынка и единого субъекта мировой экономики — с другой. Так, с точки зрения единого экономического субъекта нецелесообразно развивать автосборочное производство полного цикла в Казахстане (логично сделать ставку на российский автопром), мясо-молочное производство надо развивать в Белоруссии, а не в России или Казахстане и так далее. Другими словами, следует максимально реализовывать конкурентные преимущества каждой из стран, не пытаясь дублировать мощности и отрасли. При этом реализация такого сценария, очевидно, неприемлема для каждой из стран в отдельности по целому ряду политических и социальных причин.

Интеграция мировых стандартов аудиторской деятельности в практику аудита в РФ

Броян Тосун Джасмович, Мовсесян Геворк Карапетович
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова, студенты
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Королева Галина Александровна

Актуальность сопоставления российских и международных стандартов обусловлена усилением общемировых интеграционных процессов, которые сопровождаются, с одной стороны, конвергенцией стандартов аудиторской деятельности, а с другой - желанием каждой страны защитить национальные интересы, в том числе с помощью усиления конкурентоспособности своих предприятий на мировом рынке. Бухгалтерская отчетность - это основной документ, отражающий состояние и результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Потенциальные инвесторы заинтересованы в достоверности бухгалтерской отчетности. Следовательно, необходимо

составлять бухгалтерскую отчетность, используя правила, которые известны и понятны западным инвесторам. Также следует осуществлять аудиторские проверки с применением действующих на Западе методов и процедур с целью подтверждения достоверности проверяемой бухгалтерской отчетности. Исходя из этого, возникает необходимость в качественном переводе стандартов с английского языка на русский, учитывая при этом различия в практиках делового оборота РФ и стран, разрабатывающих МСАД. Под МСАД понимаются все стандарты, утвержденные Комитетом по международным стандартам аудита и заданиям, обеспечивающим уверенность (International Auditing and Assurance Standards Board - IAASB), а также Кодекс этики, утвержденный Международным советом по стандартам этики бухгалтерских и аудиторских организаций (International Ethics Standards Board for Accountants - IESBA). В настоящее время МСАД включают: 36 стандартов аудита; 2 стандарта по особым проверкам; 3 стандарта по прочим заданиям; 2 стандарта по сопутствующим услугам. Состав и содержание МСАД в целом совпадают с российскими стандартами. Однако есть и отличия, в т.ч.: - из сорока трех МСАД четыре не имеют аналогов в российском законодательстве. При этом по трем из них уже есть проекты ФСАД, опубликованные в июле 2012 г. и прошедшие процедуру публичного обсуждения; - многолетняя практика принятия российских стандартов аудита всегда базировалась на более или менее удачном переводе международных аналогов. Поэтому не следует изобретать что-то принципиально новое, ведь МСАД имеют гораздо более длительную историю разработки, внедрения и конкретного применения. Другое дело, что работа над МСАД никогда не заканчивается - в них постоянно вносятся изменения, принимаются различные комментарии и рекомендации по практическому применению тех или иных норм. В РФ поправки к нормативно-правовым актам, регулирующим аудиторскую деятельность, принимаются значительно реже. Следующие четыре МСАД не имеют аналогов среди ФСАД, причем соответствующие проекты стандартов даже не разрабатываются. "Оценка искажений, выявленных в ходе проведения аудита". Искажения ниже данного уровня расцениваются как очевидно незначительные и могут не анализироваться на этапе завершения аудита. При этом необходимо оценить не только размер искажения, но и его природу, например тот факт, может ли выявленное искажение быть присуще целому классу транзакций и, соответственно, оказаться существенным для отчетности в целом. "Обзорная проверка промежуточной финансовой отчетности, проводимая независимым аудитором организации" (включает расширенные процедуры и тесты, направленные на изучение системы внутреннего контроля и проверку принципа непрерывности деятельности). "Задания, обеспечивающие уверенность, отличные от аудита и обзорных проверок исторической финансовой информации". "Отчет по результатам проверки систем внутреннего контроля аудируемого лица, отчетность которого составляет специализированная организация" (общие рекомендации по проведению проверок лиц, отчетность которых составляет специализированная организация). Российское аудиторское сообщество, включая регулятора аудиторской деятельности, давно осознает необходимость унификации национальных стандартов со стандартами, общепризнанными на мировом рынке. Возможны три варианта решения данной задачи. Гармонизация (изменение всех ФСАД до МСАД); по этому пути в настоящее время движется РФ, но принятие закона осложняется трудностями перевода специальных

терминов и непосредственным изменениям самих МСАД в процессе мировой глобализации. В настоящее время 36 стандартов полностью адаптированы, 4 – находятся на заключительной стадии.

В настоящее время в Российской Федерации МСА создают неоднозначную ситуацию: с одной стороны, государство не требует беспрекословного соблюдения положений международных стандартов аудита, выдвигая при этом требование соблюдения национальных стандартов аудита; с другой стороны, в данный момент ситуация на рынке такова, что аудиторские организации, которые не могут осуществлять свою деятельность в соответствии с МСА, упускают возможность участия в конкурентной борьбе за потребителей аудиторских услуг. Ошибочно думать, что МСАД - это фиксированный свод стандартов. В связи с нестабильностью мировой экономики многие принципы пересматриваются, особенно в последние годы. Например, в декабре 2011 г. - марте 2012 г. были приняты 2 новых Стандарта, 3 Стандарта были пересмотрены по существу. Они вступят в силу начиная с аудита финансовой отчетности, подготовленной за 2013 г. Как видно, гармонизировать стандарты раз и навсегда не получится. Необходимо отслеживать процессы, происходящие в международном сообществе. Перед аудиторским сообществом остро стоят следующие проблемы адаптации МСАД в Российской Федерации: сложность содержания стандартов и их структура; частота, объем и сложность изменений, вносимых в стандарты; трудность использования малыми и средними аудиторскими, а также бухгалтерскими фирмами; потенциальная нехватка знаний у тех, кто должен применять стандарты; в российском законодательстве МСА не привязаны к системе правового регулирования.

Сценарии развития Таможенного союза с учетом опыта ведущих интеграционных объединений

Бугаев Максим Андреевич
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. геогр. наук Лачининский Станислав Сергеевич

Российская Федерация с момента своего образования входит в ряд международных группировок (СНГ, ШОС, ОДКБ, БРИКС, АТЭС), но нарушение принципа поэтапного продвижения приводит к тому, что большая часть данных организаций существует в рамках конкретных задач. Данный факт приводит к тому, что на их базе трудно сформировать динамично развивающееся интеграционное объединение. Создание Таможенного союза (ТС) в пределах территории стран участниц: России, Беларуси и Казахстана, представляет успешный опыт появления интеграционных форм более высокого уровня. Однако осуществление данного плана, с учетом международного опыта, требует соблюдения ряда правил и условий, одним из которых является поэтапный характер интеграции стран-участниц в рамках каждого следующего уровня интеграции с постепенным переходом от стадии таможенного союза к общему рынку и затем экономическому союзу. В дальнейшем, при благоприятном сценарии развития Таможенного союза, существует возможность для его расширения за счет вхождения новых государств-участников. Необходимо помнить, что последующие кандидаты данной организации должны быть на одном уровне социально-экономического развития с уже принятыми. Игнорирование этого принципа может привести к внутренней разобщенности объединения и его нестабильности. На примере

Европейского Союза видно, что страны Новой Европы так и не смогли полностью влиться в Союз, не говоря уже о таких аутсайдерах, как Греция и Португалия. На основе сравнительно-картографического метода исследования был составлен ряд карт, отображающих возможные варианты развития Таможенного союза. С одной стороны - быстрое расширение за счет вхождения ряда стран Средней Азии, а с другой – постепенное поэтапное образование более высоких форм интеграции на базе ТС. В данной работе представлен сравнительный анализ Таможенного союза с ведущими мировыми интеграционными объединениями, такими как: ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР и Андское сообщество (до образования Союза южноамериканских наций). Исходя из данного сопоставления, были сделаны сценарии возможного развития Таможенного союза. Наиболее близкими группировками по степени интеграции для ТС оказались Андское сообщество и МЕРКОСУР. ЕС и Таможенный союз сложно сравнивать друг с другом, так как уровень развития интеграционных процессов в них существенно отличается. В данном случае возможен только временной и качественный прогноз формирования в пределах ТС тех этапов интеграции, которые были пройдены странами Европейского Союза. Если сравнивать ТС и НАФТА, то экономико-правовая база Таможенного союза сильно уступает странам североамериканского соглашения о свободной торговле. Вследствие этого, требуется более детальная проработка правовых норм между странами- участницами. Однако есть и общие черты, прежде всего - ярко выраженные страны- лидеры в обоих интеграционных образованиях, такие как: Россия (ТС) и США (НАФТА).

В настоящий момент в рамках Таможенного союза формируется единое таможенное пространство и общие органы управления. Дальнейшее развитие, исходя из опыта южноамериканских интеграционных объединений, сводится к созданию общего рынка и единой экономической зоны, в которой будут действовать согласованные кредитно-денежная и внешнеэкономическая политики.

БРИКС – новый формат интеграции стран-лидеров развивающегося мира

Вергун Алла Николаевна
Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Костюнина Галина Михайловна

В данной статье автор хотела бы проанализировать историю возникновения и ключевые особенности нового интеграционного блока БРИКС, рассмотреть взаимодействие его участников между собой, проанализировать экономическое состояние каждой из стран, процесс институциализации, причины их объединения и реакцию на появление новой структуры со стороны стран Запада. События первого десятилетия XXI в. свидетельствуют в пользу прогнозов тех, кто полагает, что к середине текущего столетия в глобальной расстановке сил произойдут сдвиги, в результате которых впервые за последние 500 лет западные державы перестанут доминировать. Одной из существующих черт происходящей трансформации мирового порядка является меняющаяся роль так называемых восходящих держав. Она затрагивает проблему статусности государств и

определения их места в неформальной иерархии международных экономических и политических отношений. В таких условиях меняющегося глобального порядка все большее внимание привлекает к себе термин «БРИКС» (BRICS), который объединяет в себе первые буквы пяти стран - Бразилии, России, Индии, Китая и Южной Африки.

Целью данного доклада является выяснить, как происходила эволюция концепции БРИКС, а также проанализировать, какую роль эти страны занимают на мировой арене и в международных экономических отношениях.

Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи: выявление причин восхождения стран БРИКС на мировой арене; анализ научных дискуссий, развернувшихся в последнее десятилетие вокруг термина-акронима БРИКС; определение основных тенденций эволюции концептуальной структуры термина в каждой из стран-участниц; определение основных этапов институционализации БРИКС; анализ влияния мирового финансового и экономического кризиса на развитие стран БРИКС; выявление инвестиционной привлекательности каждой из стран БРИКС. Автором активно использовались исследования и статистические данные, предоставленные такими международными организациями и банками, как Международный Валютный Фонд, ЮНКТАД, инвестиционный банк «Goldman Sachs», «Deutsche Bank». Также были использованы материалы национальных организаций стран БРИКС. Современный мир вступает в новую эпоху. Он становится более демократичным, более открытым для взаимодействия разных участников. На сцену выходят новые глобальные игроки, меняющие прежние правила игры, создающие новые возможности развития для себя и других.

Российские страховые компании на рынке Германии: шансы и ограничения проникновения

Виташевская Виктория Николаевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Кузнецова Наталья Петровна

Оценка возможности и перспектив выхода российских компаний на открывающиеся для них рынки актуальна, особенно в рамках присоединения России к ВТО. Это касается финансового рынка вообще и рынка страхования в частности, не только из-за распространения глобальной сетевой экономики, но и потому что ТНК при входе на новые национальные рынки требуют формирования системы финзащиты. Возможность выхода российских страховых компаний на немецкий страховой рынок интересна для оценки по нескольким причинам. Во-первых, рынок страхования Германии традиционно считается одним из самых стабильных в Европе, даже несмотря на негативные последствия финансового кризиса для отрасли, отмеченные некоторыми экспертами[1]. Соответственно, опыт выхода на рынок такого уровня развития представляется полезным для дальнейшего развития российских страховщиков. Во-вторых, в рамках присоединения России к соглашению ВТО, рынок страхования станет более открытым в долгосрочной перспективе, что будет стимулировать компании увеличивать конкурентные преимущества и искать выходы на иностранные рынки. Таким образом, по сути, рынок страхования России станет гораздо более открытым уже менее чем через

[1] Оценка агентства Moody's

десятилетие, поэтому компании рынка страхования должны начинать готовиться к изменениям и проводить соответствующую внутреннюю политику, в том числе и в области поиска внешних рынков сбыта своих услуг.

Непосредственно к рассмотрению проблемы существования возможности в перспективе выхода российских компаний на рынок страхования Германии следует подходить с точки зрения сравнения национальных страховых рынков. В целом, рынок страхования Германии гораздо более развит и исторически стабилен, чем рынок России. Тем не менее, эти факты свидетельствуют не об отсутствии шансов вообще, а о низких шансах проникновения даже лидеров рынка страхования в России на немецкий страховой рынок в ближайшее время. При сопоставлении уровней развития и объемов рынков, очевидно, что даже лидеры российского страхования не могут занять значимую долю немецкого страхового рынка, поскольку рынки страхования России и Германии находятся на разных ступенях развития и по показателю совокупных страховых премий и по индикатору премий, собранных лидерами страховой отрасли. Кроме того, формирование законодательной базы для взаимопроникновения страховщиков на национальные рынки в обеих странах еще не завершено, что увеличивает шансы российских страховщиков в перспективе выйти на рынок страхования Германии. В обеих странах процесс формирования юридической базы в целом для страхового рынка и для доступа на рынок иностранных компаний в частности формировался длительное время. В России процесс взаимопроникновения тормозится отсутствием четко прописанного нормативного регулирования. В Германии следующим этапом формирования законодательной базы предполагалось введение режима платежеспособности SolvencyII с 1 января 2014 года[1].Однако на данный момент количество страховщиков, которые не успеют привести свою деятельность в соответствие с Директивой, достигает 43%[2]. В связи с этим новый срок вступления в силу SolvencyII прогнозируется экспертами рынка на начало 2015 года[3]. Таким образом, немецкие страховые компании будут в течение 2х лет адаптироваться к новому режиму, а затем привыкать к нему, что также даст для российских компаний время для подготовки к проникновению на рынок. К тому же изменения законодательства уменьшит стабильность отрасли, что косвенно облегчит доступ на рынок компаниям. На основе изложенных фактов подтверждается выдвинутая ранее гипотеза о наличии возможности проникновения российских страховщиков в будущем на рынок страхования Германии. Тем не менее, российские компании, стремящиеся к выходу на рынок страхования Германии, столкнутся со следующими препятствиями: Необходимость приведения финансовой отчетности к требуемым стандартам. Длительность процесса лицензирования, подчинение требованиям проверяющего. Необходимость адаптации маркетинговой стратегии к условиям нового рынка.

Вход на развитый страховой рынок для компаний третьих стран с развивающимися рынками затруднен с экономической, законодательной и бюрократической точек зрения, но перспективы такого выхода для российских страховщиков на рынок страхования Германии существуют. При динамичном

[1] Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II)
[2] Ernst &Young The European Solvency IIResearch
[3] Ibid.

развитии российского страхового рынка, нацеленного на внедрение новых информационно-коммуникационных, финансовых, управленческих, инновационных, маркетинговых технологий экспансии, возможность успешного входа российских компаний на рынок страхования Германии будет реальна через 7-10 лет.

Интеграция законодательства России в международное право на примере новых правил трансфертного ценообразования

Гаврилова Алена Юрьевна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Погорлецкий Александр Игоревич

Трансфертные цены - любые цены определенные не рыночным путем для достижения коммерческой цели относительно получения прибыли конкретного предприятия, также они могут быть использованы с целью снижения налогового бремени или перераспределения прибыли между подразделениями холдинга[1]. На сегодняшний день трансфертное ценообразование регулируется в более чем 30 странах, при этом в большинстве случаев они сформировались под влиянием ОЭСР. В середине 2011 г. Россия также приняла Закон[2], который дополнил первую часть Налогового кодекса РФ новым разделом V.1 регулирующим вопросы трансфертного ценообразования и налогового контроля в этой сфере. Его положения приближены к международным принципам трансфертного ценообразования, в частности к рекомендациям ОЭСР. Ниже представлен краткий обзор основных положений, регулирующих трансфертное ценообразование в России.

1. Взаимозависимые лица. Определение взаимозависимых лиц в российском законодательстве схоже с определением, которое представлено в Модельной конвенции ОЭСР в отношении налогов на доходы и капитал. В частности, лица признаются взаимозависимыми, если особенности отношений между ними могут оказать влияние на условия или результаты заключенных сделок либо экономические результаты деятельности этих лиц. При этом основным критерием является доля прямого или косвенного участия одной организации в другой, которая равна до 25%.

2. Цены и налогообложение. Закон устанавливает особенности признания цен рыночными при применении регулируемых цен. По общему правилу регулируемые цены признаются рыночными. Однако в случае установления минимальной и (или) максимальной предельной цены, ограничений на надбавки к ценам, скидки к ним, а также иных ограничений на размеры рентабельности или прибыли по сделкам необходимо соотносить применяемые цены с интервалом фактически сложившихся на рынке цен (рентабельности) с учетом особенностей расчета интервала, установленных Законом.

3.**Контролируемые сделки.** К контролируемым сделкам относятся в основном сделки между взаимозависимыми лицами и отдельные виды сделок между лицами, не являющимися взаимозависимыми. В отношении сделок в

[1] Иванова Е.В. Трансфертное ценообразование в компаниях холдингового типа: Правила трансфертного ценообразования в России // Вестник ОГУ. 2010. № 8 (114). С. 20-25

[2] Закон N 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения»

области внешней торговли к данным сделкам будут относиться: все сделки с взаимозависимыми лицами (без ограничений); сделки с третьими лицами, предметом которых являются товары мировой биржевой торговли (нефть, нефтепродукты, черные и цветные металлы, минеральные удобрения и др.) если сумма доходов по сделкам превышает 60 млн. руб.; сделки с резидентами офшоров, если сумма доходов по сделкам превышает 60 млн. руб. Что касается сделок на внутреннем рынке, то контролироваться будут следующие из них: с российскими взаимозависимыми лицами, если сумма сделок в течение года превышает 3 млрд. руб. в 2012 г. (2 млрд. руб. – в 2013 г. и 1 млрд. руб. с 2014 г.); с российскими взаимозависимыми лицами, если одна из сторон сделки является плательщиком единого налога на вмененный доход или единого сельскохозяйственного налога и сумма сделок в течение года превышает 100 млн. руб.; с российскими взаимозависимыми лицами, если сумма сделок в течение года превышает 60 млн. руб. при наличии одного из следующих обстоятельств: Объект сделки – полезное ископаемое, облагаемое налог на добычу полезных ископаемых по адвалорной ставке; Сторона сделки - резидент особой экономической зоны или одной из сторон сделки является участник проекта «Сколково», уплачивающий налог на прибыль по ставке 0%.

3. Методы, используемые при определении рыночных цен. При определении рыночных цен в контролируемых сделках, налогоплательщик имеет право использовать следующие методы: метод сопоставимых рыночных цен, метод цены последующей реализации, затратный метод, метод сопоставимой рентабельности и метод распределения прибыли. При этом метод сопоставимых рыночных цен является приоритетным, а метод цены последующей реализации приоритетный в случае перепродаже товаров без переработки.

Пройдет время, прежде чем новые правила будут апробированы на практике и разъяснены официально с целью устранения возможных неясностей. Тем временем для снижения рисков, сопряженных с российскими правилами трансфертного ценообразования, рекомендую налогоплательщикам тщательно проверять внутригрупповые сделки, разрабатывать стратегию защиты и готовить документацию по обоснованию применяемых цен.

Международные транспортные коридоры как фактор развития в рамках ЕврАзЭС

Гапочка Александр Александрович
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук Ефимова Елена Глебовна

С 2001 года Россия наряду с Казахстаном, Таджикистаном, Киргизией и республикой Беларусь является членом ЕврАзЭС. Географическое и геополитическое расположение стран сообщества уникально: страны ЕврАзЭС располагаются между Европой и Азией, крупными промышленными регионами, что обуславливает большой транзитный потенциал. В странах располагается множество функционирующих и создаваемых автомобильных и железнодорожных коридоров, с помощью которых можно осуществлять транспортировку груза как в направлении Восток-Запад, так и Север-Юг, таких, например, как Транссиб, ТРАСЕКА, автомагистраль «Западная Европа – Западный Китай». В настоящее время транзитный потенциал стран Сообщества практически не используется: по оценкам экспертов, через территорию

сообщества транзитом проходит только половина возможного объема грузопотоков. Всего же по ней перевозится 1% от общего объема грузопотока между Европейским союзом и странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

Основным видом перевозки товаров между Европой и Азией является перевозка морем. Среди конкурентных преимуществ при этом можно выделить низкую стоимость доставки, прочные связи с клиентской базой, а также высокое качество предоставляемых услуг. Основное, и возможно единственное, преимущество сухопутных перевозок – время доставки грузов, которое зачастую оказывается в 2-3 раза меньше по сравнению с морскими маршрутами за счет более высокой скорости и меньшей дистанции. Именно это конкурентное преимущество и необходимо использовать странам ЕврАзЭС при предоставлении транзитных услуг. К сожалению, существует множество барьеров, препятствующих реализации транзитного потенциала Евразийского экономического сообщества. Условно их можно разделить на материальные и нематериальные. К первому виду препятствий могут быть отнесены плохое состояние путей сообщения – автомобильных и железных дорог и искусственных сооружений на них; устаревший парк подвижного состава, не позволяющий увеличивать скорость и объем перевозок; несоответствие дорог международным стандартам качества; нехватка мощностей пограничных переходов и логистических центров. К нематериальным барьерам относят разрешительную систему осуществления грузовых перевозок, необоснованные издержки при пересечении границ, различного рода сборы и дополнительные налоги со стороны контрольно-надзирательных и местных органов, регулярный и произвольный контроль по определению веса груза и т.д. Нефизические барьеры являются наиболее существенным фактором сдерживания развития транспортных перевозок. Указанные выше барьеры существенно затрудняют привлечение транзита. Для их устранения, на наш взгляд, целесообразно использовать следующие методы: *Интеграция* национальных транспортных систем как основной инструмент преодоления ряда барьеров путем проведения согласованной транспортной политики, гармонизации и совершенствования национальных нормативных документов и т.д. Согласованная инвестиционная политика по развитию приоритетных инвестиционных проектов для реализации транзитного потенциала и взаимной торговли между государствами-членами ЕврАзЭС, направленных на: строительство приоритетных участков железных и автомобильных дорог; строительство логистической и приграничной инфраструктуры; обновление вагонного парка. Строительство новых транспортных коридоров и модернизация существующих требует денежных средств. Таковыми в наибольшей степени представляются Северный коридор Трансазиатской железнодорожной магистрали (с дальнейшим выходом на Транссиб) и автомагистраль Западная Европа - Западный Китай протяженностью почти 10 000 км. Для России, Казахстана, республики Беларусь и других государств членов ЕврАзЭС интеграция транспортной инфраструктуры может обеспечить дополнительный доход и стать надежной основой региональной экономической интеграции.

Международная экономическая интеграция как механизм сдерживания "валютных войн"

Грачев Григорий Владимирович
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Лякин Александр Николаевич

Проблемы взаимосвязей мировых экономик, и процесса экономического роста под воздействием этих взаимосвязей находятся под пристальным наблюдением экономистов-исследователей. Традиционно выделяется ряд факторов, создающих дополнительный продукт, added value для мировой экономики: действия инноваторов, инвестиции, позволяющие получить новые продукты для всей экономики и, в конечном счете, обеспечивающие экономический рост и т.д. Как правило, в качестве таких драйверов экономического развития выступают частные агенты: как физические лица (например, изобретающие новую технологию, позволяющую существенно повысить эффективность деятельности общества), так и частные компании (например, инвестирующие в разработку или добычу, ставящие своей целью получение прибыли, но при этом косвенно способствующие развитию мировой экономики). В то же время, иногда подобную функцию выполняет и государство, осознанно или неосознанно берущее на себя функцию агента экономического роста. Очевидно, что большинство государств в данном случае действуют не в интересах всеобщего блага, а в интересах граждан этого государства. Заинтересованность действий государств, их ориентация (вполне объяснимая) на благополучие собственного населения предполагает и то, что действия государств могут оказывать негативное влияние на общемировой экономический рост, при этом позитивно влияя на само государство.

Экономический рост также представляет серьезный интерес для исследования. Существует целый ряд методов, позволяющих воздействовать на экономический рост и способствующих расширению экономической активности, однако одним из наиболее доступных методов воздействия, находящихся в арсенале средств государственной власти, является использование механизмов денежно-кредитной политики и контроля курса национальной валюты. В истории мировой экономики значительное число стран прибегало к этим методам, предоставляя дополнительные преференции отечественным товаропроизводителям, путем искусственного занижения курса национальной валюты. На мой взгляд, сейчас современная мировая экономика находится в состоянии, когда целый ряд стран, готовы прибегнуть к этим мерам для поддержания собственной экономики. Примеры развитых стран (Япония, Швейцария), в разное время становившихся прибежищами мирового капитала, показывают, что регулирование экономики жесткими мерами, воздействием на валютный курс зачастую дает плоды. Большинство стран мира открыто признают вредоносность так называемых «валютных войн», настаивают на собственном в них неучастии и предостерегают другие государства от подобных шагов. Тем не менее, я убежден, что ключевой вызов, стоящий сейчас перед мировой экономикой - способность сохранить мир от нового витка валютных войн. Нестабильность темпов роста китайской экономики (а вслед за ней и других азиатских экономик, прямо или косвенно связанных с экономикой Поднебесной), все еще не окончившийся долговой кризис еврозоны продолжают оставаться главными факторами риска, потенциально способствующими и соблазняющими руководство некоторых

стран найти легкие пути решения проблем и использовать валютный канал как инструмент придания дополнительной конкурентоспособности своей экономике. Одним из механизмов нейтрализации этой угрозы могло бы стать создание наднациональной организации, обладающей возможностями минимально воздействовать на политику стран, провоцирующих валютные войны. Современная мировая экономическая система создает достаточно широкий потенциал для интеграционных объединений на разных уровнях взаимодействия. Ключевыми причинами, по которым несколько стран или целая группа стран создают или вступают в тот или иной союз, представляющий собой интеграционную группу с разной степенью вовлеченности, являются экономические причины: желание упростить торговые режимы со странами-соседями, получить преференции на внешних рынках, извлечь дополнительную выгоду. В то же время, есть целый ряд международных союзов, которые не несут прямой экономической выгоды ее членам, но являются необходимым элементом макроэкономической и геополитической инфраструктуры мира: Организация Объединенных Наций, Всемирный Банк и т.д. Структура (возможно созданная в рамках Всемирного Банка) объединяющая крупнейшие экономики мира и определяющая корректность проводимой государством денежно-кредитной политики позволила бы нивелировать риск разрастания крупномасштабных валютных войн. Очевидно, что такая организация должна обладать полномочиями, не навязывающими напрямую денежно-кредитную политику государству (это элемент государственной независимости), но стимулирующими его к отказу от чрезмерного использования валютных механизмов повышения конкурентоспособности своей экономики

Применение сетевого подхода в рамках исследования процесса распространения RFID-технологий

Григорьева Анастасия Сергеевна
Санкт-Петербургский университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Погорлецкий Александр Игоревич

В настоящее время одним из способов повышения конкурентоспособности компании является непрерывная разработка и внедрение инноваций: новые продукты, новые стратегии освоения рынка, новые технологии, повышающие эффективность ее работы. Вследствие чего в научных кругах достаточно актуальным является вопрос о разработке моделей внедрения и продвижения нововведений на рынок. Основой для развития данного направления служат два теоретических подхода: диффузионная модель Роджерса[1] и модель восприятия технологий Дэвиса[2]. Несмотря на широкую популярность вышеобозначенных исследований, их результаты не лишены недостатков. Поэтому большинство современных экономистов, опираясь на предыдущие достижения и, анализируя существующую рыночную ситуацию, стараются предложить более актуальные решения по продвижению той или иной инновации. В рамках этого исследования нам хотелось бы рассмотреть возможность применения сетевого подхода для анализа процесса внедрения и

[1] Rogers E. Diffusion of innovations. 5th ed. Free Press, 2003.
[2] Venkatesh V., Davis F. A model of the antecedents of perceived ease of use: development and test. Decision Sciences. 27(3)

продвижения технологий радиочастотной идентификации (RFID) на B2B рынок. Так как в настоящее время ни одно предприятие не может существовать изолированно от других участников, следовательно, изучать бизнес-процессы оторвано от окружающей среды - бессмысленно. На базе предшествующих исследований была построенная модель, описывающая как сам процесс распространения инновации, так и факторы, влияющие на него. Сам процесс, согласно подходу Роджерса, состоит из пяти этапов: знание, убеждение, решение, реализация и подтверждение. Что же касается факторов, оказывающих непосредственное влияние на принятие или отказ потребителя от RFID-технологии, то особое внимание следует уделить параметрам технологии и самой компании, а также характеристикам лица, принимающего финальное решение о ее внедрении. Однако на все из вышеперечисленных факторов, несомненно, будет влиять так называемая окружающая среда, в которой происходят бизнес-процессы, то есть сеть. Так, например, в процесс создания RFID вовлечено большое количество субъектов: поставщики комплектующих, разработчики, производители, органы стандартизации, интеграторы, потребители и многие другие институты. Они обмениваются товарами, финансовыми средствами и информацией, несомненно, являясь звеньями сети. Это создает предпосылки для изучения процесса интернационализации RFID-компаний через призму сетевого подхода.

Для реализации рассматриваемой модели был выделен ряд субъектов, имеющих отношение к RFID: разработчики, производители, потребители, поставщики комплектующих, бизнес-сообщество, государственные и надгосударственные институты, органы стандартизации. Обозначенный круг состоит из основных субъектов сети, заинтересованных в распространения RFID-технологий. Взаимодействие этих участников происходит как на национальном, так и на межнациональном уровнях уже с момента зарождения самой идеи новой модификации продукта, вследствие необходимости разработки наиболее востребованного и конкурентоспособного RFID решения. Таким образом, происходит постоянный обмен знаниями, позволяющий совершенствовать данное технологическое направление, что в свою очередь способствует широкому распространению RFID во многих странах. Однако тесное взаимодействие участников на межнациональном уровне пока несколько затруднено, в связи с отсутствием единых стандартов, норм и правил по работе с данной технологией. Можно заключить, что модели распространения RFID возможно исследовать в рамках сетевого подхода, по причине присутствия большого числа заинтересованных лиц, способных оказывать значительное влияние на ускорение или замедление рассматриваемого процесса, а также наличия таких областей применения, где использование RFID повлечет за собой значительные изменения для многих экономических субъектов.

Привлечение прямых иностранных инвестиций в РФ: интеграционные аспекты

Давыдов Александр Сергеевич
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, аспирант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Воронин Михаил Сергеевич

Рациональное распределение и перераспределение капитала увеличивает эффективность мировой экономики за счет переноса капитала из развитых

стран с избытком этого фактора, в развивающиеся страны, испытывающие недостаток капитала для достижения и сохранения высоких темпов экономического роста. При условии наличия на мировом рынке совершенной конкуренции, подразумевающей абсолютную открытость национальных экономик, процесс международного движения капитала приводит к постепенному выравниванию уровня экономического развития между странами мира, решая глобальную проблему неравномерности в доходах между жителями разных регионов Земли. При этом такое движение капитала между странами является одним из существенных факторов интеграции стран-доноров и стран-получателей инвестиций, поскольку может повлечь за собой не только увеличение денежного оборота между странами (в виде дивидендов, процентов, выплачиваемых в пользу страны-донора), но и усилить обмен полезной информацией, обеспечить возможность для обмена технологиями. При значительном объеме инвестиций создаются предпосылки для гармонизации законодательства стран-участников инвестиционного процесса, что является важным шагом на пути к дальнейшей экономической интеграции.

Однако в силу отсутствия условий совершенной конкуренции и значительности элементов монополии и олигополии, а также в силу проведения большинством стран протекционистских политик в тех или иных областях, привлечение капитала в экономику страны-получателя инвестиций обусловлено не только внешними факторами, но и внутренними – такими как налогообложение инвестиций. Государства, традиционно выступавшие субъектами международных экономических отношений, вынуждены конкурировать друг с другом за привлечение капитала, создавая на своей территории свободные от налогового бремени экономические зоны, облегчая доступ к национальным рынкам путем снижения административных барьеров. При этом в поисках доноров страны, нуждающиеся в инвестициях, вынуждены делать шаги в сторону интеграции со странами, являющимися потенциальными инвесторами. На практике данный процесс находит отражение в реформировании тех разделов внутреннего законодательства стран-получателей инвестиций, которые применимы к инвестиционным процессам: гражданское законодательство, налоговое законодательство, правила бухгалтерского учета. Помимо привлечения капитала как такового, важным аспектом для стран-получателей инвестиций является диверсификация привлекаемых инвестиций с акцентом на слаборазвитые отрасли и регионы страны, а также с акцентом на качественные характеристики привлеченного капитала, в частности долгосрочность инвестиций и их форма, которая приоритетно должна заключаться в передаче современных технологий стране-реципиенту инвестиций. Для того чтобы привлечь в экономику страны инвестиции, соответствующие критериям, изложенным выше, правительству страны необходимо всесторонне разработать и осуществлять осознанную инвестиционную политику. Одним из ключевых аспектов такой политики является создание эффективного налогообложения иностранных инвестиций, которое бы одновременно стимулировало приток инвестиций определенного типа и препятствовало безвозмездной эксплуатации ресурсов страны иностранными инвесторами. Для обеспечения притока прямых иностранных инвестиций в российскую экономику, а также для дифференциации таких инвестиций по нуждающимся регионам и отраслям – необходимо разработать федеральную программу развития регионов за счет различий в их налоговом окружении. Такая программа должна учитывать следующие аспекты:

Необходимо определить стратегические отрасли хозяйства для каждого региона, то есть отрасли, развитие которых имеет для него критическое значение. В отношении таких стратегических отраслей правительство региона должно иметь больше полномочий в части предоставления налоговых льгот. Необходимо отслеживать уровень L-преимуществ[1] регионов, граничащих с Россией, с целью поддержания более высокого уровня L-преимуществ в российских пограничных регионах. Это позволит избежать создания за рубежом производственных мощностей, продукция которых будет затем экспортироваться в Россию при минимальных импортных таможенных пошлинах. При предоставлении налоговых льгот, правительство региона должно быть уверено в том, что бюджетный эффект от создания нового производства превысит размер предоставленных льгот, и, следовательно, региональный бюджет не пострадает. Более развитые регионы России должны иметь меньше возможностей для предоставления налоговых льгот, чем слаборазвитые дотационные регионы. Необходимо постоянно осуществлять развитие налоговой системы России для борьбы с недобросовестными компаниями, которые могут использовать налоговые льготы с целью уменьшения налогового бремени без создания позитивного эффекта на экономику региона и страны в целом.

Азербайджан и интеграционные процессы: официальная позиция и ее объяснения

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

Рассмотрим позицию Республики Азербайджан по отношению к вступлению в Таможенный союз и Всемирную Торговую Организацию. По заявлению Президента Азербайджана Ильхама Алиева, в разработке собственной позиции в отношении вступления в различные глобальные и региональные интеграционные объединения Азербайджан исходит в первую очередь из целесообразности подобных шагов. По словам И. Алиева, на сегодняшний день экономическая ситуация в стране довольно устойчивая: страна располагает и достаточным количеством валютных резервов, и диверсифицированной самодостаточной экономикой, и богатыми залежами природных ресурсов вкупе с развитой системой транспортной логистики и выгодным географическим положением. «От добра добра не ищут. Если мы увидим на самом деле реальные перспективы сделать еще лучше, то тогда конечно мы войдем в любое объединение. У нас нет никаких табу в этом плане».[2] В выработке своей позиции по экономической интеграции официальный Баку исходит в первую очередь из соображений целесообразности. Президент Алиев отметил: «там, где мы

[1] L- преимущества – это показатель, характеризующий набор привлекательных для инвестора параметров региона - John H. Dunning, Rajneesh Narula. Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring (Routledge Studies in International Business and the World Economy), 1995

[2] Интервью Президента Азербайджана Ильхама Алиева телеканалу «Россия 24» (ВИДЕО) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.trend.az/news/politics/2102538.html (дата обращения: 26.02.2013)

видим, что эта интеграция принесет нам дополнительные экономические выгоды, там мы, конечно же, активно участвуем. Где мы видим, что она не принесет ничего, либо даже оттянет нас назад, то относимся достаточно сдержанно».[1] В качестве примера Президент привел тот факт, что Азербайджан до сих пор не стал членом ВТО, несмотря на постоянные предложения со стороны Организации. По словам И. Алиева, анализ возможных положительных и отрицательных последствий вступления страны в ВТО показал, что на данном этапе развития экономики страны это навредит сельскому хозяйству, фермерству, частному предпринимательству и местному производству. [2] Кроме того, по словам председателя Центра экономического и социального развития Вугара Байрамова, одним из основных препятствий на пути вступления Азербайджана в ВТО является его статус: торговая организация намерена принять Азербайджан в свои ряды в качестве развитой страны Азербайджан, в свою очередь, хочет вступить в организацию в качестве развивающейся страны.[3] Независимые эксперты не разделяют точку зрения г-на Алиева. Так, можно согласиться с главой Центра экономических исследований Губадом Ибадоглу, который отметил, что в Азербайджане не проводились широкие обсуждения относительно позитивных и негативных сторон вступления страны в ВТО с участием экспертов и представителей бизнеса. На его взгляд, унификация экспортно-импортных пошлин с правилами ВТО, упрощение таможенных процедур способствовали бы выходу азербайджанских товаров на международные рынки. В невступлении Азербайджана в ВТО больше заинтересованы монополии, контролирующие экономику, включая экспорт-импорт, считает эксперт. Непрозрачность таможенных процедур, административные препоны, монополизация препятствуют формированию в Азербайджане конкурентоспособной экономики, обеспечивающей долгосрочное развитие страны.[4] Азербайджан не подписал Договор о зоне свободной торговли стран СНГ, 2011 года. Прохладно относится официальный Азербайджан и к возможности присоединения к Таможенному союзу и Единому экономическому пространству. И здесь определяющую роль играет мнение президента Алиева: «Мы исходим из того, чем это нам может помочь. И тут мы пока, честно говоря, для себя особых выгод не увидели».[5] Единственным многосторонним объединением стран СНГ, в котором страна участвует, остается ГУАМ – группировка, созданная без участия России. Однако и здесь серьезной активности страна не проявляет. Таким образом, в данный момент Азербайджан занимает позицию неприсоединения по отношению и к ВТО, и к интеграционным соглашениям стран СНГ с участием России.

---

[1] Там же.

[2] Интервью Президента Азербайджана Ильхама Алиева телеканалу «Россия 24» (ВИДЕО) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.trend.az/news/politics/2102538.html (дата обращения: 26.02.2013)

[3] İldırım. ÜTT Azərbaycana hansı şərtləri qoyub? [Электронный ресурс]. – URL: http://ann.az/az/utt-az%C9%99rbaycana-hansi-s%C9%99rtl%C9%99ri-qoyub-arasdirma/ (дата обращения: 26.02.2013)

[4] Ильхам Алиев против вступления Азербайджана в ВТО [Электронный ресурс]. – URL: http://www.contact.az/docs/2012/Economics&Finance/122600022807ru.htm#.USyxj_Lcz51 (дата обращения: 26.02.2013)

[5] Интервью Президента Азербайджана Ильхама Алиева телеканалу «Россия 24» (ВИДЕО) http://www.trend.az/news/politics/2102538.html (дата обращения: 26.02.2013)

Развитие интеграции России в мировой рынок услуг

Ерещенко Виктория Юрьевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Капусткин Вадим Игоревич

Как известно, во второй половине XX века в мировой экономике наблюдался длительный экономический подъем, которому сопутствовали растущая производительность труда, увеличение деловой активности, повышение платежеспособности населения и другие факторы ускорения темпов экономического роста. Всё вышеперечисленное обусловило рост спроса на уже вовлеченные в мировой торговый оборот услуги, а также требовало расширения спектра торгуемых услуг. В настоящее время степень развития сферы услуг является одним из критериев развитости общества. В современных условиях глобализации и углубления международного разделения труда, происходит интеграция услуг в сферу промышленного производства, что способствует повышению его эффективности, поскольку, в сущности, ни одно производство не способно эффективно функционировать без развитой системы логистики, транспорта, информационного обеспечения, сервисного обслуживания, комплекса маркетинговых, страховых, финансовых и других услуг. Со второй половины XX века в мировой экономике происходят структурные сдвиги, а именно наблюдается неуклонный рост доли услуг в ВВП развитых стран с 60% в 1980 г. до 80% в 2011 г. В России доля услуг в ВВП в 1989 г. составляла 33% , а в 2011 г. - 59%. Интересен тот факт, что уже к 1995 г. данный показатель находился на уровне 56%. Столь резкое увеличение доли отраслей сферы услуг в ВВП в начале 1990-х гг. произошло на фоне деиндустриализации российской экономики, наряду с кризисом отраслей сельскохозяйственного производства. Иными словами, роль сферы услуг возросла лишь относительно, в условиях глубокого экономического спада, ознаменовавшего начало постсоветского периода. На сегодняшний день темпы развития сферы услуг России сдержанны по сравнению с мировыми тенденциями, которые свидетельствуют об увеличении разнообразия и масштабов международной торговли услугами. По данным за 2011 доля России в международной торговле услугами составляет всего 1,3 %, что подтверждает необходимость интеграции России в мировой рынок услуг. Существенным продвижением в данном направлении стала ратификация Россией Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), в рамках ее присоединения к ВТО. Развитие мирового рынка услуг невозможно без механизма регулирования. В связи с этим, выше отмеченное ГАТС, первое соглашение, определяющее правила международной торговли услугами, заслуживает особого внимания. Выработка указанного соглашения в ходе Уругвайского раунда торговых переговоров несомненно является значительным шагом вперед в контексте дальнейшего развития третичного сектора экономики. Примечательно, что один из важнейших принципов ГАТС касается дальнейшей либерализации доступа на рынок услуг. Однако нельзя утверждать, что страны-участницы ВТО не используют протекционистских мер при осуществлении торговли услугами, так как ГАТС, наряду с другими рамочными соглашениями ВТО, предусматривает широкий спектр тарифных и нетарифных ограничений для защиты национальных экономик. Россия в соответствии с ГАТС взяла на себя обязательства по 116 подсекторам услуг. Степень обязательств различается в зависимости от сектора и способа поставки

услуг. Согласно достигнутым договоренностям Россия сможет использовать различные инструменты защиты отечественных поставщиков услуг от иностранной конкуренции. В работе рассмотрены обязательства России в различных областях услуг. Например, в секторе телекоммуникационных услуг настоящее ограничение на участие иностранных провайдеров в капитале компаний, предоставляющих такие услуги (49%), будет действовать в течение четырех лет, затем оно подлежит отмене. В ряде секторов, а именно – в области энергетических услуг, части транспортных услуг и медицинских услуг, будут действовать более жесткие условия для иностранных поставщиков услуг, чем этого требует действующее законодательство. Автором также изучены последствия присоединения России к ВТО в сфере образовательных и строительных услуг. В целом, на отечественном рынке ожидается снижение стоимости услуг наряду с повышением их качества вследствие увеличения конкуренции со стороны иностранных поставщиков услуг. Ввиду расширения спектра, предоставляемых деловых услуг, предприятия, пользующиеся различными их видами, снизят издержки предпринимательской деятельности, что приведет к росту производительности. Станут доступными для производственной деятельности ресурсы, которые прежде расходовались на поиск и получение лицензии.

По оценкам экспертов либерализация барьеров для прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в сектор услуг увеличит российское потребление на 5,2%, что составит 70 % от общей выгоды от присоединения России к ВТО. В этой связи стоит отметить возможность расширения инвестиционного сотрудничества: с целью осуществления ПИИ в Россию зарубежные поставщики услуг будут заинтересованы в осуществлении слияний и поглощений, а также в создании совместных предприятий с российскими компаниями. Таким образом, российские поставщики услуг, которые станут частью или партнером ТНК, смогут повысить конкурентоспособность предоставляемых услуг и эффективность своей деятельности. Отечественные компании, которые окажутся непривлекательными в качестве партнеров для инвесторов, останутся независимыми и могут столкнуться с необходимостью уйти с рынка, в случае если они не выдержат конкуренции со стороны зарубежных поставщиков услуг.

Энергетический диалог России и ЕС: вчера, сегодня, завтра

Есипова Дарья Евгеньевна, Рендакова Мария Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студенты
Научный руководитель: канд. экон. наук Подоба Зоя Сергеевна

Несмотря на существующие разногласия в некоторых вопросах, взаимоотношения России и Европейского Союза на данный момент представляют собой взаимовыгодное партнерство. Целью данной работы является изучение тенденций взаимодействия, а также проблем, возникающих в процессе сотрудничества сторон, и их влияния на формат диалога в будущем. На сегодняшний день Россия является основным поставщиком нефти, природного газа, урана и угля в страны Европейского Союза. Наблюдается неуклонный рост энергоносителей в структуре импорта ЕС из России. В 2001 г. доля российских топливно-энергетических товаров в импорте ЕС составила

59,1%, в 2005 г. – 64,4%, в 2010 г. – 65%[1]. Особенно заметно ее увеличение в 2011 г., когда она возросла до 74%, в которые, согласно данным двенадцатого Обобщающего доклада Энергодиалога Россия-ЕС, входят 34% чистого импорта отечественного газа, 33% импорта нефти и 30% - угля. В период 2000-2008 гг. наблюдался непрерывный рост объемов импорта основных энергоресурсов из России в ЕС: поставки газа возросли со 119 млрд. м^3 до 134 млрд. м^3, нефти – со 112 млн. т до 185 млн. т, угля – с 15 млн. т до 56 млн. т. Несмотря на сокращение импорта в 2009 г. вследствие финансового и экономического кризиса, 2010 г. вновь показал тенденцию роста. Увеличению поставок энергоресурсов из России в страны ЕС в дальнейшем будут способствовать территориальная близость стран, существующая инфраструктура и исторический опыт успешного сотрудничества. Евросоюз придает особое значение энергетической безопасности и стабильности, чему способствует реализация совместных с Россией проектов, которые обеспечат в будущем бесперебойные поставки топливно-энергетических товаров в страны Европы. Одним из таких масштабных проектов является «Северный поток», представляющий собой газопровод, проложенный по дну Балтийского моря и соединяющий два берега: российский в районе Выборга и германский в районе Грайфсвальда. Данный проект снизит стоимость транспортировки российского газа, так как на пути «потока» нет транзитных государств, а также параллельно увеличит импорт газа в страны ЕС на 50%[2]. Не менее важным является строительство «Южного потока», который будет снабжать российским газом Южную и Центральную Европу по дну Черного моря.

Формирование единой энергетической политики между Россией и странами ЕС сопровождается рядом проблем. В частности, проблема энергетической безопасности и необоснованной политизации темы «энергозависимости» Европы являются серьезными препятствиями на пути к сотрудничеству, что проявляется в законодательном ограничении притока российского капитала и контроле над поставками энергоносителей. Со своей стороны Россия препятствует свободному доступу западных компаний к своим энергоресурсам, за что обвиняется в энергетическом национализме. Кроме того, следует отметить отсутствие единого мнения стран-членов ЕС в отношении диалога с Россией. В то время как Франция и Германия стремятся к поддержанию долгосрочных энергетических контактов, Литва и Польша намерены сокращать взаимодействие с Россией. Также серьезным препятствием в реализации энергетических проектов являются неразрешенные геополитические споры. Не менее остро стоит проблема транспортировки российских энергоресурсов из-за их крайне неравномерного распределения, а также износа основных фондов в нефтяной инфраструктуре, который ведет, по данным Минэкономразвития РФ, к необходимости привлечения в РФ инвестиций в размере 120-130 млн. долл.[3] Следует отметить, что, несмотря на неуклонный рост экспорта сырья, число вовлекаемых в освоение месторождений в России продолжает падать и параллельно ухудшаются

[1] Рудакова, Е. К. Проблемы и перспективы энергетического сотрудничества России и ЕС // Власть. 2012. №4. С. 59-64.

[2] Костицына, К. В. Отношения России и Европы: энергетический аспект // Вестник удмуртского университета. 2010. №1. С. 75-78

[3] Рудакова, Е. К. Проблемы и перспективы энергетического сотрудничества России и ЕС // Власть. 2012. №4. С. 59-64

характеристики разрабатываемых месторождений, что подрывает энергетическую безопасность государства. Однако выгода, получаемая Европейским Союзом и Россией от взаимодействия друг с другом, велика. Страны заинтересованы в тесном сотрудничестве, и это должно служить стимулом для решения существующих проблем. Растущие потребности экономик ЕС требуют максимальной энергетической безопасности, то есть надежных поставок, в то время как для России Союз в настоящий момент является важнейшим рынком сбыта основных товаров в структуре экспорта, поэтому тесное взаимодействие нашей страны и ЕС в перспективе будет продолжаться.

Влияние развития процесса интеграции России в международную торговую систему на экономику Санкт-Петербурга и Ленинградской области

Кашаев Тимур Равшанович
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Капусткин Вадим Игоревич

Процесс интеграции представляет собой одно из самых бурно развивающихся явлений современной мировой экономики. Учитывая, что традиционно главными акторами международных отношений признаются страны, то исключительную важность приобретает вопрос того, как этот процесс сказываются на экономике отдельных регионов стран. Именно поэтому тема данного доклада приобретает исключительную актуальность.

Целью данного доклада является изучение и выявление основных положительных и отрицательных тенденций интеграции России в международную торговую систему на примере одного из ключевых в экономическом смысле регионов – Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Ввиду своего географического положения данный регион представляет 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. Таким образом, интеграция России в ВТО, сопровождаемая снижением тарифных барьеров и другими мерами, может рассматриваться как положительное явление для данного региона. Однако это не означает, что, например, после присоединения России к ВТО стоит ожидать какого-то качественного скачка в связях с иностранными компаниями, так как те страны и компании, которые имели возможность и которые изначально рассматривали рынок данного региона как исключительно важный, на протяжении уже долгого времени занимают здесь свою нишу. Следовательно, в такой ситуации стоит ожидать укрепления уже существующих экономических связей с традиционными партнерами и, возможно, появление небольшого числа новых компаний. Подобная тенденция отрицательно скажется на тех отраслях промышленности, которые являются слабо развитыми в вышеупомянутых субъектах России. Наиболее проблемным в регионе на данный момент является положение легкой промышленности, которая не готова к конкуренции с дешевой китайской продукцией. В эту же группу можно отнести продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, продукцию химической промышленности и каучука, металлов и изделий из них, текстиля и

обуви, которые представляют основную группу импорта Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Санкт-Петербург является в высокой степени импортозависимым субъектом. Так за первое полугодие 2012 г. экспорт Санкт-Петербурга сократился на 8,9% - до 9,8 миллиарда долларов, импорт вырос на 14,3% - до 16,6 миллиарда долларов[1], тогда как экспорт Ленинградской области за этот же период составил 8,1 миллиарда долларов (рост - 25,9%), а импорт - 2,6 миллиарда долларов (сократился на 8,9%)[2]. Такая зависимость Санкт-Петербурга определяет ряд угроз и слабостей экономики и промышленности этого субъекта, которые могут усилиться интеграцией. Среди подобных угроз стоит отметить возможность формирования неблагоприятной ситуации, при которой любое даже незначительное отрицательное явление в мировой экономике, а тем более в экономиках основных поставщиков и традиционных партнеров, повлечет за собой перебои в поставках продукции, услуг, а также комплектующих на рынки данного региона. С другой стороны данный регион при правильной работе в сфере логистики может укрепить свое положение как крупного транспортного узла, который будет притягивать к себе экономические и торговые потоки. Это обуславливается, кроме того, тем обстоятельством, что рассматриваемый регион непосредственно граничит с государствами – членами Евросоюза – Финляндией и Эстонией. Так 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 [3]. 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) [4].

Процесс интеграции России в международную торговую систему может иметь как положительное, так и отрицательное влияние на регионы страны в зависимости от спецификации каждого отдельно взятого субъекта. Так для Санкт-Петербурга и Ленинградской области этот процесс означает укрепление традиционно сильных и развитых отраслей экономики, и ослабление традиционно слабых, ввиду усиления конкуренции со стороны иностранных производителей.

Макао – китайский Лас-Вегас XXI века

Кекеева Данара Эрдниевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Попова Людмила Валерьевна

Португальцы были первыми европейцами, прибывшими к берегам Китая в XVI веке и сумевшими установить с ним прочные и долговременные торговые отношения. Кроме того, они в 1557 году основали на территории Китая первую европейскую колонию Макао, местоположение которой было выбрано весьма

[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: 27.02. 2013).
[2] Ленобласть за полгода увеличила внешнеторговый оборот до 10 млрд долл [Электрон. ресурс]: http://spb.ria.ru/politics/20120830/499357661.html (дата обращения: 27.02. 2013).
[3] Петербург в I полугодии увеличил в 3 раза иностранные инвестиции [Электрон. ресурс]: http://spb.ria.ru/business/20120817/499167252.html (дата обращения: 27.02. 2013).
[4] Объем иностранных инвестиций в экономику Ленобласти в I кв вырос втрое [Электрон. ресурс]: http://spb.ria.ru/business/20120529/498061428.html (дата обращения: 27.02. 2013).

удачно: она находилась на пересечении важных морских путей, по которым велась торговля между Китаем и другими странами, такими как Япония, Малайзия, Филиппины и страны Европы. Важным историческим рубежом для Макао стал XX век - важный период как в мировой истории, так и в истории Китая. Перемены затронули и Макао: китайские власти на протяжении всего XX века пытались оспорить Лиссабонский договор 1887 года, окончательно определивший статус колонии и закрепивший за португальцами право на «вечное пользование» Макао. После возвращения Макао под юрисдикцию КНР в 1999 году произошли существенные перемены как в политической, так и в экономической жизни колонии: превращение Макао в «китайский Лас-Вегас» и функционирование его в рамках политики «одна страна, две системы».

На сегодняшний день более 70% доходов бюджету Макао приносит игорный бизнес, бары, ночные клубы. Во многом благодаря развитию казино и игорных домов в городе очень низкий процент безработицы: по последним данным, в 2010 году он достиг рекордно низкого показателя за последние 10 лет и составил 2,8%. Быстро развивается туристическая сфера Макао. Существует целая система развлечений для туристов из Гонконга, Тайваня и других близлежащих городов, налажена система водного транспорта для всех желающих посетить город азартных игр, роскошных отелей и казино. Макао обладает особой системой налогообложения и контроля над игорным бизнесом. Несмотря на то, что туризм составляет 2/5 ВВП, а в сфере услуг, зачастую тесно связанной с игорным бизнесом, занято более 80% населения, Макао развивается как финансовый центр, на территории которого действуют более 20 банков с преобладающим большинством иностранных банков. Макао развивает и другие сферы промышленности: рыболовство, текстильная промышленность, табачная промышленность и др. Наряду с торговыми компаниями Китая и Гонконга значительное место в торговой сфере города занимают японские компании.

Инвестиционное соглашение между КНР, Республикой Корея и Японией и его значение в контексте региональной интеграции в Северо-Восточной Азии

Ким Су Ир
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Попова Людмила Валерьевна

В мае 2012 года представители трех стран Северо-Восточной Азии (КНР, Республики Корея и Японии) договорились о подписании трехстороннего инвестиционного соглашения, которое призвано стать одним из шагов в направлении укрепления взаимных экономических связей и развития интеграционных процессов в данном регионе. Известно, что страны находятся в процессе обсуждения и согласования полноценного трехстороннего соглашения о свободной торговле, и вышеупомянутое инвестиционное соглашение может послужить импульсом для более активной работы в данном направлении. Это важно, прежде всего, с точки зрения позитивного влияния региональных объединений на страны, в них входящие, - таким образом азиатские экономики хотят укрепить свое влияние в масштабах мирового хозяйства. Тот факт, что данное соглашение, переговоры по которому начались еще в 2007 году, - первый официальный документ, объединивший три крупнейшие азиатские экономики, говорит о том, что эти страны находятся в

начальной стадии интеграции де-юре, несмотря на достаточно высокие показатели интеграции де-факто (объем взаимного и внутрирегионального товарооборота, интенсивность торговли, доля взаимных инвестиций и др.). Важно отметить, что довольно большое значение имеет торговля компонентами внутри региона; особенно это касается поставок в КНР из Японии и Республики Корея и вытекающей из этого роли КНР как «сборочного цеха». С этим связаны прямые иностранные инвестиции двух стран в КНР.

Известно, что между рассматриваемыми странами существуют достаточно серьезные политические (происходящие из исторических) и экономические противоречия, которые зачастую препятствуют установлению конструктивной дискуссии и с чем связаны столь длительные сроки переговоров по данному соглашению. Каждая из трех сторон преследует свои интересы, и с помощью данного соглашения пытается получить наиболее выгодные для себя условия. Для Японии важным вопросом является инвестиционное законодательство в КНР по отношению к иностранным контрагентам, в частности, его прозрачность, механизмы разрешения споров и защита интеллектуальной собственности. Корейская сторона, чьи компании строят на территории КНР заводы по производству высокотехнологичной продукции (что неизбежно приводит к проблемам, связанным с защитой интеллектуальной собственности), также акцентировала на этом внимание. Новое инвестиционное соглашение призвано обеспечить большую защиту иностранных инвестиций, прав интеллектуальной собственности, а также усилить роль наднациональных (международных) механизмов разрешения споров, касающихся иностранных инвестиций, с помощью обязательства стран переработать соответствующие нормативные акты. Соглашение является мерой либерализации внутрирегиональных иностранных инвестиций; кроме того, оно содержит положения о т.н. «национальном режиме», согласно которому инвестиции иностранных и отечественных компаний подвержены одинаковому регулированию. Отдельно стоит отметить тот факт, почему страны в первую очередь пришли к инвестиционному соглашению, а не соглашению о свободной торговле. Соглашения о свободной торговле охватывают более широкий круг вопросов и, соответственно, требуют больше времени для согласования; стоит также принять во внимание стремление стран защитить чувствительные для себя сектора экономики (сельское хозяйство для Японии и Республики Корея и промышленность для КНР). В области международной торговли у трех стран больше противоречий (и меньше желания и возможности идти на уступки без ущерба для собственной экономики), нежели в инвестиционной сфере. В целом, стороны сходятся во мнении, что трехстороннее сотрудничество по своей сути является более продуктивным, чем развитие существующих двухсторонних соглашений по отдельности. Очевидно, что трехсторонний инвестиционный пакт сыграет большую роль в усилении инвестиционных связей и увеличении ПИИ между странами Северо-Восточной Азии. Однако, данное соглашение (помимо, собственно функциональной роли) следует рассматривать как знак того, что дело сдвинулось с мертвой точки, и как первый реальный шаг в сторону региональной интеграции.

Энергетический аспект в региональной экономической интеграции

Качесова Анастасия Эдуардовна, Кокарева Ксения Андреевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студенты
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Капусткин Вадим Игоревич

На современном этапе развития все больше возрастает зависимость экономик различных стран друг от друга, национальные хозяйства становятся более открытыми для внешнего мира, и, следовательно, усиливаются интеграционные тенденции. Постепенно формируются региональные экономические группировки, включающие страны, схожие по уровню развития и расположенные вблизи друг от друга. С давних пор ученые предпринимают попытки объяснить необходимость региональной экономической интеграции. Среди причин выделяют: экономические предпосылки (значение товарных потоков между странами-участницами); желание данных стран укрепить свою оборону и обеспечить защиту от внешних врагов; желание достичь странами-участницами какой-то общей цели (например, социальной стабильности, увеличения объемов производства); устранение факторов ограниченности ресурсов, сырья в целях обеспечения энергетической безопасности.

Причиной образования региональной экономической группировки не может являться какой-либо один фактор, но энергетический аспект можно назвать одним из основополагающих. Энергетика выступает в качестве интегрирующего фактора, способствующего развитию сотрудничества между странами. Доказательством может служить история создания Европейского союза. Первый шаг в сторону его образования был сделан в 1951 г., когда Бельгия, Германия, Нидерланды, Люксембург, Франция, Италия подписали договор об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), который вступил в силу в 1952 г. Создание ЕОУС было предпринято для стимулирования развития экономики стран-участниц объединения, экономической и политической реконструкции Западной Европы. Энергетический аспект также отчетливо прослеживается и в ряде других региональных интеграций, в том числе в НАФТА и в СНГ. В этой связи представляется интересным оценить важность энергетического аспекта в качестве интегрирующего фактора, и рассмотреть его влияние на создание региональных экономических группировок на примере некоторых из них.

Валютная интеграция на постсоветском пространстве: формы проявления, тенденции и перспективы

Корепанов Антон Алексеевич
Санкт-Петербургский университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Сутырин Сергей Феликсович

Валютная интеграция представляет собой сотрудничество стран в сфере международной торговли и финансов, которое направлено на снижение экономических барьеров между ними, повышение конкурентоспособности их производителей, укрепление валютно-финансовой системы, что в конечном итоге стимулирует экономический рост, приводит к улучшению качества жизни. Одной из важнейших целей валютной интеграции является усиление позиций национальных (наднациональных) валют, увеличение потенциала их использования в международных расчетах и в качестве резервной валюты.

Процессы экономической интеграции на постсоветском пространстве, начавшиеся сразу после распада СССР, создали предпосылки для валютной интеграции. Разноскоростной и многоуровневый характер модели развития экономической интеграции в рамках СНГ (Зона свободной торговли (ЗСТ) – ЕврАзЭС – Таможенный союз (ТС) – Единое экономическое пространство (ЕЭП) – Евразийский экономический союз) определил различные формы валютной интеграции между странами. Так, например, существование ЗСТ, первой стадии экономической интеграции, стимулирует использование национальных валют в платежно-расчетных операциях, простейшую форму валютной интеграции. Особую роль на данном уровне интеграции играет Межгосударственный банк. Банк является участником национальных платежных систем России, Армении, Беларуси, Казахстана, Киргизии и Таджикистана. Данная модель предоставляет возможность проводить платежи, номинированные в национальных валютах государств-участников Межгосударственного банка и прежде всего направлена на обслуживание внешнеэкономических операций в рамках СНГ. Даже в годы мирового финансового кризиса банк добивался фантастических результатов: общий оборот по расчетам в рублях Межгосударственного банка вырос на 66,3% в 2008г. и на 71,5% в 2009г. до 71,5 млрд. руб. Причем доля российского рубля в общем обороте национальных валют увеличилась с 89% в 2007г. до 95,5% в 2009г., а доля в обороте всех валют – с 23,26% до 24,72% соответственно.[1]

Более сложные формы валютной интеграции развиваются в рамках ЕврАзЭС, ТС и ЕЭП. Основные направления поэтапной валютной интеграции были утверждены 22 июня 2005г. Межгоссоветом ЕврАзЭС в «Концепции сотрудничества государств-членов ЕврАзЭС в валютной сфере». В рамках первого этапа предусматривается сближение законодательной базы сторон, установление механизмов координации макроэкономической политики, формирование интегрированного валютного рынка ЕврАзЭС, создание общей платежно-расчетной системы в национальных валютах сторон, в рамках второго этапа – согласование количественных значений и механизма контроля критериев конвергенции, а также координирование денежно-кредитной и валютной политики. На третьем этапе планируется введение единой валюты, формирование валютного союза, основание и наделение полномочиями соответствующих межгосударственных органов ЕврАзЭС.[2] Хотя еще не все из указанных мероприятий первых двух этапов на сегодняшний день реализованы, ведется непрерывная работа по их осуществлению. Так, например, недавно, 7 февраля 2013 года открылся Интегрированный валютный рынок ЕврАзЭС на базе Московской биржи, что является большим шагом вперед в направлении формирования Евразийского экономического союза, валютного союза и введения единой валюты. В 2005г. Межгоссовет ЕврАзЭС утвердил порядок согласования основных макроэкономических показателей развития экономик стран-членов ЕврАзЭС: годовой дефицит государственного бюджета не должен быть более 4%, госдолг – 80% к ВВП, уровень инфляции (ИПЦ) не должен превышать более чем на 5% средний показатель для трех стран ЕврАзЭС с наименьшим темпом роста уровня цен, средневзвешенная ставка по долгосрочным кредитам не должен превышать более чем на 3%

[1] Годовой отчет Межгосударственного банка за 2008г. и за 2009г.

[2] Концепция сотрудничества государств-членов Евразийского экономического сообщества в валютной сфере. Решение Межгоссовета ЕврАзЭС от 22 июня 2005 г. № 220

среднегодовой показатель для трех стран-участников ЕврАзЭС с наименьшим темпом роста уровня цен. Данные критерии, разработанные с учетом опыта ЕС и направленные в первую очередь на стабилизацию национальных экономик, могут быть также использованы в качестве критериев конвергенции, которым необходимо соответствовать при присоединении страны к валютному союзу. Более либеральные значения по сравнению с ЕС можно объяснить тем, что существует большая разница в уровне социально-экономического развития бывших советских республик. Также следует отметить, что почти все государства, входящие в ЕС, нарушают согласованные критерии, что в свою очередь делает критерии конвергенции неэффективным инструментом согласования макроэкономической политики и подрывает стабильность валютного союза. Используя критерии конвергенции проанализируем готовность введения единой валюты странами ЕврАзЭС. В течение 2006 – 2011гг. показатели дефицита бюджета (исключение Киргизия в 2010 – 2011гг., Россия в 2009г.) и госдолга в странах Сообщества соответствовали согласованным критериям, тогда как показатели уровня инфляции и ставки по кредитам превышали допустимые значения систематически в Киргизии и Таджикистане и периодически в Беларуси. Из анализа следует, что Киргизия и Таджикистан не готовы к введению единой валюты, причем негативные последствия преждевременного присоединения коснутся в большей степени их национальных экономик, а не союза в целом. Для России слишком затратно и экономически не рационально вводить новую единую валюту. Россия, избежав огромных издержек при создании единой валюты на базе рубля, может компенсировать значительную часть расходов в первую очередь Белоруссии и Казахстана, что безусловно выгодно для всех трех стран. В любом случае введение единой валюты должно проводиться с учетом опыта ЕС и соответствовать принципам поэтапности и справедливости.

Роль форума АТЭС в интеграционных процессах АТР, Россия и АТЭС

Лазарева Елена Алексеевна
Ярославский Государственный Университет им. П.Г. Демидова, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кузьмин Иван Григорьевич

Международные интеграционные процессы играют огромную роль в экономическом развитии стран Азиатско-Тихоокеанского региона. В 1989 в АТР был создан межгосударственный форум - "Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество". Цель его создания - содействие экономическому росту, сотрудничеству, торговле и инвестициям в АТР. Сейчас АТЭС – это 21 экономика-участница. Россия вступила в эту организацию в 1998 г., однако доля внутрирегиональной торговли, инвестиций РФ с экономиками АТЭС до сих пор остается относительно небольшой. В связи с этим чрезвычайно своевременным стало председательство России в форуме АТЭС в 2012 году, которое было призвано способствовать органичному встраиванию РФ в систему хозяйственных связей в АТР, особенно в интересах инновационного и модернизационного развития районов Сибири и Дальнего Востока. Примечательно, что именно экономика-председатель определяет приоритеты деятельности Форума на срок своего председательства, на время фактически возглавляет интеграционные процессы в АТР, становится их лидером. Перед Россией как экономикой-председателем

стояли следующие основные задачи: продолжать решать ключевые вопросы либерализации инвестиций и инвестиционного развития в АТЭС - обязательное условие для реализации потенциала роста региона и улучшения экономических и социальных показателей всех экономик АТЭС, в том числе и России. Кроме того, РФ необходимо было продемонстрировать и обосновать инвестиционную привлекательность районов Сибири и Дальнего Востока для потенциальных инвесторов; в рамках обеспечения продовольственной безопасности – разработать мероприятия по либерализации инвестиций в сельское хозяйство. Для России это актуально в связи с тем, что регионы Сибири и Дальнего Востока в значительной мере изолированы от центра, и снабжение их отечественными продовольствием и промтоварами затруднено; совершенствовать транспортно - логистические системы в АТР. Россия обладает уникальными транспортными коридорами, кратчайшим путем связывающими Азию с Европой. Но уже 2012 год позади, а значит сейчас актуально и логично подвести итоги прошедшего председательства РФ, сравнить цели и достигнутые результаты, оценить перспективы дальнейшей интеграции в АТР и ответить на вопрос, удалось ли России убедить деловое сообщество в реальности своих инвестиционных амбиций. Стоит отметить, что организация форума в 2012 году была проведена на высоком уровне, и очень важно, что именно Россия проинвестировала создание студенческого городка во Владивостоке, где проводился сам Саммит. России удалось показать, что она является сильным игроком в регионе. Было потрачено 660 млрд. руб., но, по словам Кирилла Дмитриева, генерального директора российского фонда прямых инвестиций, это больше инвестиции не в сам Саммит, это, безусловно, инвестиции в регион, в его инфраструктуру, и это крайне важно для инвесторов, потому что инвесторы хотят приходить туда, где уже есть хорошая инфраструктура и где можно получать дополнительное преимущество от собственных инвестиций. Саммит обозначил очень важный аспект - в рамках роста всего региона АТЭС Дальний Восток России может играть значимую роль, и есть очень значительная синергия и с точки зрения энергетических возможностей, и с точки зрения ресурсных возможностей этого региона . Что касается так называемого «сырьевого придатка», в России есть много мифов, но то, что мы видим- это и усилия, которые и Россия предпринимает по диверсификации своей экономики, и те интересы, которые есть у инвесторов - они не ограничиваются ресурсным сектором, наоборот, они видят много возможностей инвестировать в те же дороги, в те же порты, то есть элементы инфраструктуры. В работе подробно описываются перечисленные выше, а также многие другие итоги форума, даётся их оценка, значение в процессе дальнейшей интеграции, анализируется изменение роли России в АТР.

Перспективы «зелёного» роста в ЕС

Лобарева Юлия Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, ст. преподаватель Подоба Зоя Сергеевна

В XXI веке устанавливаются новые приоритеты развития отраслей, экономик, стран. Это связано с большим количеством причин, по которым старые методы становятся неэффективными, затратными и неперспективными в новых условиях. Продолжающийся демографический рост, возрастающие

потребности в энергетических ресурсах, проблемы окружающей среды: разрушение озонового слоя и, как следствие, глобальное потепление - эти факторы влияют на жизнь людей всей планеты. На Конференции ООН по устойчивому развитию «РИО+20», обсуждались важнейшие проблемы всего мира, и было признано, среди прочего, перспективным и необходимым развитие «зелёной» экономики, способной решить эти проблемы усилиями как отдельных стран, так и их объединений. «Зелёная» экономика может стать основой для выполнения концепции устойчивого развития, которая направлена на достижение баланса человека и природы с созданием благоприятных условий жизни для будущих поколений. Актуальность выбранной темы выражается в возрастающем внимании к экологии и проблемам окружающей среды, решение которых будет происходить постепенно в рамках развития странами «зелёной» экономики, перехода к новой концепции экономического развития – безопасному, безотходному производству, чистой природе и экологии. Цель данного исследования – определить перспективы «зелёного» роста в Европейском Союзе (ЕС). Задачами исследования являются: изучение факторов «зелёного» роста, определение перспективных направлений «зелёной» экономики в ЕС, исследование препятствий на пути «зелёного» роста, рассмотрение выгод и потерь в результате движения к «зелёной» экономики, определение темпов «зелёного» роста в будущем, оценка политических усилий, необходимых для «зелёного» роста в ЕС. «Зелёный» рост означает стимулирование экономического развития с использованием новых механизмов регулирования экономик, направленных на сохранение природных активов, бесперебойных поставок ресурсов, сокращение вредных выбросов в атмосферу, от которых зависит благополучие и благосостояние населения стран. Интеграционная группировка Европейский Союз может быть движущей силой в развитии «зелёной» экономики, стать примером успешного «зелёного» роста для других стран, так как развитые страны ЕС обладают всем необходимым потенциалом.

Мероприятия и направления, которые уже активно разрабатываются в ЕС в сфере «зелёной» экономики можно сгруппировать следующим образом: Энергетическая сфера, возобновляемые источники энергии. Так, например, в настоящее время активно ведутся исследования и разработки по использованию энергии ветра - перспективного метода получения энергии. По прогнозам экспертов, ветроэнергетика к 2020 году принесёт 94,5 млрд. евро в ВВП ЕС, то есть составит 0,59% ВВП (сейчас этот показатель равен 0,26%). Количество рабочих мест увеличится до 520000 к 2020 году, рост более чем на 200% по сравнению с последним десятилетием.[1] Другим примером являются солнечные электростанции в Германии, которые не только окупаются, но и приносят прибыль. Сокращение выбросов в атмосферу. В частности, в Лондоне к 2020 году планируется перевести все такси на чистое водородное топливо с нулевым выбросом. Проводятся освоения экспериментального автопарка.

За последние годы в ЕС вырос импорт биодизельного топлива, а внутреннее производство заметно сократилось. Это связано, в частности, с более низкими ценами на биотопливо в Аргентине по сравнению с производителями в ЕС. Правительство ЕС старается помочь национальным

[1] The impact of wind energy on jobs and the economy. A report by the European Wind Energy. – March 2012.

производителям, но правила ВТО этого не допускают. То же самое происходит в отношении солнечных батарей, импортируемых из Китая по низким ценам. Это подрывает и замедляет «зелёный» рост в ЕС в результате необходимости проведения антидемпинговых расследований, требующих времени. Протекционизм мог бы стать серьёзной основой и движущей силой развития «зелёной» экономики, но невозможность его применения препятствует «зелёному» росту. Часть населения ЕС противостоит «зелёному» росту из-за необходимости крупных капиталовложений, а в результате – увеличению налогового бремени. Приведём пример Латвии, в которой непродуманное и неподготовленное развитие альтернативной энергетики привело к существенному росту тарифов на электроэнергию и, как следствие, к недовольству граждан страны. По прогнозам экспертов, к 2030 году цены на электроэнергию, производимую возобновляемыми источниками, возрастут на 100%, а при использовании ископаемых источников энергии увеличатся менее чем на 43%.[1] Но «зелёный» рост необходим ЕС для повышения конкурентоспособности, достижения устойчивости (борьба с изменениями климата, защита окружающей среды, чистая экология) и безопасности (продовольственной и энергетической). Таким образом, «зелёный» рост в ЕС является важной ступенью развития объединения. Нужно выбрать правильный путь максимально эффективного использования инвестиций для создания стабильно функционирующей экономики в будущем. Этому, в первую очередь, должны способствовать правительства стран ЕС, объединяя свои усилия и привлекая сторонние силы для достижения синергетического эффекта в «зелёной» экономике.

Роль брендов в процессе интеграции международных компаний

Мелихова Мария Владимировна
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов (Санкт-Петербургский государственный экономический университет)
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Евдокимов Александр Иванович

Интеграция в бизнесе представлена такими процессами, как «слияния» и «поглощения» (Mergers&Acquisitions). Они имеют весьма большое значение для развития международных компаний. Удачные M&A - это показатели успешного руководства и правильной корпоративной стратегии. Однако, известен тот факт, что в среднем лишь каждая третья сделка приводит к значительному увеличению стоимости компании. Одной из причин такой ситуации является повышенное сосредоточение руководства на финансовых и юридических аспектах сделок. Работа с культурой компании, корпоративным видением и ценностями остается на втором плане. В условиях ускорения темпов развития рынка и ужесточения конкуренции, характеризующих современную мировую экономику, роль брендов становится как никогда существенной. Бренды превратились в мощный инструмент создания деловой репутации, отражающий особенности процесса интеграции, производства, научно-технической и инновационной деятельности, маркетинга и всеобщую ориентацию на рыночные потребности. Бренд принадлежит к числу немногих

[1] Богомолов О.Т. Глобальная экономика и жизнеустройство на пороге новой эпохи. М., 2012.

активов, которые в состоянии обеспечить долгосрочные конкурентные преимущества. Около трети совокупной рыночной стоимости крупнейших компаний мира обеспечивается брендами. На глобальном уровне примерно третья часть мирового богатства приходится на долю брендов. Ключевой ошибкой в данном случае будет сведение темы брендинга к названию и логотипу. Бренд способен играть значимую роль на всех этапах сделки. Так, на подготовительном этапе необходимо оценить, насколько бренды подходят друг другу, а также разработать сценарии интеграции брендов. В транзакционной фазе бизнес должен выработать общее видение и ориентацию концепции бренда на будущее. В фазе слияния необходимо реализовывать выбранную стратегию бренда – создавать единый или совместный бренд, гибкий (адаптированный) бренд или совершенно новый. Здесь ключевая задача руководства – в правильном выборе. В случае если бренд покупателя – лидер на рынке, он может стать корпоративным брендом объединенного предприятия. Когда слияние происходит между равными компаниями с одинаковой долей рынка, целесообразно создать некую комбинацию из брендов покупателя и продавца (Daimler-Chrysler). Гибкая стратегия базируется на географическом разделении и является уместной в такой ситуации, когда каждый из объединяемых брендов является крупным брендом в своем географическом регионе (Renault-Nissan). Изобретение нового названия может быть связано с несовпадением старого имени с новыми компонентами, масштабами или стратегией бренда после объединения компаний. Прежде чем идти на слияние своего бренда с другим брендом, компании должны ответить на ряд важнейших вопросов: - Повысится ли в результате сделки акционерная стоимость компании? - Позволит ли сделка новой организации занять доминирующее положение на рынке?- Обеспечит ли слияние максимальную синергию между брендами в области культуры, организационных возможностей и охвата рынка? - Позволит ли сделка достичь фирменной совместимости брендов? Интеграция, как и брендинг, захватывает все функции компании. Когда две компании объединяют свои усилия, для выживания и достижения успеха им требуется интеграции организационных возможностей. Необходимо выработать руководящие принципы для взаимодействия сотрудников, ресурсов и торговых марок. При этом нужно четко понимать, что из всех активов при слияниях/поглощениях, как наиболее важные должны рассматриваться корпоративная культура и бренд. Нашим компаниям следовало бы в большей степени опираться на международный опыт, свидетельствующий о необходимости отведения активной роли брендингу в процессе M&A .

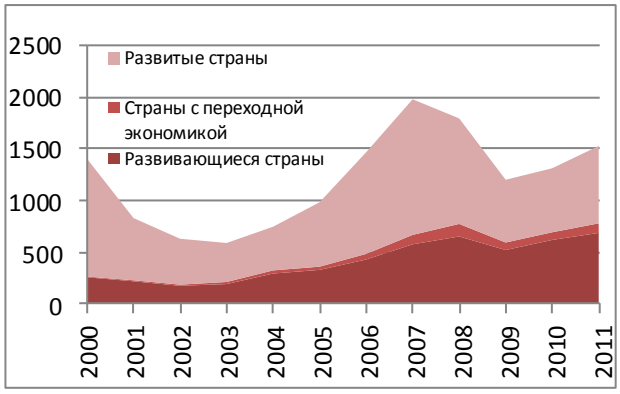
Тенденции в области прямых иностранных инвестиций в XXI веке на фоне глобальных интеграционных процессов

Мокринская Надежда Анатольевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научные руководители: докт. экон. наук, проф. Погорлецкий Александр Игоревич, канд. экон. наук, доц. Лукашевич Виктор Владимирович

Международная интеграция и прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются взаимостимулирующими процессами мировой экономики. В связи с этим, бурное развитие интеграционных процессов приводит к увеличению потоков ПИИ по различным направлениям. Это, несомненно, сближает

участников международных экономических отношений, и, в конечном счете, способствует более тесной интеграции стран в мировое сообщество в целом. Таким образом, интеграционные процессы в мировой экономике находятся в тесной взаимосвязи с тенденциями в области ПИИ, краткое резюме которых представлено ниже. В первом десятилетии 21 века ПИИ достигли рекордного уровня в 1,9 трлн.долл. Однако глобальный финансово-экономический кризис негативно сказался на глобальных инвестиционных потоках и приток ПИИ на данный момент все еще находится ниже пикового показателя 2007 г.(1,3 трлн. долл. на 2012 год). По мнению экспертов, смелому росту ПИИ мешает возобновление экономической неопределённости, дисбалансы в бюджетах и финансовых секторах некоторых развитых стран, а также возможность снижения темпов роста на основных развивающихся рынках. На фоне данных процессов можно наблюдать следующие тенденции в области ПИИ: Значимость традиционных факторов, определяющих размещение ПИИ, таких как крупные рынки, доступ к квалифицированной рабочей силе и т.д., постепенно снижается, а география деятельности ТНК все в большей степени определяется тремя факторами: либерализацией политики, техническим прогрессом и формирующимися корпоративными стратегиями. Развивающиеся страны значительно повысили свой вес и стали активными игроками в сфере ПИИ. (Рисунок 1) Если в начале тысячелетия доля развивающихся стран и стран с переходной экономикой в глобальных инвестиционных потоках составляла 18%, то в 2011 году они освоили более 50% потоков ПИИ;

Рис 1. Распределение глобальных потоков ПИИ по регионам (млрд.долл.)



Источник: http://unctadstat.unctad.org

С одной стороны либерализация и поощрение инвестиций являются доминирующим инструментом проводимой инвестиционной политики, однако, стоит отметить, что в 21 веке увеличилось число ограничительных инвестиционных мер и административных процедур, что повышает риск инвестиционного протекционизма. Данные глобальные процессы, в свою очередь, обуславливают и задают тенденции в области инвестиционной политики, как на национальном, так и на международном уровне, которые нашли свое отражение в ежегодных Докладах о мировых инвестициях, выпускаемых Конференцией ООН по торговле и развитию (UNCTAD). Таким образом, вместе с объективными изменениями в области ПИИ, происходит эволюция приоритетов в области инвестиционной политики, в ходе которой сменяют друг друга наиболее актуальные для мирового сообщества задачи и направления.

Стратегия международного бизнеса ОАО «Ярославский завод дизельной аппаратуры»

Новикова Ольга Алексеевна
ЯрГУ им. П.Г.Демидова, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Лебедев Денис Сергеевич

Стратегия международной деятельности — это план управления организацией, направленный на укрепление ее позиций, удовлетворение потребителей и достижение поставленных целей. Целью работы является исследование практических аспектов стратегического управления международного бизнеса компании. Объект: предприятие, осуществляющее внешнеэкономическую деятельность, - ОАО «Ярославский завод дизельной аппаратуры». Тема исследования является актуальной, т.к. разработка стратегий международной деятельности предприятия приобретает всё большее значение. Для проведения анализа международной стратегии «ЯЗДА» были выбраны ряд показателей, такие как индекс транснационализации, индекс распространения сети. Оценка перспектив развития международного бизнеса предприятия проводится с помощью критерий привлекательности стратегической зоны хозяйствования, рассчитываемый на основе экспертной оценки факторов, отражающих перспективы роста, рентабельности и стабильность. Если рассматривать эталонные общекорпоративные стратегии, то «ЯЗДА» реализует стратегию сокращения расходов. Вывод за штат отдела экспорта и постепенное сокращение числа работников стало вынужденной мерой политики предприятия, в ответ на последствия мирового кризиса. Любая закупка импортной продукции проводится только после разрешения тендерной комиссии, где одним из решающих факторов является обоснование цены.

Также в некоторой степени присутствует стратегия усиления позиций на рынке и горизонтальной диверсификации. Чтобы соответствовать мировому уровню, предприятию необходимо постоянно изменять и совершенствовать технологии производства и модификацию продукта. Так уже сняты с производства двигатели стандарта ниже Евро 2. Но в то время, когда в Европе уже разрабатывают двигатели Евро-6, «ЯЗДА» только начинает выпускать двигатели Евро-4. Что касается стратегии международного бизнеса на настоящий момент, на «ЯЗДА» применяется функциональная стратегия. У компании низкая доля интернационализации, международный бизнес не является стратегической зоной хозяйствования.

Если говорить о перспективах международного бизнеса компании, то вряд ли «ЯЗДА» перейдет в разряд международных. Во-первых, предприятие не ставит такой цели, главная задача - удовлетворение нужд рынка России и СНГ. А во-вторых, нет объективных возможностей для этого. Продукция «ЯЗДА» не выдержит конкуренции с европейскими аналогами, а учитывая перспективы российской промышленности в целом, могут возникнуть угрозы и для сохранения настоящего положения. Чтобы дать рекомендации относительно стратегии международного бизнеса, был проведен анализ внутренней и внешней среды компании на основе SWOT-анализа. Наибольшее влияние, к сожалению, имеют слабые стороны и потенциальные угрозы предприятия на международном рынке. Имеющиеся сильные стороны и потенциал завода не смогут полностью нейтрализовать угрозы. В частности возрастающая конкуренция со стороны европейских компаний в комплексе с моральным и техническим устареванием выпускаемой продукции могут нанести

существенный удар по состоянию «ЯЗДА». Исходя из SWOT-анализа, основное преимущество – оптимальное соотношение «цена-качество» и, следовательно, лидерство за счет экономии на издержках. По-моему мнению, осуществляемая в настоящий момент стратегия международного бизнеса ОАО «ЯЗДА» является наиболее оптимальной. Отрасль, в которой действует предприятие, имеет свою специфику и во многом предопределяет выбор стратегии. Независимо от критерия выбора, вероятности будущего состояния среды, объективно можно говорить о сохранении текущего положения - серьезных угрозах при относительном потенциале. Предприятие не имеет технической возможности соответствовать мировым тенденциям ТПС дизелестроения, необходимо время для внедрения новых технологий и запуска продукции стандарта Евро-4, а в перспективе – Евро-5 . Поэтому стратегия сокращения расходов является одной из приоритетных для «ЯЗДА». Можно говорить о достаточно эффективном стратегическом управлении компанией. Руководство учитывает влияние внешних и внутренних факторов, специфику деятельности предприятия и формирует адекватную условиям стратегию.

КНР: роль культурного наследия в экономическом развитии страны

Павлова Илона Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Попова Людмила Валерьевна

Современный Китай вступил в новую фазу процесса модернизации, которая ознаменована большими успехами, однако по мере углубления реформ, страна сталкивается с немалыми трудностями. К ним можно отнести такие социально-политические и экономические проблемы, как дисбаланс в развитии города и деревни, разрыв в развитии восточных и западных регионов страны, социальную и имущественную поляризацию общества. В попытках разрешить проблемы, возникающие в ходе модернизации, китайское руководство всё чаще обращается к традиционной культуре, ядром которой является конфуцианство. Проблема обращения к традиционной культуре в современном Китае в процессе модернизации занимает большое место в жизни китайского общества и государства. В основном все споры на эту тему сводятся к двум центральным вопросам: об использовании традиционных ценностей в процессе модернизации, и о судьбе этих ценностей в современном мире. Есть ученые, придерживающиеся отрицательного отношения к традиционной культуре и конфуцианству, как его главной составной части, и взывающие к полному «озападниванию» Китая. Приверженцы конфуцианства же призывают к проведению модернизации на основе реформированного конфуцианства — то есть синтезе позитивных ценностей учения Конфуция с достижениями западной науки, ибо именно этот путь обеспечил бурное экономическое развитие в последние годы одного “большого дракона” — Японии, и четырех “малых драконов” — Сингапура, Тайваня, Гонконга, Южной Кореи. Модернизация, проводимая сейчас в Китае, предполагает реформирование политической системы, создание гармоничной культуры, модернизацию экономики, модернизацию человека, возрождение Китая. Модернизация всех сфер жизни китайского общества проводится на основе

конфуцианства, из которого «отбрасывается шелуха и отбираются зёрна»[1], чтобы поставить его на службу современности. Если говорить об экономических реформах в Китае, то, по мнению многих специалистов, на современном этапе традиционная культура и конфуцианство рассматриваются не как фактор мешающий, а наоборот, способствующий продвижению экономического прогресса, а заложенные в этом учении принципы, ориентированные на гармонию и стабильность, стимулируют успешное преодоление экономических кризисов и срывов.

Перспективы развития инвестиционного потенциала стран ЕврАзЭС

Попова Антонина Александровна
Санкт-Петербургский Государственный Университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Трофименко Ольга Юрьевна

С конца 90-х годов на постсоветском пространстве появилась устойчивая тенденция к усилению взаимозависимости стран посредством развития межгосударственных экономических связей. Набирающие мощность транснациональные корпорации, международные инфраструктурные проекты дают дополнительную возможность для перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы и способствуют развитию интеграционных процессов «снизу». Особый интерес вызывает учреждение 10 октября 2000 года Евразийского Экономического Сообщества (ЕврАзЭС), призванного содействовать развитию благоприятного торгового и инвестиционного климата стран-партнеров за счет доступа к ресурсам и рынкам друг друга. Для разработки обоснованной экономической политики Сообщества необходима оценка инвестиционного потенциала, агрегированная структура которой представляет собой совокупность природных, производственных, трудовых, институциональных, финансовых и инновационных ресурсов стран. Главной целью данной работы является реализация данной оценки в рамках ЕврАзЭС. В настоящее время экономика стран ЕврАзЭС носит ресурсно-ориентированный характер. Согласно экспертным данным, удельный вес внешнеторговых показателей интеграционного блока в мировой торговле демонстрирует устойчивую положительную динамику, причем совокупная доля экспорта в общемировом показателе составляет около 3%, а в мировом импорте - 2%. Также следует отметить, наличие высококвалифицированных человеческих ресурсов и научно-информационной базы, уходящей корнями в советское время. Развитая транспортная и коммуникационная сеть на территории Сообщества увеличивает скорость обмена информацией и научными разработками, кроме того, служит стабильным источником дохода от внешних транзитных грузопотоков. Повысить эффективность решения вопросов интеграции поможет объединение научно-технического потенциала стран-участниц и совместная реализация межгосударственных инновационных проектов, ориентированных на развитие нанотехнологий, биотехнологий, генетики, медицины и других отраслей. Например, создание общего рынка коммерциализации разработок, что приведет к снижению трансакционных издержек за счет конкретизации информации и увеличению скорости обмена

[1] Цзян Цзэминь. Речь на торжественном собрании по случаю 80-й годовщины со дня создания КПК. Пекин, 2001. С.22.

достижениями. Это создаст условия для параллельного инновационного развития стран Сообщества, преодоления экспортно-сырьевой зависимости, и, в конечном счете, обеспечения высокой динамики и качества экономического роста государств. В качестве уже приведенного в действие совместного проекта можно привести создание Парка высоких технологий в Белоруссии при ЕврАзЭС, предоставляющих специальный налогово-правовой режим. Тесное сотрудничество стран ЕврАзЭС в области научно-технических инноваций даст дополнительный импульс развитию высокотехнологичной промышленности и позволит закрепить позиции на мировом рынке. Вспомогательными стимулами инвестиционного сотрудничества стран-участниц ЕврАзЭС могут послужить накопленные профессиональные контакты и развитие между странами во времена СССР взаимодополняющей специализации. Главным «донором» в сотрудничестве по развитию инновационного сектора является Россия, берущая на себя большую часть издержек по преодолению противоречий интеграционного взаимодействия.

Особое внимание следует уделить формированию общих институциональных и экономических условий в рамках ЕврАзЭС (например, Соглашение о торговле услугами, Соглашение об основах инвестиционной деятельности, Соглашение о единых принципах регулирования в сфере интеллектуальной собственности и т.д.) для укрепления прав собственности и привлечения иностранных материальных и финансовых ресурсов. Хорошим примером служит создание Антикризисного Фонда ЕврАзЭС, целью которого является оказание финансовой помощи странам-участницам Фонда в преодолении последствий мирового кризиса и модернизации национальных экономик, а также формирование Суда ЕврАзЭС, к компетенции которого отнесено рассмотрение споров экономического характера, реализации международных договоров и оспаривание решений органов Таможенного союза и Единого экономического пространства. Отсутствие четко разработанной инвестиционной политики основанной на единстве условий экономического и правового регулирования инвестиционной деятельности, ее информационном обеспечении, сдерживает активность малого и среднего бизнеса. В том числе существует угроза смещения ресурсов страны от фундаментальных (имеющих эффект в долгосрочной перспективе) к прикладным исследованиям (быстро повышающим конкурентоспособность).

Несомненно, особую роль в межгосударственном сотрудничестве стран ЕврАзЭС играет возможная интеграция финансовых рынков и укрепление позиций рубля по отношению к американским и европейским валютам. Между тем, это спровоцирует и ряд конфликтов между государствами, например, непонятна доля финансового вклада стран-партнеров Сообщества в общий инвестиционный фонд и объем квот доступа. Но при грамотном решении подобных вопросов интеграционное взаимодействие стран перейдет на новый качественный уровень. Страны-участницы ЕврАзЭС обладают значительным инвестиционным потенциалом в сырьевом, производственном и трудовом секторах, однако наблюдается существенное отставание в формировании институциональных, экономических и финансовых условий для ведения бизнеса. Комплексный подход к решению данной задачи будет провоцировать более глубокую взаимозависимость ранее обособленных регионов в различных секторах экономики, и тем самым усиливать интеграционное взаимодействие стран-участниц Сообщества.

Рынок услуг здравоохранения в современном мире на примере кардиохирургии

Попова Екатерина Юрьевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Погорлецкий Александр Игоревич

На данный момент борьба с преждевременной смертностью населения является общемировой задачей. Особое внимание стоит уделить анализу проблемы, связанной с потерей населения от сердечно-сосудистых заболеваний, так как имеют наибольший удельный вес в структуре смертности (в мире:12,8% среди всех причин смерти).[1] Особо **актуальна** данная проблема для России, так как смертность от ишемической болезни сердца (ИБС) составляет 56%. В связи с обозначенной проблемой **целью** исследования явилось обоснование экономической эффективности вложения средств в систему здравоохранения, принятия мер по улучшению качества медицинского образования и обслуживания, уделяя особое внимание борьбе с сердечно-сосудистыми заболеваниями. При исследовании были использованы следующие **методы**: сбор и анализ статистических данных при работе в архивах, литературы; выявление значимости и сущности проблемы; сравнение и сопоставление показателей разных стран. Подчеркнем остроту существования проблемы, сопоставляя показатели Российской Федерации с другими странами. Смертность в России выше, нежели в ряде других стран (2009 г.: РФ – 14,17; Германия – 10,44; Франция – 8,65.). В связи с кардиологическими заболеваниями в трудоспособном возрасте также наблюдаются значительные потери граждан РФ и неравномерность в динамике изменения численности умерших. Отставание России в обеспеченности населения услугами здравоохранения влечет за собой снижение экономической эффективности. Расчеты показали, что величина потерь составляет около 11-14 % от Валового Регионального продукта[2].Проанализируем причины разрыва в показателях смертности России от других стран, основываясь на сопоставлении. Во-первых, к ним относится низкий уровень финансирования здравоохранения (по оценкам ВОЗ 2010 г.: РФ - 3,16% от ВВП – в 1,8 раз меньше, чем в странах ОЭСР; в ЕС - 7,56%). Во-вторых, за последние годы наблюдалось неравенство пропорций в темпах прироста ВВП и расходов на здравоохранение. В среднем ежегодные темпы прироста с 1996 по 2010 г. составляли 9,6% в год, в то время как темпы государственных расходов на здравоохранение снижались на 1,5%. К одной из основных причин относится малый доступ населения к полному комплексу услуг. Часто больной получает лечение лишь по одному из видов ВМП (высоко технологическая медицинская помощь), несмотря на потребность в одновременном оказании нескольких услуг.

---

[1] Россия и страны мира 2010 г. / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru

[2] *Шабунова А.А., Калашников К.Н.* Экономическая оценка потерь трудового потенциала населения // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2008. №4. С. 57.

Подводя итоги, стоит упомянуть, что качество жизни населения отражает степень развитости экономики страны. Ее высокий уровень повысит статус державы, конкурентоспособность и роль страны в мире; будет способствовать укреплению социально-экономической и политической стабильности. Кроме того, каждая денежная единица, вложенная в медицину, положительно сказывается на росте ВВП, приносит доход в бюджет от налоговых поступлений работоспособного населения, даетположительный экономический эффект- 200%[1].

Организация единого страхового законодательства в рамках «Евроазиатское экономическое содружество» (ЕврАзЭС)

Путилин Игорь Васильевич
Московский Финансовый университет при правительстве Российской Федерации, магистрант
Научный руководитель: доц. Цамутали Ольга Александровна

Мировые тенденции сегодняшнего времени показывают о стремлении объединения различных финансовых систем для возможности быть устойчивыми при различных конъюнктурах в мире, которые могут негативно влиять на взаимопроникновение финансов в различные отрасли стран, где глобализационные и интеграционные процессы всё более проникают в системы разных стран и играют положительную роль в экономиках стран. Страхование действует как финансовый механизм для обеспечения сбалансированной, бесперебойной рыночной экономики, это будет способствовать оптимизации макроэкономических пропорций общественного воспроизводства. Охватывая крупные многочисленные предприятия, большие географические территории, производя страховое возмещение соответствующего ущерба при крупных природных или техногенных катастрофах, страхование выступает как стабилизирующий положительный фактор для экономики стран в ходящих в единый страховой рынок страхования. При распределении страховых рисков, обеспечивается защита материальных интересов хозяйствующих субъектов, что способствует ведению непрерывного процесса воспроизводства. Создаваемые страховые резервы страховщиками в силу законодательства, представляет собой значительный инвестиционный потенциал, который на равных конкурирует с банковскими финансовыми ресурсами, направляемые в различные сектора экономик стран. Важнейшей наряду с другими функциями страхования, является её дополнение государственному социальному страхованию и обеспечению. В рамках Европейского Союза (ЕС) экономическая интеграция в современных условиях достигла высокого уровня развития, этот хороший пример, и положительные моменты необходимо привнести и нам, при создании в рамках «Евроазиатского экономического содружества» (ЕврАзЭС) единого страхового пространства, в кругу которого намечается объединение страховых рынков стран входящих в это содружество, с единым страховым законодательством. Определённо будет происходить гармонизация законодательных норм в различных областях. Несомненно, это будет способствовать единообразию применения условий и правил

[1] *Улумбекова Г.* Здоровье населения и здравоохранения в России – анализ проблем и перспектив // Общество и экономика. 2010. № 2. С. 32-63.

страхования, нормативных норм для страховщиков, позволит надзорным органам контролировать и на практике добиваться высших критерий финансовой надёжности страховщиков, внедряя продукты, отвечающие современным требованиям времени, в том числе и с учётом международных экологических требований. Интеграционные процессы на страховом рынке прямо и косвенно, несомненно, будут играть положительную роль к сближению народов, которые до недавнего времени находились в одном государстве, до сих пор сильны не до конца нарушившиеся связи как личные между людьми, так и экономические между суверенными странами. Безусловно, проникновение интегрированных связей приведёт к качественному подъёму, росту, и благосостоянию народов, испокон веков живших на граничащих между собой территорий.

Целью является сформировать единый страховой рынок стран СНГ, увеличить капиталоёмкость, которая позволит более полно в большем объёме принимать на ответственность страховщиками различные риски: промышленные, экологические и другие. Эти действия обеспечат устойчивое развитие страхового рынка и как следствие развитие всех экономик стран входящих в «Евроазиатское экономическое содружество» (ЕврАзЭС), здесь подразумевается единое экономическое пространство и свободное перемещение услуг и товаров и один из очередных этапов этого содружества и является создание общего единого страхового рынка со свободным перемещением страховых услуг. Риски которые препятствуют и сдерживают поступательные движения, всегда присутствуют, важно их иметь ввиду, принимать адекватные меры по нейтрализации, минимизации и возможно интегрированию в задуманные и осуществляемые планы, для того чтобы попробовать с их помощью отрицательные стороны, при функционировании единого страхового рынка, превратить в положительные, для чёткого выполнения поставленных задач и целей при интеграции страховых рынков. Важным условием является контроль надлежащим определённым органом за выполнением принятых многочисленных соглашений и за работой созданных комплексных структур, в рамках единого страхового рынка. При создании единого страхового рынка несомненно произойдёт унификация условий страхования, системы бухгалтерского учёта на основе международных стандартов, одинаковых правил контроля за деятельностью страховщиков и взаимодействия между всеми финансовыми регуляторами. Заимствование лучших страховых технологий у развитых стран, менее развитыми, а также внедрение подразделений крупных международных страховщиков на национальные рынки стран входящих в единое страховое пространство.

Современные тенденции ввоза прямых иностранных инвестиций в экономику стран Латинской Америки

Сидоренко Екатерина Андреевна
Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России, соискатель
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Орешкин Валерий Алексеевич

Актуальность темы доклада определяется тем, что в начале XXI века страны Латинской Америки продолжают оставаться привлекательным объектом инвестирования для международных ТНК. В связи с этим изучение данной проблематики приобретает не только теоретическое, но и практическое

значение для российских ТНК, которые осуществляют активную экспансию своей деятельности за рубежом. Целью данного исследования является выявление современных тенденций в притоке прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику стран латиноамериканского региона. В настоящее время данный регион находится на втором месте после Азии по объемам импорта ПИИ развивающимися странами. В регион направляется чуть более одной пятой всех ПИИ, предназначенных для этой группы стран. По состоянию на 2011 г. шесть латиноамериканских государств, а именно Бразилия, Мексика, Чили, Колумбия, Перу и Аргентина вошли в рейтинг 20 самых крупных стран-импортеров ПИИ из развивающихся стран. В течение всего XX века США занимали первое место среди стран-экспортеров ПИИ в Латинскую Америку. Так, в 1996-2000 гг. доля США в общем среднегодовом притоке ПИИ в регион составляла около 34%, в 2005 г. данный показатель возрос до 38%. Однако, во второй половине первого десятилетия XXI века появилась тенденция сокращения доли этой страны в общем притоке ПИИ в регион. В 2011 г. она составила лишь 18%. В первом десятилетии XXI века Европейский Союз укрепил свои позиции как основной инвестор в регион. Так, в период с 2000 по 2005 гг. 43% ПИИ, направляемых в регион, имели европейское происхождение, а в 2006-2011 г. данный показатель составил 41%. Главной европейской страной, осуществляющей инвестиции в регион, является Испания. Так, в период с 1999 по 2005 гг. на нее пришлось 52% европейских инвестиций. Со второй половины первого десятилетия доля Испании стала снижаться, составив в 2006-2010 гг. 45%. Одновременно возросло значение инвестиций из таких европейских стран, как Франция и Италия. В начале XXI века возрастает роль Китая в экспорте ПИИ в латиноамериканский регион. Латинская Америка становится ключевым элементом для роста китайской экономики. Так, в период с 2006 и 2010 гг. из Китая в латиноамериканские страны направлялось в среднем ежегодно 3,3 млрд. долл. что составляло 2% общего объема ПИИ в регион. В 2011 г. Китай вложил в Латинскую Америку 2,2 млрд. долл., что составило 1% общего объема ПИИ в Латинскую Америку. Что касается отраслевой структуры ПИИ в латиноамериканский регион, то в первой половине 90-х годов прошлого века, основная часть потоков ПИИ направлялась в добывающую промышленность. Начиная со второй половины 90-х годов XX века, сфера услуг, прежде всего, банковский сектор и телекоммуникационная отрасль привлекает наибольшее количество ПИИ в регион. На втором месте находится обрабатывающая промышленности, а за ней следует добывающая промышленность. Как известно, основными способами осуществления ПИИ в международной практике являются слияния и поглощения и инвестиции в новые проекты, т.е. так называемые инвестиции «на зеленой лужайке». Что касается доли слияний и поглощений в общем притоке ПИИ в Латинскую Америку, то если в 1990 г. она составляла практически 100%, то к 2000 г. этот показатель снизился до 45%. Одновременно имеет место возрастание значения инвестиций «на зеленой лужайке». В новом тысячелетии основным способом осуществления ПИИ в экономику стран Латинской Америки являются инвестиции «на зеленой лужайке». Так, в 2011 г. доля ПИИ, осуществленных в латиноамериканском регионе этим методом, составила 88,2%. Данная тенденция связана с окончанием процесса приватизации на континенте, пик которой пришелся на 90-е годы прошлого века. В результате для проникновения и закрепления в латиноамериканском регионе зарубежные

ТНК вынуждены прибегать к стратегии осуществления инвестиций в новые проекты. Важно подчеркнуть, что на момент реализации инвестиции в новые проекты являются наиболее предпочтительными для принимающих стран, т.к. они означают создание ранее не существовавших предприятий, что оказывает положительное влияние на социально-экономическое развитие данных стран. Ответственная макроэкономическая политика и стабильный экономический рост стран латиноамериканского региона повышают их инвестиционную привлекательность, что способствует увеличению притока ПИИ в экономику государств Латинской Америки.

Деятельность Международной Организации Справедливой Торговли в развивающихся странах: за и против

Терлеева Антонина Витальевна, Шенбергер Татьяна Юрьевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студенты
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Ерасова Елена Анатольена

Одной из глобальных проблем мировой экономики является проблема преодоления бедности и отсталости, характерная, прежде всего, для развивающихся стран, где проживает почти 2/3 населения Земли. Мировое сообщество прилагает значительные усилия для решения данной проблемы, в связи с чем, создаются многочисленные международные организации. Одной из таких организаций является Международная Организация Справедливой Торговли (Fair Ttrade Interantional, FLO), задача которой заключается в поддержке производителей сырьевых товаров (кофе, какао, бананы, чай, хлопок, рис и т.д.) из наименее развитых стран Африки, Азии, Латинской Америки.Социальное движение Справедливой торговли зародилось в Великобритании в 1980-х годах и в течение 20 лет распространилось практически по всему миру. FLO определяет справедливую торговлю как «Торговое партнерство, основанное на диалоге, открытости и уважении. Целью партнерства является достижение большей справедливости при международной торговле, способствующей развитию посредством предложения лучших условий для обособленных производителей и работников, особенно в развивающихся странах[1]». Принципами справедливой торговли являются возможность доступа на рынок для обособленных производителей, устойчивые и равные торговые отношения, обеспечение потребителей информацией о производителях, а также другие принципы[2]. Организация Справедливой Торговли устанавливает минимальные цены, по которым товары могут быть приобретены у производителей. Эти цены должны обеспечивать покрытие издержек на производство. Помимо этого устанавливается премиум (FairtradePremium) – сумма, которая добавляется к цене и распределяется между работниками для улучшения социальных, экономических и экологических условий. Существуют также стандарты Fairtrade, например, цена за товар выплачивается напрямую производителям, запрещен насильственный труд в любом виде, в том числе и детский труд.

[1] Fair Trade Glossary (http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/about_fairtrade/Fair_Trade_Glossary.pdf).
[2] A charter of fair trade principles (http://www.fairtrade-advocacy.org/images/stories/FTAO_charters_3rd_version_EN_v1.2.pdf)

Действительно, для производителей участие в Организации может быть весьма выгодным. Помимо дополнительных денежных поступлений в виде премиума, производители также получают возможность упрощенного доступа к кредитам для того, чтобы покрыть издержки на выращивание сельскохозяйственных культур (Организация предлагает кредиты в размере до 60% от цены покупки по ставке национального банка). Также участие в Организации – это экономическая стабильность, поскольку FLO предлагает постоянную минимальную цену на товары и премию, которые будут выплачены даже в случае резкого снижения рыночных цен на сельхозпродукцию. Другая открывающаяся возможность – получение новых технологических знаний через сотрудничество между кооперативами, которому способствует Организация Справедливой Торговли. Следует отметить, что от участия в FairTrade получают выгоды и семьи работников. С помощью средств FLO кооперативы организуют тренинги, направленные на то, чтобы семьи могли получать и альтернативные доходы от ремесел, открытия магазинов, пекарен или других предприятий. Дети получают возможность обучения в университетах благодаря дополнительному финансированию.

По мнению критиков, основная цель – компенсация неравенства при коммерческом обмене между развитыми и развивающимися странами не выполняется, а вся концепция справедливой торговли является не более чем очередным успешным маркетинговым ходом, позволяющим играть на этических чувствах европейцев и американцев и заставляющим их платить больше. Одним из основных аргументов, выдвигаемых против справедливой торговли, заключается в следующем: справедливая торговля, с одной стороны, благоприятно влияет на развитие производителей, выбранных для участия в программе, но с другой стороны, при этом страдают другие производители аналогичной продукции, вынужденные, в отличие от избранных, справляться с рыночными условиями. Задуматься заставляет и рейтинг стран – крупнейших производителей продукции fairtrade: Мексика - 51 производитель, Индия - 49, ЮАР - 38, Колумбия - 34, в то время как в Руанде – 10,а в Эфиопии – 4. Реализует ли свою цель Международная Организация Справедливой Торговли, в большей мере поддерживая сельскохозяйственные отрасли Мексики, где задействовано 18% населения, чем Эфиопии с 80% населения, занятого в сельском хозяйстве? Другим веским аргументов являются твердые цены на продукцию fair-trade.В реальности они применяются не ко всему объему произведенной продукции, а лишь к определенной доле. Международная Организация Справедливой Торговли утверждает, что эта доля составляет 20 %, по оценкам же других специалистов она не поднимается выше 15 %[1].

Деятельность Международной Организации Справедливой торговли при более тщательном рассмотрении вызывает большое количество вопросов. Однако покупатели во всем мире, предпочитая продукцию с маркировкой «Fairtrade», считают, что они этим действием помогают бедным развивающимся странам. Действительно ли это так? В рамках нашего исследования основной задачей является объективная оценка деятельности данной организации. На основе существующих данных необходимо определить, является ли концепция справедливой торговли – справедливой?

[1] Sidwell M. Unfair trade. Adam Smith Institute, 2008. P. 11.

Энергетическое партнерство в рамках Шанхайской Организации Сотрудничества

Толоконцев Александр Сергеевич
Санкт-Петербургский Государственный Университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук Подоба Зоя Сергеевна

Шанхайская Организация Сотрудничества – международная региональная организация, состоящая из шести стран членов (Россия, Китай, Казахстан, Киргизстан, Узбекистан, Таджикистан). Организация была создана 26 апреля 1996 в соответствии с Соглашением об укреплении доверия в военной области в районе границы и Соглашением, подписанным главами государств России, Китая, Кыргызстана, Казахстана и Таджикистана на саммите 24 апреля 1997 года в Москве о взаимном сокращении вооруженных сил в районе границы. Так как на тот момент в ней было не шесть, а пять членов, организация называлась «Шанхайская пятерка». В 2001 году на ежегодной встрече в Шанхае к ней присоединился Узбекистан. Изначально Шанхайская Организация Сотрудничества была создана в целях решения пограничко-территориальных проблем, но позднее область ее деятельности приобрела более разносторонний характер. Согласно Декларации о создании Организации, основными целями ШОС являются: укрепление взаимного доверия и добрососедства и дружбы между государствами-членами, развитие эффективного сотрудничества в политической жизни, экономике и торговле, науке и технике, культуре, образовании, энергетике, транспорте, защите окружающей среды и других областях; совместная работа по поддержанию регионального мира, безопасности и стабильности, а также содействие по созданию нового международного политического и экономического порядка, демократии, справедливости и рациональности. 29 июня 2007 года в Москве в рамках ШОС состоялась первая встреча министров, отвечающих за развитие топливно-энергетического комплекса. Немаловажная роль уделялась вопросу создания Энергетического клуба ШОС как неправительственного совещательного органа по энергетике. Цель данной работы – определение уровня и перспектив взаимодействия государств-членов ШОС в сфере энергетики. Можно выделить следующие задачи: Анализ структуры топливно-энергетического комплекса стран-участниц организации; Изучение совместной деятельности государств-членов ШОС в области энергетики, определение места данной организации на мировой экономико-энергетической арене; Рассмотрение и анализ проблем и перспектив развития энергетического сотрудничества организации. Актуальность данной работы заключается в том, что на данном этапе развития Шанхайская Организация Сотрудничества является очень прогрессивной экономической структурой, уделяющей большое внимание вопросам, связанным с топливно-энергетической сферой. Известно, что на сегодняшний день ряд стран-членов организации, в частности, Россия и Китай, занимают лидирующие позиции на мировых рынках газа, нефти, угля. Так, по данным 2011 года, Россия занимает первое место по добыче нефти (10,2 млн. баррель/день) и природного газа (122 млрд. куб.м./день), Китай же, в свою очередь, стоит на пятом месте в рейтинге по добыче нефти (4 млн. баррель/день) и на первом по добыче угля (3520,0 млн.т.).[1] Не стоит забывать и

[1] По данным CIA Factbook, Rank order, 2011 (www.cia.gov); BP Statistical energy review, 2011(www.bp.com)

тот факт, что на данный момент Китай, наравне с США, является важнейшим потребителем энергоресурсов в мире. Разумеется, остальные государства-участники ШОС играют немаловажную роль в развитии организации, в частности, Казахстан, обладающий огромным сырьевым комплексом, так же, как и Россия, является «энергетической сверхдержавой», ведущей активную торговую деятельность в рамках организации. Тесное сотрудничество стран в рамках ШОС приведет к созданию независимой, самодостаточной энергосистемы, способной диктовать свои условия на топливно-энергетическом рынке, что, в свою очередь, поможет устоять участникам организации в условиях мирового кризиса.

Современные тенденции развития российско-украинских экономических отношений

Худяков Константин Игоревич
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Погорлецкий Александр Игоревич

У внешней экономической деятельности Российской Федерации в настоящее время существуют определенные региональные векторы, которые не изменятся в ближайшее время: в первую очередь, Европейский Союз, страны СНГ, затем Китай и другие страны АТЭС, Латинская Америка и Африка, США. Российская Федерация является для Украины важнейшим партнером как в импорте, так и в экспорте. Важными для Украины являются также Белоруссия и Казахстан. Рынок Украины является самым масштабным рынком для российских товаров среди стран СНГ (39% экспорта России в СНГ приходится на Украину), но далеко не самым главным среди мировых рынков. Для проведения экспресс-анализа торговых процессов между Российской Федерацией и Украиной были выведена модель векторной авторегрессии с коррекцией ошибок, где в качестве переменных были выбраны данные по ВВП стран и объему торговли между ними. Проведенное исследование показало, что при положительном изменении ВВП России торговый поток между РФ и Украиной снижается. Это может быть связано с ориентацией российской торговли на другие рынки: при увеличении производства в России товары идут в первую очередь на другие, более рентабельные рынки. При рассмотрении отдельно экспорта и импорта это предположение подтверждается: увеличение ВВП России отрицательно влияет как на экспорт в Украину, так и на импорт из нее. Несмотря на отрицательную зависимость товарооборота от ВВП, существующая динамика позволяет удержать рост на уровне около 19% в год, для 2012-2015 гг. прогнозируемый среднегодовой рост составляет 24%.

Ведущие международные аудиторские компании

Цветова Ирина Александровна, Грибанова Анастасия Сергеевна
Ярославский Государственный Университет им. П.Г. Демидова, студенты
Научный руководитель: докт. экон. наук, доц. Королева Галина Александровна

Условно разделить все аудиторские фирмы можно на три сегмента — это аудиторы «большой четверки», другие крупные аудиторы, но не входящие в «большую четверку» (к примеру, БДО «Юникон»), и остальные более мелкие компании, в том числе российского и регионального уровня. На сегодняшний день в мире существует четыре крупнейших компании, предоставляющих

аудиторские и консалтинговые услуги: PricewaterhouseCoopers; Deloitte; •Ernst & Young; KPMG. Крупнейших фирм когда-то было восемь, и назывались они вместе «Большая восьмёрка». В 1989-м году в результате слияния Deloitte, Haskins and Sells и Touche Ross (объединённая фирма стала называться Deloitte & Touche), и Ernst & Whinney и Arthur Young (Ernst & Young) «Восьмёрка» превратилась в «Шестёрку». Количество крупнейших компаний вновь сократилось в 1998 году после слияния Price Waterhouse и Coopers & Lybrand (в результате возникла PricewaterhouseCoopers). Наконец, «Пятёрка» стала «Четвёркой» в 2002 году после массового ухода клиентов от Arthur Andersen.

PricewaterhouseCoopers – крупнейшая в мире международная сеть компаний, предлагающих профессиональные услуги в области консалтинга и аудита. Компания существует на протяжении более 160 лет. Штаб-квартира сети — в Лондоне. В России PwC впервые начала работу в 1913 году, а в 1989 году возобновила свою деятельность. Сейчас у PricewaterhouseCoopers имеются офисы в Москве, Санкт-Петербурге, Южно-Сахалинске, Казани (открыт в 2008 году), в Екатеринбурге, во Владикавказе (открыты в 2009 году), в Краснодаре и в Новосибирске (открыты в 2011 году), в Воронеже (открыт в 2012 году). В 2009 году был закрыт тольяттинский офис в связи с нехваткой клиентов в регионе. По состоянию на 2009 год в России работало около 2300 сотрудников. Широкую международную огласку получило участие компании в «деле ЮКОСа». **Deloitte Touche Tohmatsu Limited** (в России использует бренд Deloitte) международная компания, оказывающая профессиональные услуги. Кроме услуг в сфере аудита, «Делойт» является одной из крупнейших фирм, оказывающих консалтинговые услуги ведущим компаниям мира. В 2011 году было объявлено, что Deloitte Touche Tohmatsu Limited с выручкой в финансовом году, завершившемся 31 мая, в $28,8 млрд, стала лидером на мировом рынке профессиональных услуг. Deloitte Touche Tohmatsu Limited одной из первых среди ведущих аудиторских и консалтинговых компаний пришла на рынок стран СНГ, открыли первое представительство в Москве в 1990 году. Сейчас компания имеет 16 офисов в 11 странах СНГ. **Ernst & Young (E&Y)** британская аудиторская компания, одна из крупнейших в мире, штаб-квартира в Лондоне. Компании было присвоено первое место журналом BusinessWeek's в ежегодном списке «Лучших мест, где стоит начать карьеру» в 2008 году. В 2009 году компания заняла 44-е место в списке Fortune «100 лучших компаний для работы» и высшее место среди «Большой четверки». В 2012 году Институт Great Place to Work (США) включил компанию «Эрнст энд Янг» в список лучших работодателей среди международных компаний. Этот список составляется второй год на основе результатов крупнейшего ежегодного международного исследования условий труда и включает 25 международных компаний-лидеров в данной области. У компании имеется 695 офисов в 140 странах мира. В России у компании имеются офисы в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Краснодаре, Тольятти, Екатеринбурге, Новосибирске, Южно-Сахалинске и Владивостоке. **KPMG** одна из крупнейших в мире сетей, оказывающих профессиональные услуги, международная штаб-квартира расположена в Амстелвене (Нидерланды). KPMG оказывает следующие услуги: аудит, налоговое консультирование, консультационные услуги и другие. В России у компании имеется центральный офис в Москве, региональные центры в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону и офисы в Казани, Красноярске и Перми. Клиентами компании являются крупнейшие

организации России. В 2011 финансовом году общий рост бизнеса КПМГ в России и СНГ составил 16%. По оценкам агентства Эксперт РА, аудиторский бизнес КПМГ является крупнейшим в России с 2009 года, а с 2011 года КПМГ является крупнейшей аудиторско-консалтинговой компанией России. Аудит консолидированной МСФО отчетности в компаниях «большой четверки» позволяет получить клиенту уверенность в достоверности информации, отраженной в данной отчетности. Для компаний Big4 репутация является, по сути, вторым значимым активом после сотрудников. Аудит от Big4 очень дорог и необходим лишь в ряде конкретных случаев, в основном им пользуются только крупные публичные компании, акции которых торгуются на рынке ценных бумаг, либо когда необходимо выйти на внешний рынок, привлечь иностранного инвестора, получить крупный кредит или просто при желании повысить имидж компании.

Транс-Евразийский коридор Razvitie как новый толчок развития российской экономики

Шубникова Асель Эльчин Кызы
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: Кузнецова Елена Михайловна

В условиях нестабильности мировой экономики и опасений по поводу новой фазы глобального кризиса российские экономисты, политики и эксперты ищут пути спасения от возможных экономических потрясений. Очевидно, что сейчас Россия не сможет решить комплекс существующих проблем в одностороннем порядке. Именно поэтому на данный момент столь актуальны многочисленные интеграционные процессы, в которых Россия не может не участвовать. Наиболее перспективным вариантом развития экономического сотрудничества является европейская ориентированность. В пользу этого утверждения говорит следующее утверждение: по отдельности и Россия, и Евросоюз обречены на роль второстепенных игроков в мире с двумя центрами силы – США и Китаем. Европа может превратиться в увядающий туристический центр, а Россия придёт к функции сырьевого, сельскохозяйственного, а затем и политического придатка развивающейся мощными темпами Азии. Россия нуждается в Европе по причине большой технико-производственной отсталости России и отсутствию крупных инвестиций, которые не могут генерироваться внутри страны по причине неэффективности источников инвестиций: доходы от сырья выводятся из страны в оффшорные компании, бюджетные средства расхищаются. Часть европейских экспертов видит возможность выхода из кризиса за счет создания новых высокотехнологичных отраслей промышленности и одновременного создания новых рынков вне Евросоюза, т.е. в России. На практике это реализуется во внедрении Ключевых Перспективных Технологий («Key Enabling Technologies»), таких как нанотехнологии, фотоника, биотехнологии и новые материалы. Это те сферы, в которых Россия обладает существенным потенциалом мирового уровня. Ключевые Перспективные технологии лежат в основе большинства инновационных продуктов. Например, в мобильных телефонах используются достижения микроэлектроники – чипы для связи, фотоники – оптика и камеры, новые материалы – сенсорные экраны и т. п.

В качестве примера сотрудничества между Европой и Россией в сфере развития новых высокотехнологичных производств может выступить

российско-германский опыт. Одной из причин успеха немецкого предприятия MTS.factory, ориентированного на создание и тестирование продукции микро- и наноэлектроники, стала компания «Оптоган», крупнейшая в мире компания по производству светодиодов, созданная российскими предпринимателями и учеными из знаменитого Санкт-Петербургского Физико-технического института им. А. Ф. Иоффе. «Оптоган» использовали оборудование и услуги MTS.factory для создания инновационного дизайна для светодиодов, а также для отработки методов производства для запуска коммерческого производства. На базе MTS.factory, в рамках компании «Оптоган» в Санкт-Петербурге был создан большой завод по производству светодиодов и их модулей, открывшийся в 2010 г., в который было вложено 3,35 млрд. рублей.[1]

Современная экономическая политика Евросоюза и существующий уровень технологического сотрудничества с Россией не позволяют реализовать многие двусторонние инновационные проекты. Таким образом, стороны склонны адаптироваться к существующим «правилам игры», то есть пытаются конкурировать на уже существующих мировых рынках. Международному бизнесу нужно переходить к созданию принципиально новых стратегических инициатив, заключающихся в реализации программы крупномасштабных инфраструктурных проектов. Подобной прорывной идеей является Транс-Евразийский коридор (пояс, ось) Razvitie, который противопоставляется традиционной линейной парадигме роста. Смысл формирования подобного пространства сегодня состоит в том, чтобы на территории России, включающей Западную и Восточную Сибирь и Дальний Восток, создать совместно с Западной Европой источник общественного богатства, дополняя его взаимовыгодным торговым обменам с Китаем. Однако Транс-Евразийский коридор Razvitie как мультиинфраструктура рассматривается не как пропуск через территорию России дешёвых товаров массового потребления из Китая в Европу, а как сложная монтажная площадка нового технологического и социокультурного уклада. Это проявляется в идее связывающих всю Евразию мультиинфраструктур, энергетических, транспортных, информационных, водных, поселенческих, образовательных, здравоохранительных, жилищных, которые смогут обеспечить создание новых промышленных отраслей и перезаселение территорий России. Важным посылом является формирование принципиально новых технологических решений на основе результатов российской фундаментальной практико-ориентированной науки во взаимодействии с западно-европейскими технологическими центрами. Таким образом, российские территории в пространстве Транс-Евразийского коридора развития могли бы быть идеальными зонами приложения сил и инвестиций для европейских компаний и ведомств, пропагандирующих технологии для создания так называемых «умных городов»: новые системы городского транспорта, цифровые технологии в здравоохранении, эффективные системы отопления и освещения, система переработки отходов и т.д. Возможно, именно этот проект, сочетающий личную ответственность бизнеса, долгосрочные инвестиции и ориентированность на прорывные технологии, позволит образовать качественно новое интеграционное пространство, создающее реальные общедоступные блага.

[1] http://ppt.ru/daily/?id=89888

Финансово-экономические последствия вступления в Евросоюз для Греции

Щербаткина Любовь Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Ерасова Елена Анатольевна

В последнее время в научных кругах всё чаще поднимается вопрос о несостоятельности идеи создания Евросоюза и первого в истории единого валютного пространства. Причиной этих дискуссий, в первую очередь, является европейский долговой кризис. Как известно, первой страной, испытавшей на себе его последствия, стала Греция. Сегодня, когда экономика современной Европы, перешагнув нижнюю отметку кризиса, перешла в стадию рецессии, мы имеем возможность адекватно оценить случившееся и понять, как финансово-экономическая интеграция внутри Евросоюза повлияла на экономику Греции, и что же помешало успешному развитию мощнейшего экономического союза. Прежде всего, необходимо оценить экономическую конъюнктуру Греции до вступления в Европейский союз. В 1960-е годы, ознаменовавшие греческое экономическое чудо, средние темпы роста в стране достигали 7%, а к началу 1980-х Греция получила статус страны с развитой экономикой. В 1981 году Греция вступила в Евросоюз, став десятой в списке стран-участниц. Созданный на территории ЕС общий рынок гарантировал свободное движение людей, товаров, капитала и услуг, также семнадцать стран, в том числе Греция, образовав еврозону, ввели в обращение единую валюту - евро. Вопреки ожиданиям, финансово-экономическая интеграция стран, весьма отличающихся по уровню жизни и ориентированности экономик, оказала сильное влияние на положение одной из них. Евро стало использоваться как в ведущих странах обновленного Евросоюза (Германия, Франция, Великобритания), так и в периферийных странах Южной Европы, к которым и относится Греция. До вступления в ЕС сравнительно низкий уровень зарплаты и слабость греческой драхмы обеспечивали ценовую конкурентоспособность промышленности Греции. Сближение национальных уровней цен и заработной платы привели к потере этого конкурентного преимущества. Таким образом, в 2004 году резко упали объёмы экспорта Греции, как на север ЕС, так и за его пределы (с 12,6 млрд. долл. США в 2003 году до 5,9 млрд. долл. США в 2004 году), а также начал расти уровень безработицы, достигший к настоящему времени 27%. Вместе с вхождением в ЕС Греция потеряла возможность проводить собственную независимую денежно-кредитную политику, и теперь эту работу взял на себя Европейский центральный банк. В итоге в Греции начала складываться неустойчивая модель экономического развития, основанная на использовании географических преимуществ (туризм, выращивание оливок, меховая промышленность) при увеличении внешней задолженности и трансфертов ЕС в рамках программ поддержки отсталых регионов. Вступление в Еврозону открыло для Греции невиданные ранее возможности больших международных финансовых займов, причём деньги эти уходили «в никуда», раздувая бюджет государства. Также стоит отметить, что свободное движение капитала в Еврозоне привело к тому, что во многих отраслях французский, немецкий, швейцарский капитал частично вытеснил греческий. Ситуация все больше усугублялась. Внешний долг Греции накапливался все нулевые годы, но правительство различными финансовыми ухищрениями пыталось скрыть этот процесс. Мировой

финансовый кризис, начавшийся в 2007 году, также сказался на экономике страны, важную часть которой составляет сфера услуг. Новым правительством Греции в 2009 году была опубликована уточнённая статистика внешнего долга. В результате поток инвестиций в греческую экономику резко снизился, а некоторые инвесторы избавились от государственных облигаций. Это привело к росту стоимости обслуживания национального долга, составляющего сейчас 360 млрд. евро (150,3% ВВП). В течение 2012 года Греция постоянно получала транши от Евросоюза и Международного Валютного Фонда. Первый пакет помощи Греции составил 110 млрд. евро, потраченный, по мнению аналитиков, «впустую». Финансирование госдолга Греции продолжается, и до 2014 года будет выплачен второй пакет (не более 130 млрд. евро). Резюмируя, можно сказать, что на текущую ситуацию в Греции оказало влияние не только вступление страны в Евросоюз, но и действия правительства и мировой финансовый кризис 2007-2009 гг. Но именно финансово-экономическая интеграция с передовыми странами Европы стала главным катализатором образования огромного госдолга Греции и главной причиной падения экономики страны. Таким образом, необходимо учитывать, что интеграция – процесс не всегда благоприятный для всех его участников; к интеграционным процессам нужно относиться с большой осторожностью, ведь незначительные, на первый взгляд, различия стран в процессе их сближения могут привести к серьезным финансовым потерям.

Влияние Таможенного Союза на международный маркетинг компаний

Элентух Светлана Валерьевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Воробьева Ирина Валентиновна

На сегодняшний день среди явлений, меняющих облик мировой экономики, важное место принадлежит интеграционным процессам. Интеграция как процесс сближения и объединения экономик разных стран включает в себя несколько этапов: Зона свободной торговли, Таможенный союз, Общий рынок, Экономический союз, Единое экономическое пространство. Сейчас в мировой экономике заключается все больше двух- и многосторонних соглашений о свободной торговле, подразумевающих отмену таможенных пошлин в торговле между странами-участницами. В отличие от соглашений о свободной торговле, соглашений о таможенных союзах подписано значительно меньше – около полутора десятков. Таможенный союз, как этап интеграции, помимо отмены таможенных пошлин, предполагает также введение единого таможенного тарифа по отношению к третьим странам. Сегодня таможенные союзы создаются и действуют в различных регионах мира – МЕРКОСУР, Южноафриканский Таможенный Союз, Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива и др. Основой Европейского союза (ЕС) также служит таможенный союз. В своем становлении ЕС прошел такие этапы, как отраслевой союз, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок и, наконец, действующий по сегодняшний день экономический союз, подразумевающий свободное перемещение товаров, услуг, капитала и рабочей силы, единую внешнеэкономическую политику, а также наднациональное регулирование.

Таможенный Союз России, Белоруссии и Казахстана (ТС РБК) был сформирован 6 октября 2007 года согласно Договору, подписанному главами трех стран в Душанбе. Таможенный Союз может создать благоприятные условия для развития торговли и производства, способствовать укреплению экономических и политических связей государств, объединенных общими экономическими интересами. Создание Таможенного союза, несомненно, влияет на ведение бизнеса в союзных странах, является фактором, который необходимо учитывать в международной маркетинговой деятельности компаний и организаций. Оценивая ТС РБК с точки зрения его значения для России, отметим, что рынки Белоруссии и Казахстана всегда являлись привлекательными для российских производителей. Помимо схожих культур, позволяющих экономить на адаптации продукта, эти страны являются ближайшими соседями, а значит, транспортные издержки при экспорте будут относительно невелики. Создание Таможенного Союза усиливает привлекательность Белоруссии и Казахстана для российских инвесторов. Помимо экономии на таможенных пошлинах и документообороте, Таможенный Союз дает доступ к транспортной инфраструктуре по внутренним ценам, что облегчает выход российских компаний на рынки Белоруссии и Казахстана. Аналогичные выводы можно сделать для компаний из Казахстана или Белоруссии относительно новых маркетинговых возможностей, открывающихся на рынках стран ТС РБК. К примеру, отрасли машиностроения Казахстана вступление в Таможенный союз позволило увеличить масштабы производства за счет увеличения общего рынка. Создание Таможенного Союза влияет на проводимую иностранными компаниями маркетинговую политику по выходу и деятельности на рынках стран Белоруссии, России и Казахстана. Единый уровень таможенных пошлин в странах ТС РБК сегодня становится вызовом или возможностью для целого ряда решений в области международной маркетинговой деятельности компаний третьих стран. В целом союзный рынок за счет своего размера становится весьма привлекательным для иностранных компаний. В то же время усиление конкуренции влечет за собой необходимость проводить маркетинговые исследования и продумывать стратегии продвижения товаров на рынках союзных стран в новых условиях.

Development of APEC and the role of China

Чжоу Тин
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Кузнецова Наталия Петровна

1.**APEC.** Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) is a forum for 21 Pacific Rim countries for facilitating economic growth, cooperation, trade and investment in the Asia-Pacific region. APEC is an intergovernmental grouping that operates on the basis of non-binding commitments, open dialogue and equal respect for the views of all participants. Unlike the WTO or other multilateral trade bodies, APEC has no treaty obligations required of its participants. Decisions made within APEC are reached by consensus and commitments are undertaken on a voluntary basis.

APEC has 21 members - referred to as "member economies" - which account for approximately 40 percent of the world's population, nearly 55 percent of world GDP

and about 44 percent of world trade.[1] It plays an important role in the world economy following the trend of global economic integration.

2.Goals and out-comes. APEC was established in 1989 to further enhance prosperity for the region and to strengthen the Asia-Pacific community. Since its inception, APEC has worked to reduce tariffs and other trade barriers across the Asia-Pacific region, creating efficient domestic economies and dramatically increasing exports. Free and open trade and investment helps economies to grow, creates jobs and provides greater opportunities for international trade and investment.

APEC's work under its three main pillars of activity, Trade and Investment Liberalization, Business Facilitation and Economic and Technical Cooperation, has helped drive this economic growth and improve employment opportunities and standards of living for the citizens of the region. In Trade and Investment Liberalization, when APEC was established average trade barriers in the region stood at 16.9%; by 2010 barriers had been reduced to 5.8%.[2] For Business Facilitation, because of the APEC Trade Facilitation Action Plan (TFAP I) the cost of business transactions across the region was reduced by 5% between 2002 and 2006. A second trade facilitation action plan (TFAP II) reduced transaction costs by a further 5% in real terms between 2007 and 2010, representing total savings for business of $58.7biillon. In Economic and Technical Cooperation, since APEC first began to undertake capacity building work in 1993, around 1600 projects have been initiated; at any moment in time, up to 170 projects may be in implementation. APEC contributes funding to around 100-150 projects each year, with a total value of over $23 million committed by APEC to projects in 2010-2011.

3. **Out-look of APEC.** In 2013, APEC will strengthen its efforts to realize the Asia-Pacific region's potential, thereby responding to global challenges through partnership and cooperation. Under the theme "Resilient Asia-Pacific, Engine of Global Growth", concrete outcomes are expected from the fulfillment of three priories areas: 1) Attaining the Bogor Goals; 2) Achieving Sustainable Growth with Equity; 3) Promoting Connectivity.[3]

4. **Role of China in APEC.** China joined APEC in 1991, more than 21 years till now. In these 20 years, the status and role of China in APEC has also undergone a huge change. First, from the rules' passive recipient turns into active participant and maker. With the improvement of the level of opening up, and more opportunities of participation in international affairs in expanding and improving, China is no longer the rules' recipient. Not only actively involved in the game, but also has the views and proposals of regional cooperation, tries to become one of the most active economies in the world. Second, China has always adhered to APEC's principle of voluntary and consensus, so that the interests of developing countries can get protection. As the largest developing country in the Asia-Pacific region, China has always insisted APEC's unique mode of operation, support the developing members, the liberalization of trade and worldwide investment , and to promote domestic and international rules and standards. Third, China in APEC provides technology, funding and other support. In economic and technical cooperation areas, China has consistently advocated the hope that the developed countries can provide technical assistance to developing countries to help them overcome the economic growth in

[1] http://publications.apec.org/index.php
[2] APEC Policy Support Unit (September 2012) APEC's Bogor Goals Progress Report
[3] APEC Out-comes and Out-look 2012/2013

the bottleneck. China allocated $ 100 million in 2009 to the establishment of the APEC Cooperation Fund to encourage Chinese enterprises to participate in the APEC economic and technical cooperation. There are also some challenges and problems for China in APEC. For example, the topic "The value of China's currency" has been talked many times. In the meeting of APEC in 2011, the value of China's local currency, which Obama believes is kept artificially low at the expense of U.S. companies, remains a major U.S. concern. But China argued that rapid RMB appreciation will only harm China's own economy and drive up domestic unemployment, which would finally hurt global growth. With the current trend and challenges, China's role in the international economic development is increasing. China, one of the biggest markets and the leading exporters in the world, has accumulated enough necessary potential for its development, and tried to become the number-one investor in high technology. Its role in APEC will become more and more important.

A research on economic integration involving China, Japan and Korea

Цзэн Жун
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Лисицын Никита Евгеньевич

With the fast development of world economy during the past decades, now the countries are more and more closely tight together, and there is a growing tendency of integration in international and regional cooperation. My focus this time is on the economic integration involving three biggest East Asian economies: China, Japan and South Korea. According to my plan, my presentation consists of six parts: introduction, background analysis, beneficial conditions, negative factors, approaches of integration and conclusion. In the first part I give an outline of my whole presentation and bring some theoretical background knowledge, then introduce the development of globalization and regional integration to emphasize the necessity and importance of regional cooperation and integration.

As for the second part, the focus is background analysis, it is a combination of cultural, historical, political and economic factors in China, Japan and Korea. Those three countries have much in common, and the relations between them are quite significant not only for Asia, but also for the whole world. What's more, a stable and modest growth of these countries is also an important need for the improvement of the entire East Asian region. The main idea of the third part is beneficial conditions for integration. First, reinforcing regional cooperation and coordination in China, Japan and Korea is a important way of adjusting to global internationalization. Now East Asia is the fastest growing area, mutual dependence of these countries also becomes more considerable, under this circumstance, we should strengthen our research. Second, the entire East Asia region is lacking an organization that stands for its interests, although APEC and ASEAN can partly play this role, it is not enough. Third, as the three top economies in Asia, China, Japan and South Korea have different comparative advantages, each of them can form a complementary advantage for development. They should lead the economic growth, making it operate in a more stable and sustainable way. And we can imagine the united influence of these three counties being economically integrated.

The fourth part is just like an opposite example of the third part. Mainly discusses the negative factors that block the integration of China, Japan and Korea.

From the historical point of view, the lack-of-resource nature of Japan and its history of invasion in China and Korea become a great obstacle of integration. What's more, as the development levels of these countries are different, sometimes some disputes on the problems of products occur, and there is no efficient approach to fix it. In addition, as an ally of America, and part of traditional west power, Japan worries about the rising of China and Korea, and the distrust in these countries can also be a problem. In the fifth part, I discuss the approaches of integration, although difficulties exist, we can still find a way to cope with them. First of all, we should have a clear recognition that the integration in these three countries is significant, we should develop a multi-functional and market-oriented economic cooperation. Secondly, China, Japan and Korea should work together to provide a safe and transparent economic environment, including working against North Korean nuclear problem, national corruption and so on. Last but not the least, China, Japan and Korea should make full use of comparative advantages of each countries to invest, export and develop. The sixth and the final part is conclusion. By presenting all the above mentioned facts, we can conclude that integration follows the historical tendency of development, and fits the interest of each country. By the end of this part, there is a summary of the whole presentation.

Секция: «Применение математических методов и информационных технологий при исследовании интеграционных процессов»

Многофакторные модели прогнозирования фондового рынка

Бармина Анна Валерьевна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Воронцовский Алексей Владимирович

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что финансовые рынки играют важную роль в функционировании мирового рыночного механизма, обеспечивая перераспределение свободных финансовых ресурсов. В настоящее время в ценных бумагах воплощена большая часть финансовых активов развитых стран мира. Проблема анализа и прогнозирования фондового рынка занимает одно из центральных мест. На западе фондовый рынок давно занял важное место как средство привлечения капитала и извлечения прибыли, поэтому его анализ и тенденции движения изучаются многими аналитиками и экономистами. На данный момент доказано, что ожидаемые доходности многих активов и ценных бумаг могут быть в значительной степени спрогнозированы в долгосрочном периоде. Существуют два основных теоретических подхода: арбитражная теория ценообразования (APT), которая позволяет получить приблизительное соотношение ожидаемых доходностей и неизвестного количества заранее не заданных факторов, и межвременная модель ценообразования активов (ICAPM – The Intertemporal Capital Asset Pricing Model), которая в сочетании с допущением об условном распределении доходностей дает многофакторную модель. За последние десятилетия было построено большое количество моделей, в некоторой степени опирающихся на эти методы, исследующих поведение активов на фондовых рынках. Наиболее распространенным способом прогнозирования средних ожидаемых доходностей различных активов сейчас являются многофакторные модели, которые используют, в дополнение к коэффициенту «бета», зависимость движения цены актива от других рисковых факторов: макроэкономических показателей, финансовых показателей фирм (для акций), временных спрэдов (для облигаций) и других. Однако, несмотря на большое количество исследовательских работ, посвященных этой теме, данный вопрос нельзя назвать полностью изученным, поскольку фондовый рынок, как и вся мировая экономика, в последние годы подвергся сильным изменениям, поэтому в условиях возросшей волатильности появляется необходимость разработки новых моделей прогнозирования возможных вариантов поведения финансовых рынков. В процессе проведения исследования была использована совокупность экономико-математических методов, включая методы эконометрического моделирования и прогнозирования, статистического анализа.

Для достижения поставленной цели должны быть последовательно решены следующие задачи: провести сравнительный анализ существующих методов и моделей оценки и прогнозирования фондового рынка, выявить их достоинства и недостатки (различные модификации CAPM и APT; многофакторные модели, предложенные ранее исследователями); проанализировать, в какой степени существующие многофакторные модели

позволяют прогнозировать поведение финансовых рынков: проверка проводилась в долгосрочном и среднесрочном периоде на примере ценных бумаг, обращающихся на фондовом рынке США; особый интерес вызывает поведение рынков в условиях последнего мирового кризиса: проведено деление периода кризиса (использованы статистические данные за период с 2007 года) на подпериоды, внутри которых поведение рынков было сравнительно однотипным; выделить наиболее существенные факторы, влияющие на движение цен активов на фондовом рынке внутри вышеописанных отрезков времени, и сделана попытка математического описания движения цен активов и ценных бумаг внутри этих отрезков; построить модель, позволяющую наиболее точно прогнозировать и исследовать поведение фондового рынка.

Различные подходы к составлению индекса американского доллара

Бубенко Екатерина Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: докт. физ.-мат. наук, проф. Хованов Николай Васильевич

Данный доклад посвящен различным методам построения индексов для анализа динамики меновой ценности доллара США. В связи с тем, что американский доллар является валютой, наиболее часто используемой при оценке стоимости транснациональных и даже внутринациональных торговых потоков, он играет роль так называемого эталона ценности. Динамика меновой ценности самой этой номинальной счетной единицы «1 доллар США» (USD), определяемой её курсами обмена на другие национальные валюты и долларовыми ценами на товары и услуги, является, в общем случае, весьма неопределенной. Трудно сказать, повысилась ли меновая ценность доллара, если его курс относительно евро понизился, а его курсы относительно британского фунта стерлингов (GBP) и японской иены (JPY) – повысились. Для преодоления указанной неопределенности оценки динамики меновой ценности используются различные варианты так называемого *индекса реального курса*, представляющего собой некоторую скалярную функцию вектора коэффициентов обмена доллара на другие валюты. Иными словами, индекс реального курса доллара измеряет изменчивую покупательную способность доллара по отношению к некоторой валютной «корзине», имеющей более стабильную ценность. В начале рассмотрим индекс изменения меновой ценности доллара *USDX* (*the U.S. Dollar Index*), определяемый корзиной из шести национальных валют:

Таблица 1. **Значения номинальных объемов компонент валютной корзины, определяющей индекс *USDX*.**

№ (*i*)	**Название валюты**	**Обозначение (CUR_i)**	**Относительный вес (w_i)**
1	Евро	*EUR*	0,576
2	Японская йена	*JPY*	0,136
3	Британский фунт	*GBP*	0,119
4	Канадский доллар	*CAD*	0,091
5	Шведская крона	*SEK*	0,042
6	Швейцарский франк	*CHF*	0,036

Значение индекса $USDX_t$ в момент времени t рассчитывается следующим образом:

$$USDX_t = \prod_{i=1}^{6} \left[\frac{c(USD, CUR_i; t)}{c(USD, CUR_i; t_0)} \right]^{w_i}$$

где t_0 - начало расчета индекса, март 1973 года.

Относительные веса w_i из табл. 1 были установлены еще в 2000 году после введения новой мировой валюты «евро» (*EUR*) и более не менялись, а потому использование *USDX* в качестве индекса изменения ценности доллара США вряд ли дает достаточно полную картину изменений, произошедших в последние годы с покупательной способностью американской валюты. В этой связи возникает задача построения для измерения меновой ценности доллара *практически стабильной валютной корзины*, имеющей минимальную изменчивость индекса меновой ценности на протяжении некоторого достаточно длительного периода времени.

Для индексирования меновой ценности доллара предлагается использовать стабильную агрегированную валюту, для построения которой используется метод, в основе которого лежит расширенная простая модель обмена. Суть метода состоит в построении стабильной агрегированной валюты, определяемой «корзиной» национальных валют, номинальные объемы которых выбираются таким образом, чтобы минимизировать изменчивость меновой ценности «корзины» на протяжении определенного периода времени («обучающий период»). Меновая ценность (value in exchange) агрегированной валюты измеряется с помощью взвешенного мультипликативного индекса ценности (модифицированного индекса Джевонса). В качестве одной из возможных *SAC* (обозначаемую далее *SAC*(*USDX*)) рассматривается корзина из шести тех же национальных валют, которые используются при определении значений индекса *USDX*. Простые вычисления дают следующие номинальные объемы $\nu_1^*, \ldots, \nu_6^*$ простых валют в корзине, определяющей *SAC*(*USDX*), за обучающий период *LP* = [01.01.2000-31.12.2008]: $\nu_1^* = \nu(CAD) = 0.2036$, $\nu_2^* = \nu(CHF) = 0.2498$, $\nu_3^* = \nu(EUR) = 0.1493$, $\nu_4^* = \nu(GBP) = 0.0892$, $\nu_5^* = \nu(JPY') = 0.1850$, $JPY' = 100\,JPY$, $\nu_6^* = \nu(SEK') = 0.1231$, $SEK' = 10\,SEK$.

В табл. 2 приведены следующие характеристики разброса значений индексов изменения показателей меновой ценности составных валют $XYZ = SAC(USDX)$, *USDX*: RANGE=MAX-MIN – «размах»; St.Dev. – стандартное отклонение; C.Var. – коэффициент вариации; SQDU – стандартное квадратичное отклонение от единицы.

Таблица 2. Статистические характеристики разброса значений индексов изменения показателей меновой ценности корзин валют за период *LP*=[01.01.2000-31.12.2008].

Statistics	***SAC(USDX)***	***USDX***
Range	0,0054 // 1,0	0,4504 // 83,0
St.Dev.	0,0008 // 1,0	0,1268 // 151,2
CVar	0,0008 // 1,0	0,1338 //159,3
SQDU	0,0008 // 1,0	0,1371 // 163,4

Как видно из табл. 2, построенная составная валюта *SAC*(*USDX*) намного стабильнее двух других рассматриваемых составных валют на обучающем промежутке времени. Такая устойчивая стабильность

агрегированных валют позволяет рекомендовать их использование в качестве агрегированных счетных денежных единиц для индексирования изменения меновой ценности доллара США для отслеживания его «истинной» динамики.

Определение границ возможного применения вычислимых моделей общего равновесия в процессе анализа внешнеэкономических факторов

Воеводин Михаил Михайлович
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Колесов Дмитрий Николаевич

Целью исследования является определение возможности и границ применения вычислимых моделей общего равновесия вальрасовского типа для прогнозирования влияния внешнеэкономических факторов на экономику России. Актуальность данной проблемы обусловлена целой системой реформ внешнеэкономического регулирования, через которые проходит в данный момент наша страна и результат которых является одним из наиболее частых предметов для дискуссий в среде российской экономики наших дней. В ходе исследования мною была спроектирована и программно реализована отраслевая модель экономики России. Модель состоит из 25 агентов: 22 агента-производителя товаров и услуг, представляющих различные отрасли производства, совокупный потребитель, государство и внешний мир. Также в модели представлено 67 экономических рынков: 22 рынка труда в различных отраслях производства, 22 внутренних рынка продукции отраслей производства, 22 экспортных рынка отраслей производства и совокупный рынок импортируемых товаров. Модель была реализована в среде табличного редактора MS Office Excel с использованием программного языка Visual Basic for Application. В ходе проведённого мною исследования я не ставил перед собой задачи получения каких-либо адекватных прогнозов состояния российской экономики. Вместо этого моей целью было пройти сам путь получения данных прогнозов в условиях шоков внешнеэкономических факторов от начала до конца, то есть от проектирования модели до непосредственного получения результата, с тем, чтобы определить все проблемы и препятствия, которые могут возникнуть перед исследователем на этом пути. Внешнеэкономические факторы, которые могут повлиять на состояние экономики, можно условно разделить на две группы: факторы, связанные с состоянием экспортных рынков, и факторы, связанные с состоянием рынков импортных товаров.

Пользуясь таблицей межотраслевого баланса, можно определить долю выпуска каждой отрасли, которая закупается на рынке импортных товаров и которая реализуется на экспортном рынке. В случае с экспортом затруднений не возникает, принимая во внимание достаточно очевидное допущение о том, что экспортируемая продукция некой отрасли реализуется самой отраслью. Однако касаемо импортируемой продукции уже на этапе сбора статистических данных возникает серьёзное препятствие: импортируемая продукция некой отрасли может использоваться как промежуточная продукция для производства, причём в любой из имеющихся отраслей, а также как конечная продукция для потребления. Ввиду этого обстоятельства у нас не имеется возможности включить импортную продукцию различных отраслей в качестве фактора в функцию полезности совокупного потребителя и производственные

функции отраслей, что резко снижает адекватность потенциальных прогнозов. Происходит это в силу того, что становится невозможным отслеживание конкурентоспособности отечественных товаров по сравнению с импортируемыми субститутами, в то время как данный вопрос является одним из первоочередных, когда речь идёт о внешнеэкономическом регулировании.

Другим препятствием, возникающем в ходе анализа внешнеэкономических факторов, является нехватка статистических данных относительно межотраслевых взаимосвязей. К сожалению, последняя официальная публикация матрицы «Затраты-Выпуск» статистическими службами РФ относится к 2002 году, что вынуждает использовать заведомо устаревшие данные о структурных взаимосвязях между отраслями и не может не оказывать негативного влияния на точность прогнозов. В ходе проведения мною экспериментальных расчётов были использованы сценарии внешнеэкономических шоков, возникших в результате вступления России в ВТО. Однако учитывая вышеизложенные проблемы, полученные результаты не могут трактоваться как полноценный прогноз влияния изменений на экономическую систему. Как было отмечено выше, модель не учитывает фактора конкурентоспособности отечественных товаров по отношению к импортным, следовательно, этот фактор должен быть оценён отдельно с помощью иного инструментария. В целом, можно сказать, что имеющиеся на данный момент средства позволяют использовать вычислимые модели общего равновесия для оценки чисто ценового влияния внешнеэкономических факторов на внутреннюю экономику, что также является немаловажным аспектом. Однако расширение спектра оцениваемых факторов может произойти только в результате серьёзной модернизации всей системы статистического учёта.

Применение статистических методов для анализа продаж электронных авиабилетов

Деткова Юлия Дмитриевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. физ.-мат. наук, доц. Лёзина Татьяна Андреевна

Интеграция - одна из основных тенденций развития современной экономики. Авиасообщения между различными городами и странами, расширение маршрутных карт способствуют укреплению межнациональных экономических и политических связей. Для продажи авиабилетов существуют различные системы продаж, наиболее популярной из которых сейчас является продажа электронных авиабилетов через интернет, и этот рынок ждет тенденция позитивного развития. Этому способствует не только увеличивающийся с каждым годом пассажирооборот, но и положительная динамика роста рынка электронной коммерции в целом, что подтверждено научными и статистическими исследованиями. По оценкам аналитиков, уже сейчас на долю электронных авиабилетов приходится от 17% до 24% от общего объема электронной торговли. Для проведения исследования были использованы данные о продажах метапоисковика электронных авиабилетов. Метапоисковик предоставляет интернет-пользователю сервис по многокритериальному поиску вариантов авиаперелета, используя для этого базы данных различных авиакомпаний и агентств. Если пользователь нашел интересующий его билет, то он попадает на сайт компании, которая продает ему этот билет, а метапоисковик получает от компании процент от

совершенной покупки. Фактически, метапоисковки продают свой сервис – сервис оптимального поиска, но платит за этот сервис не клиент, а агентство или компания, которая продает билет пользователю этого сервиса. Целью исследования является выявление наиболее популярных направлений для авиаперелетов. В качестве основного статистического метода использовался иерархический кластерный анализ в пакете SPSS, предварительная обработка данных была произведена в пакете MS Excel.

Финансовая устойчивость предприятий как фактор эффективной интеграции в международную торговую систему

Довженко Сергей Евгеньевич
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Гиленко Евгений Валерьевич

Переговоры о присоединении России к Всемирной торговой организации велись 18 лет, с 1993 года по 2011 год. Россия стала членом ВТО 22 августа 2012 года. Вступление России в ВТО предусматривает выполнение ряда необходимых условий и мер, в том числе и снижение ставок таможенных тарифов. С одной стороны, снятие заградительных пошлин на продукцию отраслей российской промышленности сделает российские товары более конкурентоспособными на рынках других стран. Однако, с другой стороны, российский рынок также будет открыт для зарубежных товаров, и конкуренция на внутреннем рынке будет только расти, что может негативно повлиять на отечественного производителя в силу его технологической отсталости и низкой конкурентоспособности. Таким образом, для того, чтобы успешно интегрироваться в международное торговое пространство и снизить риски от ослабления позиций отечественных производителей, необходимо уметь эффективно оценивать финансовую устойчивость предприятий соответствующей отрасли. Поэтому выявление неблагоприятных тенденций развития предприятия, прогнозирование кризисной ситуации и банкротства приобретают первостепенное значение. В качестве объекта настоящего исследования выступают предприятия отрасли обрабатывающей промышленности. Предметом исследования являются основные балансовые характеристики данных предприятий. Целью данной работы является построение экономико-математической модели для прогнозирования вероятности банкротства предприятия на основе российских данных.

В ходе работы для достижения указанной цели в исследовании был осуществлен критический обзор существующих подходов к прогнозированию состояния банкротства предприятия и 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 106 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 (табл. 1). Кроме того, была проведена оценка применимости показателей, соответствующих постановлению Правительства РФ «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».

Таблица 1. Прогностические способности зарубежных и отечественных моделей на российской выборке

Вид модели	Общий процент верных предсказаний
Модель Altman E.I	77,4
Модель Fulmer J.G.	81,2
Модель Springate G. L.V.	77,1
Модель Taffler R.J.	72,6
Модель Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова	68,5
Модель Иркутской ГЭА	74,7
Модель Зайцевой О. П.	58,6

Источник: расчеты автора.

По полученным результатам, сделан вывод о достаточно низкой прогнозной силе существующих классических моделей (максимальный результат – 81,2% верных предсказаний у модели Fulmer J.G.). Однако стоит отметить, что современные методы показывают существенно более высокую прогнозную силу. Поэтому многогранность проблемы предсказания банкротства предприятия приводит к необходимости применения передового математического инструментария, например, метода Random forest. Random forest – алгоритм машинного обучения, заключающийся в использовании множества (ансамбля) деревьев принятия решений. Алгоритм может применяться для задач классификации, регрессии и кластеризации. Важным моментом здесь является элемент случайности в создании каждого дерева, так как для создания каждого из них выбирается случайное подмножество данных исходной выборки. Классификация объектов проводится путём голосования: каждое дерево комитета относит классифицируемый объект к одному из классов, и побеждает класс, за который проголосовало наибольшее число деревьев. Достоинствами данного метода являются способность эффективно обрабатывать данные с большим числом признаков и классов, высокое качество получаемых моделей, а также нечувствительность к масштабированию значений признаков и др. В данном исследовании предпринимается попытка выделить предприятия-банкроты с помощью современных методов классификационного анализа, а также экономически интерпретировать полученные результаты.

Сопоставительный анализ контрольных цифр приема граждан для обучения по образовательным программам ВПО

Корф Василий Петрович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель**:** докт. экон. наук, канд. физ.-мат. наук, доц. Халин Владимир Георгиевич

2 апреля 2012 года была утверждена методика проведения открытого публичного конкурса среди образовательных учреждений высшего профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию, по установлению контрольных цифр приема (далее - КЦП) граждан для обучения за счет средств федерального бюджета по образовательным программам высшего профессионального образования на 2012 год.КЦП по результатам конкурса распределяются отдельно по каждому направлению подготовки и по

каждой форме обучения и устанавливаются в количестве не менее 10 единиц. Финансовое обеспечение КЦП осуществляется в соответствии с действующим законодательством и с учетом нормативов затрат для приема на 1 курс 2012/2013 учебного года. Организатором конкурса является Министерство образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России). Участниками конкурса являются вузы, имеющие лицензию на право ведения образовательной деятельности по соответствующим направлениям подготовки высшего профессионального образования. Оценка конкурсных заявок осуществляется конкурсной комиссией с привлечением экспертов или экспертных организаций в соответствующих областях. При проведении экспертной оценки конкурсных заявок учитываются показатели деятельности образовательных учреждений. На основании результатов оценки и сопоставления конкурсных заявок конкурсной комиссией осуществляется формирование ранжированного перечня конкурсных заявок в соответствии со шкалой оценивания показателей деятельности образовательного учреждения с присвоением конкурсным заявкам порядковых номеров. Конкурсная комиссия принимает решение простым большинством голосов. 18 мая 2012 года были опубликованы результаты распределения КПЦ среди вузов. Мы детально рассмотрели 3 направления подготовки бакалавров: экономика, менеджмент и бизнес-информатика. В таблице представлены данные по количеству заявок и количество КЦП.

Направление	**Уровень ВПО**	**Форма обучения**	**Кол-во заявок**	**Норматив затрат (тыс. руб.)**	**ЦП**
(080100) Экономика	Бакалавриат	Очная	84	60,2	0165
(080200) Менеджмент	Бакалавриат	Очная	97	60,2	619
(080500) Бизнес-информатика	Бакалавриат	Очная	106	60,2	045

Всего вузами было подано 687 заявок и распределено конкурсной комиссией 18829 КЦП граждан для обучения. Таким образом, для обучения за счет средств федерального бюджета по трем вышеперечисленным направлениям было выделено 1,1 млн. рублей.
На графике представлено распределение КЦП граждан для обучения за счет средств федерального бюджета по направлению – (080100) Экономика, бакалавриат. Следует отметить, что между рейтингом вуза и количеством выделенных бюджетных мест нет линейной зависимости. Легко заметить выбросы, выделяющиеся из общей выборки данных. Распределение КЦП противоречит методике конкурса: вузы с высоким рейтингом получает меньше КЦП, чем остальные вузы, участвовавшие в конкурсе. Это ставит под сомнение объективность решения распределения КЦП конкурсной комиссией. В результате чего открытый публичный конкурс больше похож на закрытый тендер, и в итоге возникает вопрос об эффективном распределении КЦП между вузами.

Моделирование экономического роста с учетом технического прогресса в условиях открытой экономики

Лебедев Тимофей Андреевич
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Воронцовский Алексей Владимирович

В условиях глобализации на экономику влияет все больше внешних факторов. Кризис, возникший в одной стране, достаточно быстро распространяется по всему миру. Возникает необходимость создания и развития моделей, позволяющих определить возможность возникновения подобных ситуаций и спрогнозировать сценарии их развития. Такие модели должны учитывать не только внутренние факторы экономического роста, но и внешние, возникающие вне страны. Следовательно, данные модели должны описывать открытую экономику. В такой экономике все экономические агенты могут совершать операции на международных рынках товаров, услуг, труда, капитала и прочих факторов производства. Страна участвует в международной торговле, экспортирует и импортирует различные товары, внутренний рынок становится доступен для притока иностранного капитала, рабочей силы, технологий и товаров. На экономический рост воздействует большое количество факторов, часть из которых не поддается прогнозированию. Ряд факторов можно спрогнозировать лишь до определенной степени. На экономику влияет множество неявных факторов, которые также трудно учесть при ее моделировании. Для описания таких факторов в моделях используются случайные процессы. При этом в различных моделях процессы, учитывающие случайные факторы, могут быть разными. Цель работы заключается в определении макроэкономических траекторий роста в условиях открытой экономики. Для этого предлагается построить модели экономического роста и произвести расчеты траекторий основных макроэкономических показателей на основе имитаций. В АК-моделях в качестве стохастического процесса выступают процесс выпуска товаров, фактор производительности и процесс накопления капитала. В модификации модели Тарновского стохастические факторы включаются в процессы, описывающее доходности по акциям и облигациям, изменения денежной массы, экономического роста и накопления капитала. Все рассматриваемые стохастические процессы описываются винеровским процессом. Методы государственного регулирования включают в себя определение ставок налогообложения на различные операции, совершаемые репрезентативными экономическими агентами. Рассматриваются три модификации АК-модели. Первая в качестве стохастического фактора учитывает создание ВВП, вторая – процесс развития техники, третья – процесс накопления капитала:

$$dY(t) = (A - \delta)K(t)dt - K(t)dw(t); \quad (1)$$
$$dA(t) = \alpha A(t)dt + A(t)dw(t); \quad (2)$$
$$dK(t) = [AK(t) - \delta K(t) - C(t) - NX(t)]dt - K(t)dw(t), \quad (3)$$

где A описывает уровень технического прогресса, δ – уровень амортизации, dw(t) – приращения винеровского процесса, K – капитал, Y – ВВП, C – потребление, NX – чистый экспорт (разница между экспортом и импортом). Приращение винеровского процесса можно выразить как случайную величину, распределенную по нормальному закону со средним 0 и дисперсией, прямо пропорциональной длительности рассматриваемого

временного промежутка. Используя свойство нормального распределения, систему (1) – (3) предполагается преобразовать так, чтобы можно было проводить расчеты в режиме имитации.

BI-системы как инновационный инструмент при управлении рисками в логистике

Маслова Наталья Александровна
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук Овчаров Антон Олегович

Термин Business intelligence или сокращенно BI существует сравнительно недавно и редко встречается в российской практике ввиду отсутствия адекватного перевода и четкого понимания. Классическое определение BI-систем – это процесс, технологии, методы и средства извлечения, представления и анализа информации, выработки интуиции и понимания для улучшенного и неформального принятия решений бизнес-пользователями, а также инструменты для извлечения из данных значимой для бизнеса информации. Иначе говоря, BI - это совокупность технологий, программного обеспечения и практик, направленных на достижение целей бизнеса путём наилучшего использования имеющихся данных. Пока на российском рынке систем бизнес-аналитики господствуют классические инструменты для составления отчетов, интеграции и анализа данных. Но рост объемов и разнообразия обрабатываемых данных, а также требования бизнеса заставляют заказчиков задуматься о более сложных решениях. В традиционный функционал BI-систем входят: возможность создавать запросы и получать отчеты необходимого формата; организация хранения данных; возможность интеграции с MS Office, позволяющая использовать возможности доступа к данным, построения отчётов и аналитики; OLAP (аналитическая обработка данных в реальном времени): работа с многомерными базами данных, специально разработанными для предоставления быстрого доступа к агрегированной информации, создание OLAP-кубов; визуализация, возможности по представлению информации для разноплановой визуализации, включающие интерактивную среду визуализации, библиотеку различных диаграмм и настраиваемых графиков для презентаций; доставка информации через WEB-портал всем пользователям, которым эта информация необходима: возможности поиска информации, персонификации страниц, отображения информации в виде настраиваемых информационных панелей[1]. Как известно, управлять любым бизнесом – означает понимать риски бизнеса и управлять ими. В этом состоит важнейший практический принцип управления компанией. Опытный руководитель должен всегда правильно оценить риски и вовремя избежать их негативных последствий. Талантливый руководитель воспользуется рисками в нужном для себя направлении, сможет найти выгоду от факторов риска. Главное для многих руководителей — наличие обобщенного отчета, на основании которого он может принять то или иное управленческое решение, благоприятно влияющее на бизнес.

[1] *Серов Д.* EMC Greenplum – новое поколение BI хранилищ / Storage News. 2011. № 2 (46). С. 6-11.

Если говорить о практике, то любой менеджер в процессе своей деятельности благодаря своим талантам старается минимизировать риски, такова природа человеческой деятельности. Пока бизнес маленький, риски тоже небольшие, и ими несложно управлять без каких-либо специальных технологий. Для большого бизнеса нужна система, и эта система называется риск-менеджментом. В частности, на практике в системе риск-менеджмента лицо, принимающее решение (ЛПР), имеет дело не с набором альтернатив, для которых уже известны их параметры, а с постановкой задачи в условиях риска, заданной в развернутой форме на содержательном уровне и нуждающейся в формализации. При этом требуется формализовать не только сами альтернативы, но и различные возможные варианты для сочетания доходов и потерь при реализации определенных случайных событий, не зависящих от ЛПР. Иными словами, содержание задачи включает в себя структуру взаимосвязанных между собой альтернатив и возможных случайных событий, которую необходимо описать формально для нахождения наилучшего решения при заданном отношении ЛПР к риску[1]. На сегодняшний день существует много методов и способов идентификации и управления рисками — от современных ГОСТов в области управления рисками до стандартов системы менеджмента качества. Однако выполнить весь объем требований и процедур без применения информационных технологий — задача достаточно трудоемкая из-за большого количества и сложности этих процедур. Решения, предназначенные для управления рисками, их оценки и выполнения нормативных требований, обеспечивают стабильность бизнеса благодаря повышению эффективности стратегий, выявлению новых возможностей и сокращению убытков в непредвиденных ситуациях.Основной вывод – в современной системе риск-менеджмента нужно опираться на современные инструменты анализа рисков, к числу которых можно и нужно относить системы класса BI. Именно создаваемая централизованная структура должна предоставлять согласованный подход для всех подразделений организации, устанавливая минимальные стандарты для управления рисками. Это позволит обеспечить адекватность и эффективность процедур управления рисками. Кроме того, для получения единого представления о рисках в масштабе всего бизнеса необходимо ввести «общий язык» для действий по управлению ими. Именно информационная платформа служит общим для всех элементов риск-менеджмента.

Оценка человеческого капитала в МГУ им. М.В. Ломоносова и СПбГУ в рамках программ развития

Мелешкин Михаил Игоревич
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, канд. физ.-мат. наук, доц. Халин Владимир Георгиевич

Проведя исследование современных методик оценки человеческого капитала ВУЗов, можно сделать вывод, что данная тематика недостаточно изучена. В мировой практике оценка интеллектуального капитала определяется

[1] Бродецкий Г.Л., Гусев Д.А., Елин Е.А. Управление рисками в логистике: учеб. пособие. М., 2010. С. 86.

достаточно условно и сугубо индивидуально. Несмотря на важность проблемы, в России она не исследована в объеме, достаточном, чтобы сделать какие-то значимые практические выводы. Для решения задачи оценки человеческого капитала ВУЗа предлагаем воспользоваться методом оценки на основе Берлинских принципов ранжирования высших учебных заведений, принятой Международной экспертной группой ранжирования (IREG) в 2006 году. Данная методика построения рейтинга включает ряд основных подпунктов, а именно: Определение цели и задачи рейтинга. Разработка показателей и их весовые коэффициенты. Сбор и обработка данных. Построение оценочных матриц. Представление результатов рейтинга. Одним из самых важных элементов построения рейтинга является выбор показателей рейтинга, по которому будет происходить сравнение ВУЗов, для оценки предлагается использовать набор показателей, представленных в таблице 1.

Таблица 1. Показатели интеллектуального капитала ВУЗа.

Вид капитала	Показатель
Человеческий капитал	Общее количество ППС, чел.
	Общее количество НС, чел.
	Работники, имеющие кандидатскую степень, чел.
	Работники, имеющие докторскую степень, чел.
	Работники, имеющие звание доцента, чел.
	Работники, имеющие звание профессора, чел.
	Количество членов РАН, чел.
	Количество работников, имеющих Нобелевскую премию, чел.
	Количество работников, имеющих *"другую важную"* премию, чел.

Данные показатели выбраны в соответствии с Берлинской методологией по следующим критериям: Позволяет отобразить разнообразие учебных заведений и учитывать различие миссий и целей учебных заведений. Выбраны показатели в соответствии с их релевантностью и валидностью. Позволяет измерить показатели. Данные легко проверяемые и не подверженные резким колебаниям. Обеспечивает потребителям четкое понимание всех факторов, используемых при составлении рейтинга. Для оценки человеческого капитала необходимо сформировать оценочные шкалы для показателей каждого вида капитала. Шкалам в оценочных матрицах будет соответствовать десятибалльная система, где вузу с максимальным показателем присваивается 10 баллов, с минимальным показателем 1 балл. Веса определяются с помощью теории принятия решения. Полученные на основе метода аналитических иерархий векторы приоритетов используются в качестве весовых коэффициентов. В итоге получаем результирующую матрицу с итоговыми значениями.

Современные методы анализа тенденций интеграции страховой компании в российский рынок автострахования

Миронова Елена Алексеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Гиленко Евгений Валерьевич

Автострахование в России является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов страхового рынка. Так, например, в феврале 2013 г.

Верховный суд России опубликовал обзор практики судебных решений по договорам добровольного страхования имущества с итоговыми рекомендациями для страховых компаний. В соответствии с данными рекомендациями, страховая компания не может отказать клиенту в выплате, если во время ДТП за рулем застрахованного автомобиля находился водитель, не вписанный в полис. Тем не менее, руководитель управления андеррайтинга компании «АльфаСтрахование» И. Григорьев обращает внимание, что в случае реализации данных ограничений стоимость страховки автоматически повысится. Цена полиса рассчитывается на основании возраста и стажа водителя, и при принятии изменений скидки опытным водителям перестанут существовать. Динамика развития и активность изменений на рынке страхования в России отражаются не только во внутренних преобразованиях, но и в деятельности международных компаний. Так, в марте 2012 г. была завершена сделка по продаже 99,99% голосующих акций компании «КИТ Финанс Страхование» международной страховой группе Liberty Mutual. В процессе интеграции в рынок страхования любая компания нуждается в исследовании рынка. В частности, оно включает в себя сравнительный анализ цен конкурентов на аналогичные продукты и выявление факторов, формирующих цены. Это является неотъемлемым элементов в процессе внедрения новых страховых продуктов и совершенствования старых. На современном этапе в рамках политики страховых компаний не всегда уделяется достаточное внимание современным математическим и статистическим методам анализа, хотя именно они могут обеспечить сравнительную оценку аналогичных подходов к формированию цены продукта разных компаний. В рамках данного исследования была поставлена задача описания нескольких методов анализа данных и способов их применения в рамках деятельности страховой компании. Объектом настоящего исследования стали данные по договорам КАСКО, предоставленные одной из крупных страховых компаний Санкт-Петербурга. Все рассмотренные договоры были заключены в 2009 г. сроком на 1 год через контакт-центр или интернет-сайт компании. Предметом исследования являются страховые премии и критерии оценки риска, в соответствии с которыми начисляется премия по договору. Клиентами компании в данном случае были физические лица. Было изучено около 4500 договоров, для каждого из которых известна модель, марка, год выпуска и страховая стоимость автомобиля, количество и сумма убытков, а также страховая премия и параметры, на основе которых она рассчитана. Для решения поставленной задачи на начальном этапе был проведен описательный анализ данных. С его помощью из выборки были удалены наблюдения с неполными данными, а так же исключены расторгнутые договоры. Последнее изменение в данных объясняется тем, что в расторгнутых договорах может быть нарушено отношение премии, полученной страховой компанией, и страхового возмещения, выплаченного клиенту. Подобные отклонения могут исказить результаты дальнейшего анализа. На последующих этапах исследования были применены такие методы анализа данных, как кластерный анализ, деревья принятия решений. Кластерный анализ был применен с целью объединения схожих рисков в группы и дальнейшего анализа отдельных групп. С помощью методов, в основе которых лежит дерево принятия решений, была предпринята попытка проанализировать факторы, влияющие на страховую премию и убыточность клиента. Таким образом, в данной работе были изучены возможности применения некоторых современных методов анализа данных в

рамках деятельности страховой компании и на их основе обозначить возможные рекомендации в отношении формирования тарифов и клиентского портфеля страховой компании.

Форма экономической интеграции компаний как решение стратегической игры

Настыч Мария Александровна
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Конюховский Павел Владимирович

Изучение интеграционных процессов в экономике становится особо актуальным в силу общих тенденций на международном рынке труда и капитала. Объединяющиеся компании преследуют цели усиления своих рыночных позиций и роста влияния, будь то взаимовыгодное сотрудничество или враждебное поглощение. Существующая практика анализа эффективности стратегического сотрудничества между компаниями не предполагает использования общепринятого инструментария, что обусловлено договорной основой такого коалиционного поведения. Между тем, в силу влияния коалиционного поведения на стоимость бизнеса, такая методология становится необходимой, особенно когда стратегический альянс включает более двух компаний. Анализу эффективности сделок слияний и поглощений между компаниями посвящен одноименный раздел теории корпоративных финансов. Следует отметить, что методология проверки целесообразности такой интеграции предполагает рассмотрение лишь двух компаний, координирующих свои действия. В силу данных особенностей экономических интеграций автором предлагается использование инструментария кооперативной теории игр, что позволит расширить область применения и, вместе с тем, получаемые выводы анализа экономической интеграции на основе имеющихся результатов теории корпоративных финансов. Необходимый при анализе эффективности объединения компаний процесс оценки их справедливой стоимости подразумевает, так или иначе, построение прогнозов с определенной исследователем точностью. Данный аспект приводит нас к необходимости рассмотрения данной игры как стохастической, где характеристическая функция определяется с помощью случайной величины с заданной плотностью. Кооперация компаний может осуществляться в форме стратегического сотрудничества без формальной релокации их капиталов или в форме сделок по типу M&A. Каждая из приведенных форм коалиционного поведения может иметь вид вертикальной, горизонтальной или конгломератной интеграции. Выбор формы кооперативного поведения обусловлен стремлением к увеличению цены компании, а также другими возможными преследуемыми целями, институциональными особенностями и иными факторами. В теории корпоративных финансов данный параметр необоснованно считается экзогенным фактором. Традиционной практикой обоснования построения характеристической функции является решение для каждой из возможных коалиций соответствующей стратегической игры, где соперником выступает коалиция из оставшихся игроков. В качестве альтернатив в такой стратегической игре мы предлагаем рассматривать три возможные формы кооперации. Приведенные виды кооперации определяются

в зависимости от характеристик компаний-игроков. В докладе также приводится пример анализа на примере сотрудничества авиакомпаний.

Эффективность интеграционных процессов в минерально-сырьевом комплексе

Романов Ярослав Евгеньевич
Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Васильцова Вероника Михайловна

Реструктуризация в экономической теории и практике трактуется как разделение ранее единой организационной структуры предприятия на несколько самостоятельных субъектов хозяйствования или, наоборот, их интеграционное объединение. Обособленные хозяйственные единицы обосновывают для себя наиболее удобную организационно-правовую форму, сохраняя финансовые или технологические связи, преобразовывая или оставляя без изменения отношения собственности, закрепляемые юридически.

В современной экономике России с прогрессирующим развитием рыночных отношений реструктуризация является распространенным методом комплексного изменения условий функционирования предприятия. Она включает в себя большое количество направлений изменения структуры, выбираемых в зависимости от миссии, стратегии и цели развития предприятия. Наиболее актуальным и перспективным, на наш взгляд, является инвестиционная составляющая инновационной политики. В этой связи наибольший эффект производит интеграция как форма реструктуризации. Интеграция представляет собой объединение экономических субъектов, развитие взаимодействия между ними. Эффективность реструктуризации в целом можно измерить как абсолютными, так и относительными экономическими показателями, такими, как, например, процент изменения результата финансовой, инвестиционной, инновационной или иной политики предприятия, сравниваемый за период до реструктуризации и после неё. Внесение изменений в структуру капитала влияет на разрабатываемую инвестиционную и инновационную политику. На примере отчетов МФСО компании «ЕвроХим» можно заметить тенденцию проведения реструктуризации задолженности. Компания провела реструктуризацию, увеличив с 2010 по 2011 гг. отчетную задолженность по долгосрочным кредитам примерно в семь раз. Также в ходе реструктуризации было пересмотрена политика краткосрочных займов, в результате чего новых кредитов было взято в три раза меньше. Целью такой политики реструктуризации задолженности является крупная покупка акций стратегического партнера, немецкой добывающей компании «K+S». В настоящий момент «ЕвроХим» инвестировал в компанию «K+S» 31,3 млрд. руб. Показатель долговой нагрузки (соотношение чистого долга к EBITDA) в отчетах по МФСО за 3 года вырос с 1,13 до 1,53 ед., что указывает на увеличение совокупных обязательств компании. Общая тенденция изменений в структуре долгов компании, переход от краткосрочного кредитования к долгосрочному привели к увеличению выручки, прибыли до налогов и чистой прибыли в 2012 г. по сравнению с 2010 г., что доказывает высокую эффективность реструктуризации задолженности. Анализ реструктуризации предприятий нефтяной сферы показал, что она является одним из реальных

путей выхода предприятий из кризиса. В соответствии с прогнозами Международного энергетического агентства (МЭА) (сделанными в докризисный период) мировой спрос на первичную энергию будет возрастать в среднем на 1,6% в год в период до 2030 г. Ископаемые горючие источники энергии, а именно нефть, природный газ и уголь сейчас обеспечивают более 80% мировых потребностей в энергии. В настоящее время нефть обеспечивает порядка 40% мирового первичного потребления энергии. Большая часть нефтепродуктов используется в транспортном секторе (автомобильный и авиатранспорт, судоходство). В будущем ожидается рост спроса на нефть с некоторым замедлением к 2020 г. При этом большая часть прироста спроса приходится на развивающиеся страны в связи с развитием их транспортного сектора. Тем не менее, продолжающийся рост цен и технологический прогресс способствуют увеличению ресурсной базы (например, включение в 2003 г. битуминозных песков Канады в оценку мировых запасов нефти, в результате чего мировые запасы нефти возросли на 17%). Причиной сокращения потребления нефти может стать не столько физическая ограниченность запасов, сколько осознанное решение перехода на чистые виды топлива. Реструктуризация по отношению к крупным нефтяным компаниям выражается в выделении сервисных подразделений в самостоятельные филиалы или фирмы. Это объясняется тем, что стоимость услуг мелких фирм ниже, чем стоимость у собственных подразделений крупных компаний. Одновременно повышается качество предоставляемых услуг, что вызвано стремлением мелких фирм повысить свою конкурентоспособность.

Мировой опыт государственного регулирования использования попутного нефтяного газа

Савенко Александра Сергеевна
Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», студент
Научный руководитель: докт. техн. наук, проф. Скобелина Валентина Петровна.

С начала 70-х гг. прошлого столетия регистрируется рост мировых цен и спроса на углеводородное сырье, изменивший представление о ценности природного газа, включая попутный нефтяной газ (далее - ПНГ) во многих нефтедобывающих странах. В результате повышения экономической ценности ПНГ начался поиск путей использования ПНГ для снижения объема его сжигания в развивающихся странах. Разрешение реализации ПНГ по фактической себестоимости на энергетических рынках сбыта. В 2002 году Всемирный банк организовал Глобальное партнерство по уменьшению сжигания попутного газа. По данным партнерства, в число стран, увеличивших объем сжигания с 2006 по 2007 гг., вошли Россия, Катар и Мексика. Лидерами по уровню утилизации ПНГ в регулировании использования ПНГ являются Норвегия (98%), США (97%), Великобритания (94%). Опыт этих стран представляет несомненный интерес для РФ, поскольку рациональное использование ПНГ входит в число первоочередных задач инновационного развития российской экономики. В США, благодаря мощной инфраструктуре газоснабжения, газ поступает к потребителям по безопасной и надежной системе подземных трубопроводов, также имеется развернутая система газовых хранилищ. ПНГ используется по двум направлениям: преобразование в тепловую либо механическую энергию. В Великобритании политика

использования ПНГ нацелена на максимизацию экономически эффективного извлечения нефтегазовых запасов и сокращение парниковых выбросов. Норвегия – крупный производитель нефти, разрабатывающий нефтяные месторождения континентального шельфа, – представляет собой один из лучших примеров утилизации ПНГ. Основные способы использования: закачка в пласты, производство метанола и тепла. Развивающиеся страны, несмотря на низкий уровень социально-экономического развития, усиленно занимаются сокращением объемов сжигания ПНГ, принимая во внимание международные отраслевые стандарты и разрабатывая на их основе свои эксплуатационные стандарты и правила. В основу экономического подхода положен метод, при котором добывающим компаниям разрешается осуществлять сжигание и выброс ПНГ только в том случае, если они могут доказать, что дополнительные выгоды от использования ПНГ меньше дополнительных затрат. Особенно интересным для России является положительный опыт Казахстана, который меньше, чем за 10 лет, занял лидирующую позицию в развитии законодательства в нефтегазовом секторе в целом и утилизации ПНГ в частности. В Казахстане нормативными документами только в исключительных случаях разрешено сжигать ПНГ: при пробной эксплуатации месторождений. Согласно действующим программам, сжигание газа ежегодно сокращалось: в 2007 г. в факелах сжигалось около 2,7 млрд.м^3, в 2008 г. – 524 млн. м^3, в 2009 г. – 430 млн. м^3 ПНГ. В системе мер, направленных на эффективное использование ПНГ, главным является стимулирование развитие перерабатывающих мощностей – нефтегазохимического производства.

Если недропользователь продолжает сжигать газ, государство применяет к нему экономические санкции. В Казахстане существует два вида штрафов: плата за расход ПНГ как углеводородного сырья и плата за загрязнение окружающей среды. В первом случае, государство исходит из того, что недропользователь должен возместить государству ущерб в размере стоимости тех продуктов, которые он мог бы произвести из того объема и состава ПНГ, который сжег. Размер штрафов рассматривается на основе цен, установленных Лондонской биржей, и для крупных компаний может исчисляться десятками миллионов долларов в год. Во втором случае, штрафы рассчитываются по количеству выбросов загрязняющих веществ в зависимости от класса их опасности и превышения норм допустимых выбросов при сжигании ПНГ. Зарубежный опыт свидетельствует, что государственное регулирование играет важнейшую роль для повышения степени утилизации ПНГ. Эксперты Всемирного банка, анализируя зарубежный опыт, дают ряд рекомендаций, среди которых наиболее актуальные для России следующие: системы измерения и отчетности должны гарантировать адекватность и достоверность информации о добыче, переработке и сжигании ПНГ по каждой нефтедобывающей компании; должны быть разработаны эффективные механизмы государственного мониторинга и контроля процессов утилизации и сжигания ПНГ; необходимо применять адекватные меры принуждения к недропользователям по выполнению норм и правил рационального использования ПНГ; налоговая политика должна стимулировать наиболее эффективное использование ресурсов ПНГ.

Применение методов построения и анализа социальных графов для проведения маркетинговых исследований и продвижения брендов

Чудинова Екатерина Алексеевна
Национальный Исследовательский Университет Высшая Школа Экономики
Научный руководитель**:** Светуньков Иван Сергеевич

Мощное развитие социальных сетей за последнее десятилетие кардинально изменило способы человеческого общения. Популярность традиционных СМИ заметно снизилась, поэтому компании ищут новые способы взаимодействия с аудиторией для продвижения товаров и услуг. Одним из таких важнейших, молодых и развивающихся сегментов стал Интернет, а в частности, социальные сети. Однако на данный момент проблема анализа и оптимизации работы брендов компаний в социальных сетях особенно актуальна не только для маркетинговых управляющих, но и для исследователей, так как большинство рекламных кампаний в Интернете проводятся «наугад», а какие-либо чёткие методические указания или исследования в этой области отсутствуют. Целью данного исследования является попытка сделать первый шаг в области разработки рекомендаций по маркетинговому продвижению товаров в социальной сети. В качестве инструмента для маркетингового анализа социальный сетей автор предлагает использовать весьма молодое, но перспективное явление в экономике – социальный граф, который своей популярностью в мире науки обязан тем, что современные методы программирования позволяют обрабатывать значительные массивы данных. Используя инструмент социальных графов для разработки рекомендаций по маркетинговому продвижению брендов в социальных сетях, автор планирует решить следующие задачи: 1. Доказать эффективность построения социального графа как инструмента маркетингового анализа при покупке рекламы в Интернете. 2. Доказать эффективность применения социального графа как инструмента получения данных для маркетингового исследования и продвижения брендов в сети.

Социальный граф - это граф, узлы которого представлены социальными объектами, такими как пользовательские профили с различными атрибутами, сообщества, медиа-контент и т. д., а ребра — социальными связями между ними. Для сбора данных, необходимых для построения социальных графов, автором исследования использовался специально написанный для этой цели парсер на языке программирования Java. Для анализа полученной информации и построения графов использовалась программа Gephi[1]. В результате исследования около 53 сообществ вышеуказанными методами автор приводит классификацию и анализ структуры сообществ, которые помогут разрабатывать более эффективную стратегию продвижения в сети. В частности, одним из наиболее интересных результатов исследования является возможность определять уровень активности целевой аудитории сообщества с помощью анализа графа этого сообщества.

Другим результатом исследования, является разработка методики сбора данных, предоставляемых социальным графом исследователю, а также разработка системы показателей, позволяющих оценить эффективность

[1] Программа Gephi в открытом доступе – (электронный ресурс)- https://gephi.org/

сообщества с точки зрения маркетинга: 1. Соотношение «привлеченные пользователи через репосты друзей/привлеченные пользователи через репосты сообществ» достаточно высоко, что говорит о значительном самостоятельном потенциале развития сообщества, тем не менее, продвижения через группы – партнеры все еще остается эффективным для данного блога; 2. Социальный граф позволил определить лидеров мнений, через которых можно как эффективно распространять информацию внутри сообщества, так и организовывать продвижение; 3. Были определены наиболее интересные для текущей целевой аудитории блоги, через которые было бы выгодно организовать продвижение, а также была описана методика проверки выбранных блогов на эффективность. Система разработанных автором в рамках данного исследования рекомендаций по маркетинговому продвижению в сети показала себя как эффективная, позволив увеличить прирост аудитории сообщества с 3,5 % до 6, 375% в месяц.

How does the new information technology complicate the integration of sub processes in existing processes? Security has to be observed

Eric Neumeyer, Güllü Temizsoy, Bertrand Boadi
University of applied sciences, Trier, students
The supervisor of studies: Prof. Dr. Elvira Kuhn

The ISO 9000:2000 defines a process as "a set of interrelated or interacting activities which transforms inputs into outputs"[1]. The processing of the input data to the output takes place in the chronological sequence of steps. It should be noted that a process is to indefinitely and arbitrarily often be reproducible. We have dealt with the problems that occur due to vulnerabilities, also due to the use of new technologies, the required processing of input data may and may not constitute a major injury can lead to the existence of business risk. To face this problem adequately, we are grappling with the implications of these vulnerabilities and propose solutions for the prevention or early detection and thus to prevent subsequent damage to the company. Vulnerabilities will be a problem if anyone is interested has to harm the company. This person is called an attacker. Often the attacker's profile is unknown. This is also why preventive measures lead nowhere or are mostly ineffective. These results in high costs and sometimes claims huge sums on our expenditure. Another problem lies in the speed of information flow in case of imminent danger, and Late attacks. This should not be slow. However, preventive measures from other, potentially vulnerable clients should not be slowly introduced in order to reduce the risk of spreading enormously. IT integration are highly sensitive processes that need to be planned and implemented with great care. The integrity of existing data must always be guaranteed. The dangers of double or unbalanced, outdated databases must be dispelled. Interface problems and downtime open additional vulnerabilities and threats. Consider also the impact of the Web Services announced 2-6 - technologies[2], we find that the speed of communication

[1] ISO 9000:2000, Section 1.2,2. 2000 editionю

[2] Ndongmo et.all,: use of new user interfaces - the information management can afford so easily? Annual Meeting of the GI - computer science, 2012, Braunschweig, Germany, http://opus.kobv.de/tfhwildau/volltexte/2012/170/pdf/AKWI_Tagungsband2012_eBook.pdf

and information flow increasing tremendously. But if processes run faster, faster response times and decision making are necessary. A secure supply chain is indispensable. Companies are therefore investing in future platforms with powerful skills and how to use the knowledge about customers immensely growing customer databases worldwide. As a counterbalance there are groups like Anonymous, a coalition of Internet activists. They form a powerful force that can strike at any time quickly and effectively and can cause a lot of damage. Therefore, preventive infrastructure would be necessary. The Preventive infrastructure needs to create architectural knowledge and organizational streamlining policies. These policies must include, among other instructions for testing (test method, test information, test data, test reports) of sub-processes, which are provided for integration. Before a ``go-live`` they must be checked for example on redundancies, which can lead to inconsistency. With the attacker profiling can the slump in a network be detected: These are behaviors, attacking methods and targets merged into one attacker's profile. This allows the setting up of a preventive strategy that is adapted to the profile of the attackers. Organizationally from [4] should a reporting requirement on all digital attacks be introduced. This means that attacks are reported to a central location and from there coverage further attacks can be prevented. Methodically, the corporate security architecture can be divided into 4 levels. At the lowest level, all clients are located with access to the corporate network, followed by the company's internal network and the 3rd Layer on which the government and large companies associations form a protective barrier. A 4th Level could serve as a safety center, where all the data of the underlying layers are combined. The data will be compared with each other and to examine patterns that indicate attacks or manipulation (spoofing). A signature-based intrusion detection system detects attacks by comparing (pattern matching) of previously collected data. In addition to weaknesses in the IT infrastructure of the man himself often by a lack of know-how vulnerability, the risk can be minimized by compliance programs to targeted countermeasures against social engineering. Technically, by the approach of the attacker profiling increased attacks lead nowhere or thwarted. Organizationally by the mandatory reporting of digital attacks preventive measures can be taken in good time and adapted to the nature of the attack. A four-level security rounds out the possible integration, whereas the factor human factor must be taken deliberately into consideration.

Секция: «Экономическая интеграция на микроуровне»

Интеграция государства и частного бизнеса в развитии социальной инфраструктуры.

Аржаник Екатерина Петровна
Санкт-Петербургский Государственный Университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Ключников Игорь Константинович

На сегодняшний день в мире активно реализуются проекты государственно-частного партнерства (ГЧП) в различных отраслях экономики, таких как транспортная, социальная, энергетическая, ЖКХ и другие (оборона, военная сфера). Не все проекты добиваются успеха, но количество ГЧП в мире постоянно растет. Государственно-частное партнерство может иметь различные формы, но в основе каждого успешного проекта лежит определенная концепция. За счет привлечения опыта частного сектора и перераспределения риска в отношении стороны, которая способна более эффективно элиминировать такой риск, можно повысить общую эффективность проекта. Государство, интегрируясь с бизнесом, как правило, тем самым снижает нагрузку на бюджет и пользуется более гибкой и действенной системой управления проектом, а бизнес получает определенный набор гарантий и преференций. Каждая такая интеграция является временной, поскольку создается, как правило, на определенный срок в целях реализации конкретного проекта и прекращает существование после его осуществления.

Согласно обзору, проведенному Международным валютным фондом, государственно-частные партнерства получили в последнее десятилетие наибольшее развитие в странах со стабильными политическими режимами и устойчивыми макроэкономическими условиями, низким уровнем коррупции. Анализ зарубежного опыта реализации проектов государственно-частного партнерства показал, что практически во всех государствах, использующих механизмы государственно-частного партнерства, выделяется наиболее приоритетная отрасль по использованию государственно-частного партнерств.[1]Наибольшее число проектов государственно-частного партнерства осуществляется в транспортной отрасли (аэропорты, порты, трубопроводный транспорт, дороги, мосты и т.д.), социальной инфраструктуре (здравоохранение, образование, культура, туризм), жилищно-коммунальном хозяйстве (сети, водоснабжение, теплоснабжение и т.д.). Лидирующей отраслью по реализации проектов государственно-частного партнерства в мире является транспортная отрасль.[2] При этом прослеживается закономерность, что в государствах, которые характеризуются наличием рыночной экономики, высоким уровнем производительности труда и высоким уровнем потребления валового внутреннего продукта на душу населения, где гарантируется высокий уровень социальной защиты, где велика средняя продолжительность жизни и наблюдается высокое качество медицинского обслуживания и образования государственно-частное партнерство используется чаще в отраслях

[1] *Рожкова С.* Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики // Рынок ценных бумаг. 2008. № 1. С. 32.
[2] *Белицкая А.В.* Зарубежный опыт государственного регулирования государственно-частного партнерства // Предпринимательское право. Приложение к журналу. 2010. Вып. 4. С. 12.

здравоохранения и образования, то есть на объектах социальной инфраструктуры. Подобный подход к выбору приоритетных отраслей государственно-частного партнерства обуславливается политикой развитых государств, где основной целью является повышение уровня жизни граждан, ориентированность на улучшение социальных благ. В развивающихся государствах (Бразилия, Мексика, Саудовская Аравия, Чили) приоритетными в отношении применения государственно-частного партнерства являются объекты транспортной инфраструктуры. Данное обстоятельство обуславливается более низким уровнем экономического развития в этих странах и заинтересованностью государства в развитии именно данной приоритетной отрасли. Из вышесказанного следует вывод о том, что существует определенная зависимость между уровнем развития государства, уровнем жизни населения и отраслью, которая определяется в государстве в качестве приоритетной для развития с помощью механизмов государственно-частного партнерства. Соответственно, большинство развитых стран выбирает – социальную инфраструктуру в качестве приоритета, в том время как развивающиеся страны – транспортную отрасль. В России в рамках ГЧП также по-прежнему доминирует транспортная сфера, а проекты в социальной сфере лишь набирают обороты. По данным Центра развития ГЧП в сфере здравоохранения «партнерство представлено, как правило, лишь инвестиционными договорами на строительство, реконструкцию или модернизацию точечных социально-значимых объектов». При этом инвестиции зачастую можно оправдать лишь в крупных городах.

Проблема в том, что социальная сфера требует более гибкого подхода. Строительство дорог на условиях ГЧП уже активно реализуется и зачастую применима концессия. В социальной же сфере существует иная специфика, которая требует компетенции во избежание финансовых потерь. В Москве и Санкт-Петербурге сконцентрировано большое количество консалтинговых компаний, что облегчает процесс реализации проектов ГЧП. Для остальных регионов проблема отсутствия необходимых знаний в данной области является более острой. Ее решением может быть качественное и комплексное повышение квалификации в различных сферах ГЧП не только госслужащих, но и потенциальных частных партнеров. Также необходимым является включение в программы высшего профобразования в области государственного управления изучения таких критически важных для осуществления ГЧП предметов, как управление проектами, вопросы проектного и структурного финансирования.

Создание совместного предприятия: венчурное инвестирование

Афанасьев Егор Михайлович
Санкт-Петербургский Государственный Университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук., проф. Воронова Наталья Степановна

Важной формой обеспечивающей интеграционные процессы является создание совместных предприятий. Одна из самых распространенных форм создания совместных предприятия это венчурное финансирование. Данная форма находит все большее применение в современных условиях в развитых странах. Венчурное инвестирование представляет собой важнейший источник внебюджетного финансирования прикладных разработок и инновационной деятельности. Объем рынка венчурного финансирования за 2012 год только в США составил 26,5 миллиардов долларов. За прошедший год в США было

совершено около 3700 сделок по инвестициям. Средства венчурных инвесторов вкладываются в основном в уставный капитал вновь созданных малых и средних предприятий, ориентированных, как правило, на развитие новых технологий или создание новых наукоемких продуктов, часто эти предприятия - совместные. Под совместными предприятиями понимается создание предприятия на основании совместно внесенных вкладов в уставный капитал участниками из разных стран. Развитие индустрии венчурного капитала и прямого инвестирования в России в настоящий момент является одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики и необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной промышленности.

По оценкам экспертов, в нашей стране есть богатые возможности для реализации венчурных проектов на основе совместных предприятии. Прежде всего, венчурных инвесторов интересуют промышленная реструктуризация, новые технологии и средний бизнес. На практике, однако, наиболее часто встречается комбинированная форма венчурного инвестирования, при которой часть средств вносится в акционерный капитал, а другая - предоставляется в форме технологий, ноу-хау. Вне зависимости от ориентации и предпочтений венчурных фондов, общим критерием оценки для всех них является ответ на единственный вопрос: способна ли компания (и бизнес, в котором она находится) к быстрому развитию? Финансовый риск венчурного инвестора может оправдать только соответствующее вознаграждение, под которым понимается возврат на вложенный капитал выше некого среднего уровня. Возврат на вложенный капитал (Internal Rate of Return IRR) - общепринятый показатель измерения вознаграждения. В европейской и британской ассоциациях венчурного капитала он считается стандартом оценки доходности инвестиционного проекта. Характерной чертой венчурного бизнеса США, во многом определяющего динамику и устойчивость его развития, являлась и является до настоящего времени ориентация на вложение средств в инновационные предприятия, реализующие передовые технологии в различных промышленных отраслях, похожая тенденция наблюдается и в РФ.

Однако, целый ряд существенных проблем, препятствует развитию венчурной индустрии совместных предприятий в России. Основные из них: неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей появление в научно-технической сфере России новых и развитие существующих малых и средних быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для прямого (венчурного) инвестирования; отсутствие российского капитала в венчурной индустрии России одного из основных факторов привлекательности страны для зарубежных инвесторов; низкая ликвидность венчурных инвестиций, в значительной мере обусловленная недостаточной развитостью фондового рынка, являющегося важнейшим инструментом свободного выхода венчурных фондов из проинвестированных предприятий; отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологичного сектора, обеспечивающих приемлемый риск для венчурных инвесторов.

Основные проблемы, сдерживающие развитие, это: слабая информационная поддержка венчурной индустрии в России; отсутствие необходимого количества квалифицированных управляющих совместными предприятиями помимо этого присутствует низкий уровень инвестиционной культуры бизнесменов; усложненная регистрация совместных предприятий в

российской юрисдикции. Согласно полученным данным, общий объем венчурных инвестиций на российском рынке за первые три квартала 2012 года составил 495 млн. долл. США. Оказание всесторонней помощи на государственном уровне в решении указанных проблем и уничтожении имеющихся препятствий позволит значительно повысить скорость развитие и повысить эффективность Российской венчурной новой индустрии.

Участие в бенчмаркинговых сетях как способ кооперации в инновационной сфере

Бирюков Кирилл Константинович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Молчанов Николай Николаевич

В современном мире высоких технологий и всеобщей глобализации, при быстро изменяющихся условиях и острой нехватке ресурсов, компания не может быть конкурентоспособной без кооперации с ведущими предприятиями в различных отраслях. Различные формы кооперации становятся главенствующей формой организации инновационной деятельности в индустриально развитых странах. Так, примерно две трети успешных инноваций в США связаны с какими-нибудь формами кооперации между компаниями, а также между компаниями и государственным сектором (правительственные агентства, федеральные лаборатории) и университетами. Одним из способов нахождения объектов для кооперации являются бенчмаркинговые сети, которые изначально были созданы для обмена передовым опытом между членами сети. Сегодня такие сети созданы в большинстве развитых стран и в них входят крупные лидирующие предприятия в различных отраслях, университеты, некоммерческие организации. Инновация – это внедренное новшество, обладающее высокой эффективностью, в результате которого существенно улучшилось качество определенных характеристик. Инновации становятся результатом все более тесных взаимодействий между компаниями. Из понятия инновации следует, что для успешного инновационного развития нужны огромные силы и средства, иначе невозможно совершить качественного прорыва от предыдущих характеристик. Поэтому большинство компании вступают в кооперацию и создают стратегические альянсы, которые позволяют разделить крупные расходы на инновационную деятельность. Автором была проведена работа по исследованию деятельности крупных международных компаний по созданию бенчмаркинговых сетей и изучены материалы таких компаний, как Best Practices, IBNET, BENCHNET и The Benchmarking Exchange, а также проанализирована работа российского предприятия в рамках Модели делового совершенства Европейского фонда качества менеджмента (EFQM). Результаты, полученные в ходе исследования: Ни одно исследование и разработка перспективных новых продуктов и услуг не начинается без глубокого и досконального исследования рынка, однако, участие в бенчмаркинговых сетях позволяет заглянуть за рамки определенного рынка и найти новые технологии не присущие конкретной отрасли; Выгода от участия в бенчмаркинговых сетях доказывается множественными примерами, как зарубежных компаний, так и российских; Направления деятельности, в которых бенчмаркинг может принести максимальную выгоду: 1) определение ключевых целевых показателей для компании на уровне мировых стандартов и ведущих

предприятий; 2) определение направлений совершенствования ключевых бизнес-процессов и функций компании; 3) прогноз изменения структуры отрасли, рынка и спроса; 4) формулирование стратегических альтернатив и целевой бизнес-модели развития компании; 5) оценка жизнеспособности и конкурентоспособности конкретной стратегической идеи; 6) расширение видения компании и получение новых прикладных идей; 7) возможность создания сильных стратегических партнерств и альянсов. Максимальный эффект от работы в бечмаркинговых сетях достигается только при всесторонней поддержке и понимании значимости работ со стороны руководства компании, и при участии отдельных, освобожденных от другой работы, сотрудников. Несомненное преимущество бенчмаркинга и бенчмаркинговых сетей состоит в том, что при его использовании сравнительно невелики затраты, связанные с переориентацией организационной культуры предприятия на постоянное совершенствование и повышение производительности. Возврат инвестиций затраченных на организацию бенчмаркинга происходит достаточно быстро за счет перестроения и совершенствования бизнес-процессов, нахождения скрытых возможностей внутри компании и построению взаимовыгодных партнерств с лидирующими предприятиями.

Место России в международной системе открытых инноваций

Валиева Динара Акрамовна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: асс. Муравьева Оксана Сергеевна

Тема открытых инноваций в последние годы обсуждается с усиленным интересом. Есть мнение, что именно подход к инновациям «в открытую» позволит России ускорить научно-техническое и инновационное развитие. Однако система открытых инноваций помимо несомненных преимуществ, таит в себе угрозы, рассмотрение которых не может остаться незамеченным. В связи с этим возникает необходимость анализа нового течения в управлении инновационной деятельности. Цель работы заключалась в. анализе перспектив использования модели открытых инноваций в нашей стране. Для достижения этой цели поставлены следующие задачи: 1) провести анализ экономического развития России, для того, чтобы определить какое место она занимает в сложившейся мировой системе открытых инноваций; 2) рассмотреть преимущества и угрозы, которые предстают перед Россией в контексте международного обмена знаниями и технологиями; 3) обозначить предприятия, которые могут применять модель открытых инноваций в России. Анализ показал, что у России имеются серьезные проблемы в научно-технической, инновационной и производственной областях. В научно-технической сфере наблюдается старение кадров (средний возраст 62 года) и отток молодых высококвалифицированных специалистов за рубеж (13%), преобладание государственного финансирования в области НИОКР (66,5% от общих затрат); в инновационной сфере доля инновационно-активных промышленных предприятий составляет лишь 9,4%, а в структуре затрат на инновации преобладают затраты на покупку машин и оборудования (52,5%); для производственного сектора характерен высокий уровень износа оборудования (~50%) и недостаточность финансовых средств на его обновление (3,5% от общего объема внутренних затрат). К тому же, Россия в 2012 году по уровню Глобального инновационного индекса находится на 51 месте. Таким образом,

можно сделать вывод, что российские предприятия не готовы участвовать в международной системе открытых инноваций как равноправные партнеры иностранных фирм. Однако полностью отказываться от применения данного подхода представляется нецелесообразным, так как решение проблемы только за счет собственных ресурсов является неэффективным с экономической точки зрения и с точки зрения временных затрат. Необходим индивидуальный подход к внедрению системы открытых инноваций в отдельных компаниях, поставивших цель встраивания в процессы глобализации экономики и имеющие для этого необходимые ресурсы.

Выявлены следующие преимущества использования подхода открытых инноваций для России: возможность быстрого освоения новой техники и технологий для выпуска новой продукции, преимущественно для внутреннего потребления; обновление оборудования, как необходимая предпосылка стимулирования внутренних инновационных процессов; формирование совместных предприятий с зарубежными фирмами и развитие международного сотрудничества. Однако, помимо преимуществ, существуют *угрозы*: для импорта инноваций - угроза еще большего технологического отставания в связи с приобретением уже морально устаревших технологий; для экспорта инноваций – утрата научно-технического лидерства в результате оттока собственной интеллектуальной собственности. Внедрение концепции открытых инноваций возможно только в локальном порядке, на предприятия, которые имеют научно-технологический задел в приоритетных областях, квалифицированные кадры и молодых исследователей, современное оборудование для производства конкурентоспособной продукции.

Построение бизнес-модели компании, основанной на привлечении венчурных инвестиций в сфере «чистых технологий»

Глазырина Светлана Игоревна
Санкт-Петербургский Государственный Университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Поляков Николай Александрович

Актуальность темы подтверждает современное состояние сферы чистых технологий, испытывающей стремительный рост по объему финансирования и количеству успешных компаний, которые стимулируют внедрение новых технологий в общественную практику. В настоящее время отсутствует характеристика построения бизнес-модели для компании в сфере cleantech, что представляет важное значение для понимания взаимосвязи венчурного капитала и темпов роста компании. Обоснование значимости привлечения венчурных инвестиций на основе построения эффективной бизнес-модели показывает научную новизну исследования. Венчурный капитал играет важную роль в коммерциализации инноваций. Появление венчурных фондов, специализирующихся на проектах в области энергоэффективных технологий, в целом соответствует стратегическим приоритетам инновационного развития России. Основываясь на статистических данных и анализе деятельности венчурных фондов в России, США и странах ЕС, было проведено исследование, чтобы показать, как распространяется механизм бизнес-моделирования на сферу cleantech, получившей особое развитие в период с 2008 года. Действительно ли инвесторы определяют состав портфеля венчурного фонда, основываясь на различных мерах риска, специфичных для

отдельных отраслей промышленности, или же восприятие соотношения доходность-риск имеет преимущественно субъективный характер, изменяя представление инвестора в зависимости от конкретного проекта, и большую ценность представляет степень готовности идея для реализации на мировом рынке? В ходе исследования удалось проследить зависимость формирующегося европейского рынка венчурного капитала в сфере «чистых технологий» и альтернативной энергетики и особенностей построения бизнес-модели компаний данной отрасли. Особенность рассмотрения бизнес-модели при привлечении венчурного капитала обусловлена различием в формировании денежных потоков. Структура владения компанией видоизменяется, управление распределяется между инициатором проекта и инвестором, получающим пакет акций, рост стоимости которого является его стратегической задачей для последующего выхода из инвестиций при достижениии максимальной стоимости компании. Анализ источников финансирования отрасли позволяет сделать вывод о том, что структурные блоки бизнес-модели отличаются функциональными характеристиками и стадией разработки в процессе выявления основных направлений деятельности компании после каждого раунда инвестиций. Оценка бизнес-модели позволяет инвестору получить обоснованное стратегическое видение целей деятельности компании и путей их достижения в обозримом будущем. Постоянное изменение внешней среды приводит к необходимости внесения коррективов в бизнес-модель, например, отражая усиление потребности потребителей или механизма взаимодействия с поставщиками и партнерами по сбыту. Бизнес-модель компании, основанной на привлечении венчурного инвестирования, связывает воедино концепциии развития, ресурсы, планируемые финансовые показатели и методы анализа деятельности фирмы, позволяя переосмыслить стратегию через призму маркетингового, экономико-математического и функционального моделирования. Данная модель должна отражать вертикальные и горизонтальные интеграционные процессы, характеризующие переход компании к реализации принципа сотрудничества, основанного на разделении обязанностей и объединении ответственности за успех деятельности компании. Бизнес-модель выстраивается при переговорах с венчурным инвестором и корректируется на последующих этапах обсуждения хода развития проекта. В рамках общей цели достижения максимальной отдачи от инвестиций при высоком уровне риска, венчурные фонды придерживаются некоторых критериев оценки рыночной привлекательности идеи проекта. Наибольшее внимание уделяется обоснованности и коммерческой жизнеспособности технологии, ожидаемому качеству управления и квалификации команды, результатам маркетингового и финансового анализа, оценки интеллектуальной собственности, срокам охвата продуктом или услугой значительной доли расширяющегося рынка.

Интеграция информационных систем управления проектами и финансового мониторинга

Елизарова Екатерина Владимировна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Поляков Николай Александрович

Основная проблема проектных компаний заключается в том, что и проектная и финансовая информация собираются и обрабатываются раздельно,

в различных системах, никак друг с другом не связанных. Для компаний, основным видом деятельности которых является проектная деятельность, подобная ситуация приводит к тому, что приходится «вручную» собирать всю информацию по проекту. В таком случае пропадает оперативность, достоверность информации, а количество человеческого труда сильно возрастает. В контексте построения корпоративной системы управления встает вопрос интеграции двух подходов – традиционной и проектной методологии бюджетирования. Традиционный подход бюджетирования не отражает всей специфики проектно-ориентированной организации – бюджеты отображают состояние финансовых ресурсов компании на определенный момент времени, упуская из вида возможную потерю потребителей или угрозу снижения объемов продаж нового продукта и т. д. Для проектно-ориентированных компаний, в которых используется позаказная схема организации бизнес-процессов, наиболее целесообразным представляется планирование бюджетов от расчета показателей по отдельным проектам и доих последующей консолидации и формирования сводной финансовой отчетности.

Один из вариантов решения данной проблемы для проектно-ориентированной компании заключается в том, чтобы разделить бюджеты на два вида: общехозяйственные и проектные. В таком случае существует возможность планирования как общей деятельности компании, не зависящей от проектов, так и проектной деятельности, с детальным разбиением данных по проектам, объектам и прочим необходимым параметрам. Основная идея, заложенная в большинство систем управления проектами, заключается в наиболее эффективном распределении трудовых и временных ресурсов на работы проекта. Предлагается отказаться от ведения финансовой аналитики в системе управления проектами, оставив только статьи финансового бюджета.

В корпоративной системе осуществляется интеграция проектных данных и финансовых. Последовательность интеграции следующая: из системы управления проектами (СУП) в корпоративную информационную систему загружается календарный план проекта. Для дальнейшего финансового планирования каждой работе проекта присваивается финансовая (бюджетная) статья. По финансовым статьям затем можно легко построить бюджет проекта или финансовый план. Далее устанавливается плановая стоимость работ. Установка стоимости – это проставление определенных сумм по финансовым статьям. Таким образом формируется законченный финансовый план проекта или бюджет. Когда этап планирования заканчивается, можно переходить к практической реализации проекта. На определенные работы или наборы работ заключаются договора с исполнителями. Договора описывают условия взаимодействия заказчика и исполнителя, определяют дату получения результата работ и сам результат. Часто договора делятся на этапы. По каждому договору или этапу договора выполняется определенный комплекс работ, который находится в календарном плане проекта. Как только обязательства по договору или этапу договора выполняются, в календарном плане отображается закрытие работ или работы. Выполнение обязательств по договору регистрируется каким-либо документом: актом выполненных работ, платежным документом, счетом и т. д. Автоматизация процесса агрегирования плановой и фактической финансовой информации позволяет в автоматическом режиме получать всю финансовую информацию по исполнению проекта в разрезе работ, договоров, платежей, закрытия этапов и т. д. В результате получается фактический бюджет доходов

и расходов на проект с возможностью сравнения его с плановым. Используя предложенный подход, проектно-ориентированная компания сможет максимально точно и эффективно вести финансовое планирование, а также осуществлять оперативный финансовый мониторинг. В условиях быстро изменяющегося и нестабильного рынка подобный подход является весьма полезным и мощным инструментом планирования, который позволяет связать временное, количественное и финансовое планирование с фактической информацией в реальном времени.

Актуальные направления интеграции государства и бизнеса в инновационной сфере

Зубарева Александра Алексеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Лукашов Николай Владимирович

Приоритетным направлением реформ национальной экономики Российской Федерации на текущей стадии ее развития становится переход к модели инновационного экономического роста. Заинтересованными сторонами при этом выступают все субъекты экономики: государство, бизнес и рабочая сила. На микроуровне важным условием успешной интеграции в инновационной сфере становится объединение интересов частного бизнеса и государства. Государство, заинтересованное в росте национальной экономики, посредством софинансирования инновационных проектов может более точечно стимулировать переход экономики к инновационной модели роста. В лице различных государственных структур оно получает возможность выбора инновационных проектов, которые соответствовали бы стратегическим направлениям развития национальной экономики, форсируя, таким образом, инновационную активность компаний. Помимо этого государство получает возможность контролировать проведение НИОКР отдельными компаниями – наименее прозрачную сферу деятельности организаций на сегодняшний момент. Таким образом, органы власти могут рассчитывать на больший процент реализованных проектов, а в перспективе – на налаживание массового производства, создание рабочих мест, распространение технологий среди организаций-последователей. Частный бизнес, в свою очередь, заинтересован в получении средств для реализации проекта на льготных условиях. Зачастую реализация инновационного проекта без государственного участия в принципе невозможна. Кроме того, государство выступает своеобразным гарантом реализации проекта, чем вызывает интерес большего числа частных инвесторов. В отдельных случаях государственные органы не только осуществляют финансовую поддержку проекта, но и помогают в организационных вопросах инноваторам, зачастую являющимся учеными без необходимого опыта реализации подобных проектов.

Преследуя несколько разные цели, органы власти и бизнес становятся крайне заинтересованными в реализации конкретного инновационного проекта. В связи с этим, важным вопросом становится нахождение наиболее приемлемого для всех заинтересованных сторон способа интеграции. По состоянию на февраль 2013 года объединение интересов государственных органов и представителей частного бизнеса может быть произведено в рамках следующих программ сотрудничества в данной сфере: предоставление государством целевых беспроцентных займов компаниям на НИОКР из средств

Российского Фонда технологического развития: сумма займа может составлять от 10 млн. рублей до 300 млн. рублей, но не более суммы чистых активов организации, претендующей на займ; срок займа – до 60 месяцев; необходимое условие - соответствие планируемой к выпуску продукции на существующих предприятиях одной из приоритетных технологических платформ или выполнение ОКР для дальнейшей модернизации существующих предприятий. На данный момент точной даты начала конкурса по отбору проектов в 2013 году не объявлено. Программа «Старт», проводимая Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере: проводится в три этапа, на 2 и 3 этапе действует в рамках частно-государственного партнерства; максимальная сумма государственного финансирования по программе – 6 млн. рублей, срок финансирования - 3 года, необходимое условие: участник – субъект малого бизнеса, стремящийся начать производство нового товара или изделия на основе своих НИОКР; соответствие одному из 5 технологических направлений по Программе. Отбор заявок по программе «Старт-2013» по направлениям Н1-Н3 завершен, отбор по направлениям Н4-Н5 идет в настоящее время; Венчурные фонды, созданные совместно с ОАО «Российская Венчурная Компания» - бюджет венчурных фондов от 1,8 до 3 млрд. рублей; финансирование осуществляется по классической венчурной схеме; Фонд посевных инвестиций Российской Венчурной компании: софинансирование с частным инвестором инновационной компании, находящейся на посевной стадии; финансирование может производиться с помощью всех законодательно разрешенных способов в Российской Федерации; максимальная сумма государственного финансирования в случае осуществления проекта с участием Венчурных партнеров – 25 000 000 рублей и 3 000 000 рублей – с участием Бизнес-ангела. Сумма государственных вложений не должна составлять более 75% от общей инвестиционной потребности; в настоящий момент инвестиционный портфель фонда включает в себя доли в 60 инновационных компаниях; Программа софинансирования проектов ОАО «РОСНАНО»: софинансирование инновационных компаний осуществляется посредством вклада в их уставной фонд; возможность софинансирования дорогостоящих проектов; максимальный срок участия ОАО «РОСНАНО» в финансировании – 4 года (6 лет – для медицинских компаний); Финансирование инновационных проектов ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности»: предоставление ВЭБ долгосрочного кредита или участие в капитале коммерческой компании – минимальный размер участия Банка в проекте – 1 млрд. рублей; среди основных требований – стоимость проекта не менее 2 млрд. рублей, длительный срок окупаемости (более 5 лет); соответствие проектов отраслевым приоритетом ВЭБ; согласно актуальным данным, размещенным на сайте Внешэкономбанка, среди проектов, финансируемых с помощью его средств, 2% направлены на развитие инноваций; Финансовая поддержка компаний через банки-партнеры ОАО «МСП Банк»: предоставление через банки-партнеры кредитов субъектам малого бизнеса на срок не менее 6 месяцев и на сумму не более 60 млн. рублей; процентная ставка устанавливается банком-партнером; необходимо обеспечение кредита; финансовая поддержка через организации инфраструктуры, в том числе предоставление имущества в лизинг, микрозаймов, финансирование под уступку денежных требований; Предоставление грантов компаниям-участникам проекта «Сколково» на конкурсной основе. Проведенный анализ показал обширность способов

софинансирования инновационных проектов. Тем не менее, в рамках данных способов софинансирования инновационных проектов частного бизнеса, отличающихся как размером предоставляемых средств, характером схемы финансирования, так и степенью контроля государственных органов за реализацией проекта, соблюдается главное условие успешной интеграции государства и бизнеса в инновационной сфере, а именно – объединение интересов двух заинтересованных сторон.

Стратегические альянсы как фактор повышения конкурентоспособности банков

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

Кризисные явления в современной экономике подтверждают тот факт, что фирмам, предприятиям, компаниям гораздо легче конкурировать не друг с другом, а совместно. Тем более развитие экономики наравне с обострением конкурентной борьбы приводит к усилению интеграции и появлению новых форм сотрудничества. Одной из таких перспективных форм долгосрочного, взаимовыгодного объединения компаний – партнеров в целях координации совместных действий и обеспечения конкурентных преимуществ является стратегический альянс. Основные преимущества банковских альянсов: сотрудничество в области создания и продвижения новых финансовых продуктов и услуг; совместная координация страхового и инвестиционного бизнеса; участие в проектном финансировании, в том числе, привлечение кредитных линий западных партнеров; снижение рисков; существенное снижение организационных и производственных издержек объединяющихся сторон за счет перераспределения функций и сокращения или переориентации подразделений, дублирующих работу друг друга. Все это гарантирует объединяющимся сторонам организационные, технические и финансовые выгоды. В настоящее время в РФ существует тенденция объединения розничных банков с инвестиционными, банков, кредитующих малый и средний бизнес, с кредитными организациями, осуществляющими внешнеторговую деятельность и имеющими длинные кредитные лимиты за рубежом или даже напрямую с иностранными банками. Одновременно традиционной становится практика содружества банков, расположенных в различных регионах России и странах ближнего зарубежья. Стратегический альянс, как соглашение о кооперации между банками, может принимать различные формы, такие как: совместные предприятия, созданные для осуществления определенных проектов (стратегический альянс розничных торговых сетей и банков); инвестиции в компании, вписывающиеся в технологические цепочки бизнеса (стратегический альянс страховых компаний и банков); лицензионные соглашения, когда компания, обладающая определенной технологией в одной стране, дает лицензию компании, владеющей большой долей рынка в другой стране. В зависимости от способа объединения потенциала можно выделить следующие типы слияния: корпоративные альянсы - это объединение двух или нескольких банков, сконцентрированных на конкретном направлении бизнеса, обеспечивающее получение синергетического эффекта только в этом направлении, в остальных же видах деятельности банки действуют самостоятельно. Банки для этих целей могут создавать совместные структуры; корпорации - этот тип слияния имеет место тогда, когда объединяются все

активы вовлекаемых в сделку банков. Слияния и поглощения могут осуществляться на паритетных условиях («пятьдесят на пятьдесят»). Однако, как показывает опыт, «модель равенства» является самым трудным вариантом интеграции. Любое слияние в результате может завершиться поглощением. Также условиями слияния и поглощения могут быть полное или частичное поглощение. В зависимости от механизма слияния или поглощения выделают: слияния или поглощения с присоединением всех активов и обязательств; покупку некоторых или всех активов поглощаемого банка; покупку акций с оплатой в денежной форме; покупку акций с оплатой акциями или др. цепными бумагами. Тип слияний зависит от ситуации на рынке, а также от стратегии деятельности банков и ресурсов, которыми они располагают. Слияния и поглощения банков имеют свои особенности в разных странах или регионах мира. Так, например, в Европе идет поглощение мелких и средних банков, в США происходят, прежде всего, слияния или поглощения крупных банков, в России имеет место поглощение мелких и средних банков и единичные случаи поглощения крупных банков. Создание банковских альянсов, позволяющих объединить ресурсную базу и усилия нескольких кредитных организаций для достижения единых целей, является одним из способов повышения конкурентоспособности банков в ситуации обострения конкуренции на рынке финансовых услуг, в равной степени выгодным как для самих кредитных организаций, так и для их корпоративных и розничных клиентов.

Интеграционные процессы в региональной экономике, обусловленные формированием кластеров

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

В современной российской экономике прослеживается тенденция образования кластеров в ряде отраслей промышленности: машиностроение, фармацевтика, информационные технологии и другие. В ряде кластерных программ участвуют компании, относящиеся к различным отраслям народного хозяйства, развивающие свой бизнес в рамках единой программы регионального развития, что свидетельствует о развитии процессов конгломератной интеграции. Одним из ярких примеров является реализующийся проект ярославского фармацевтического кластера. Данный кластер начал разрабатываться с 2009 года и был включен в число приоритетных для развития современной фармацевтической отрасли и региональной экономики в целом. В середине 2011 года началась реализация шести крупных проектов компаний «Никомед», «Р-Фарм», «НТфарма», «Фармославль», «Витафарма», «Бентус Лаборатории». 12 сентября 2012 года состоялось открытие завода по производству готовых лекарственных форм японской корпорации «Такеда», выпуск продукции которого намечен на 2013-2014 годы. Сумма инвестиций компании в новое производство составила 75 миллионов евро. Предполагается, что к 2014 году все предприятия ярославского фармацевтического кластера выйдут на проектную мощность. Объем прямых инвестиций сюда составил без малого 18 миллиардов рублей, причем половина этой суммы приходится на НИОКР. Формирование фармацевтического кластера в Ярославле способствует развитию экономики области в нескольких направлениях. Ярославская область, благодаря своему географическому положению, стала перекрестком всех видов транспорта. За

счет того, что в городе и области создана сеть дорог, рассчитанных на большой грузопоток, несколько железнодорожных узлов с крупными грузовыми площадками и речной порт, который имеет возможность обработки судов разного типа, включая суда типа «река-море», а также международный грузовой аэропорт, существует возможность сократить логистические издержки. Однако для обслуживания большого грузопотока со временем потребуется создание новых логистических инфраструктур. Развитие фармацевтического кластера позволит увеличить потребность в кадрах. По прогнозам, к 2014 году потребность региона в специалистах для фармацевтической отрасли составит порядка 600 человек, а к 2020-му - до 3000. На данный момент одной из задач формирования кластера является создание научно-практического центра по подготовке кадров для фармацевтической промышленности, разработка новых и модификация старых образовательных программ повышения квалификации, развитие научных баз. Так, реализуется программа по обучению кадров профессиональными лицеями Ярославля. На основе ряда учебных заведений, которые специализируются на подготовке кадров для химической промышленности, будут обучаться специалисты для фармацевтических заводов, начиная от фармацевтов и заканчивая специалистами по техническому обслуживанию. Также реализуется совместный проект правительства области и компании «Р-Фарм» по обучению ярославских студентов в ведущих вузах США. Свои научные и образовательные проекты на территории региона также осуществляют фармкомпании с мировыми именами: "Новартис", "Ранбакси", "Шот", "ГлаксоСмитКляйн". В процессе подготовки кадров задействованы не только высшие, но и средние профессиональные учебные заведения. Приоритетной же задачей фармацевтического кластера является реализация программы импортозамещения лекарственных препаратов в медицинских учреждениях Ярославской области. Замена дорогих зарубежных лекарств отечественными аналогами позволит значительно сэкономить бюджетные средства и поддержать российских производителей, а также это будет способствовать улучшению лекарственного обеспечения и медицинских услуг, оказания жителям Ярославской области высокотехнологичной медицинской помощи. В рамках фармацевтического кластера планируется реализовать проект по созданию на территории Ярославской области самого современного и высокотехнологичного центра по контролю качества лекарственных средств.

Одной из важных задач региона в настоящее время является привлечение инвесторов. Им предлагаются строительные площадки в Переславле и Ростове, где строительство может осуществляться «с нуля». Для рассмотрения могут быть предложены и неиспользуемые существующие мощности химических предприятий, расположенных в промышленных зонах Ярославля и других городов области.

Основные проблемы формирования предпринимательских сетей в строительстве

Кривогин Павел Викторович
Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Маслова Елена Викторовна

Формирование предпринимательских сетей в строительстве в условиях современной рыночной экономики базируется на взаимодействии обладающих

полной хозяйственной самостоятельностью предприятий строительного профиля, участвующих в реализации определенных инвестиционных проектов.

Наличие большого количества субъектов строительной отрасли, часть из которой имеют различные экономические интересы, обуславливает сложность выбора деловых партнеров и регулирование их взаимоотношений. Преодолевая эту сложность, формируются группы субъектов строительной отрасли, которые могут устойчиво взаимодействовать друг с другом в строительном процессе и образуют предпринимательскую сеть. Строительные объединения в большинстве случаев стремятся к диверсификации своей деятельности. Применение строительным объединением стратегии диверсификации, как правило, сопровождается появлением инвестиционно - строительных холдингов, а так же дочерних предприятий. Дочерние предприятия холдинга, представляющие собой звенья в единой технологической цели, значительно различаются по характеру и виду их деятельности. Это вносит ряд ограничений в возможность совместного управления ими. Обеспечение эффективного совместного функционирования предприятий различного профиля, занятых в строительстве, реконструкции и технической эксплуатации зданий и сооружений является сложной многофакторной задачей. Проведя анализ интеграционных процессов, наблюдаемых в настоящее время в строительной отрасли РФ, можно выделить ряд проблем возникающих при создания эффективных предпринимательских сетей в строительстве. Главными из них в контексте исследуемой тематики можно назвать: - фрагментарность научных и экономических обоснований для формирования эффективных предпринимательских сетей в строительстве; - использование конгломератного слияния предприятий не позволяет существенно повысить качество управления сетевой структурой и входящими в неё бизнес-единицам; - несогласованность при разработке общей стратегии развития, а так же несогласованность в принятии управленческих решений, на региональном уровне управления крупной сетевой структурой, затрудняет эффективное взаимодействие между участниками сети; - отсутствие согласованности в деятельности отдельных строительных предприятий, а также предприятий, выпускающих строительные материалы, осуществляющие проектные изыскания и т.д. которые выступают не как партнеры, а как субъекты рынка, реализующие собственные интересы и не использующие преимущества сетевого взаимодействия; - наличие структур управления различного рода объединений, мало адаптивных к изменениям факторов внешней среды таких как: применение конкурентами новых технологии строительства, высокая техническая сложность возводимого объекта, изменение предпочтений конечных потребителей, появление новых видов материалов и конструкций); - недостаточно полное использование преимуществ предпринимательской сети для обеспечения эффективного взаимодействия строительных организаций. Решение многих из указанных выше проблем, может быть, найдено основываясь на всестороннем изучении современных методов формирования предпринимательских сетей в строительстве, и их адаптации к специфическим условиям развития инвестиционно-строительного комплекса РФ, а также в совершенствовании принципов и методов стратегического управления, применяющихся на практике и экономически обоснованных.

Особенности формирования стратегических альянсов в сфере люксовых брендов

Куралесова Алёна Дмитриевна
Санкт-Петербургский Государственный Университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Давыденко Елена Анатольевна

Развитие технологий создания продукции, формирование новых клиентских баз, разработка ноу-хау, решение проблем в сфере управления предприятием и многое другое, все это цели стратегических альянсов. Множество фирм прибегает к подобным соглашениям, в том числе люксовый сектор рынка, ради получения большей прибыли в будущем. Актуальность создания стратегических союзов очевидна и распространяется на все сферы бизнеса, благодаря многим преимуществам, таким как: высокая скорость осуществления поставленных фирмой задач вместе с тем, что стратегические альянсы отличаются простотой оформления союзов, когда не указан определенный срок сотрудничества, возможностью участия сразу в нескольких стратегических группировках. Взаимовыгодный обмен преимуществами позволяет преумножить конкурентоспособность компании, создать интерес к бренду, продукции, что так же является целью стратегического объединения. «Становятся ли участники альянсов сотрудниками, или даже такая форма объединения сил не способна избавить руководство компаний от навязчивой идеи стать монополистом? Как избежать ошибок ко-брендинга, которые в дальнейшем могут негативно сказаться на имидже бренда, уровне преданности ему со стороны покупателей или даже поглощении бренда своим сотрудником по альянсу?» - представление ответов на данные вопросы является целью исследования. Безусловным элементом альянса, частности ко-брендинга, является доверие, благодаря чему, влияние конкуренции между союзниками теоретически исчезает. Но не исключены случаи, когда фирме удавалось устранить своего недавнего «коллегу». Например, стратегический альянс между Fujitsu и International Computer Ltd (ICL), просуществовавший в течение 9 лет, завершился приобретением Fujitsu 80 % акций британской компании ICL. Следовательно, направленность итогов стратегических объединений зависит от того, какую стратегию развития выбирать, будь то стремление к устранению конкурента или создание партнерства, решает исключительно руководство компании. Цели участия люксовых брендов в стратегических альянсах зависят от классификации альянсов в международном бизнесе. В интересах многих всеми известных марок существует необходимость сохранения правильного баланса между обеспечением роскоши и в то же время доступности бренда для широкой аудитории. Например, креативный директор Chanel и Fendi Карл Лагерфельд разработал для шведского бренда массовой моды H&M линию одежды, которая была выпущена ограниченной партией. Причиной, по которой Лагерфельд согласился на подобное разовое сотрудничество с H&M, стало его желание приобщить обычных людей к дизайнерской моде. Как с первого взгляда может показаться, люксовые бренды уже имеют успех в завоевании признания потребителей. На самом деле перед ними стоит множество задач в перспективе дальнейшего развития: расширение сетей собственных магазинов, сегментация своего ассортимента, реклама товара и другие. Стратегического объединения супермаркета Printemps и кутюрье Пьера Кардена, преследующего цель объединить люксовую и массовую моду, стало причиной изгнания его из Синдиката высокой моды Франции. На этом примере показано, что существуют ошибки стратегических

альянсов, в данном случае ко-брендинга. Чтобы их избежать, необходимо придерживаться основных принципов разработки стратегии совместного брендинга: бренды не должны вступать в альянсы, не имея на то конкретной и достаточной причины; ко-брендинг должен быть обоюдовыгодной сделкой для всех участников; масштабы совместного брендинга должны строго контролироваться; бренды, участвующие в совместном брендинге, должны действовать слаженно и согласованно, цели участников объединения не должны противоречить друг другу, должны взаимно дополнять друг друга; совместный брендинг должен увеличивать капитал участвующих в нем брендов; бренды должны быть примерно равны по известности и силе; участвующие в ко-брендинге стороны должны донести до потребителей суть и результаты сотрудничества. Все вышеперечисленные пункты являются интерпретацией задач разработки **любых** видов стратегических альянсов (с акционерным участием; с созданием новых компаний; консорциумы для реализации инвестиционных проектов; альянсы со слабой кооперацией). Чтобы предупредить ошибки стратегических альянсов, необходимо обратить внимание на следующие пункты: контроль качества ведения бизнеса покупателя франшизы (пример франшизы люксового бренда: Patrizia Pepe); заключение договора; отказ от стремления преодолеть желание быстро решить проблемы фирмы за счет участника альянса (зачастую это является основным препятствием): определить возможные пути развития и предусмотреть стратегические последствия принимаемых решений объединения и т.д. Стратегические альянсы могут быть созданы как ради сотрудничества, так и ради поглощения конкурента. Приведены ошибки стратегических объединений компаний, в частности ко-брендинга люксовых товаров. Чтобы стратегические альянсы в сфере люксовых брендов развивались, необходимо создавать совместные дополнения к уже существующим брендам, или благодаря сотрудничеству, воплощать совершенно новые идеи в свет. Проанализировав рынок, для начала нужно понять, что не хватает бренду для роста продаж: реклама, новая продукция, обновленная подача продукта и так далее. Основываясь на цели, выбирать партнера нужно с осторожностью: найти равного по силе, заинтересованного в сотрудничестве бренда, который в состоянии дать желаемый результат. Во избежание поглощения, следует поддерживать эксклюзивность своего личного, несовместного бренда, утаивать информацию, не подлежащую разглашению. Том Форд, бывший креативный директор Gucci, выпустил два продукта: линию очков под брендом «Tom Ford Eyewear» и коллекцию парфюмерии и косметики, созданную совместно с Эсте Лаудер и выпущенную под брендом «Tom Ford Estee Lauder Collection», что создало путаницу для потребителей, которые должны с самого начала четко понимать, что такое Tom Ford — независимый люксовый бренд или совместный бренд с Эсте Лаудер. Стратегия, должна быть понятной потребителям непосредственно с момента выхода бренда на рынок.

Эффективность интеграционных процессов в горнодобывающей отрасли

Кутепова Мария Викторовна
Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Васильцова В.М.

В последние десятилетия российская экономика претерпела значительные структурные изменения, коснувшиеся в значительной мере и отраслей,

связанных с добычей и переработкой природных ресурсов. Здесь доминирующее положение заняли новые для российской экономики холдинговые структуры, это преимущественно вертикально интегрированные компании (ВИК), объединившие под своим контролем различные этапы производственного цикла, начиная от поиска и добычи сырья и заканчивая сбытом готовой продукции. Роль и значение их в отечественной экономике настолько велики, что можно с уверенностью говорить о том, что выход России из экономического кризиса в определяющей степени зависит от успешного развития этих компаний. Экономическую эффективность деятельности предприятий принято измерять соотношением результата к затратам, причем ставится задача максимизации результата, приходящегося на единицу затрат. Для эффективной работы предприятия необходимо наличие множества факторов, таких, как техника и технология, уровень квалификации кадров, организация и управление производством и другие внутренние параметры. Они дополняются внешней конкурентоспособностью самого предприятия и его продукции. Одним из наиболее актуальных способов повышения эффективности деятельности горнодобывающих предприятий являются сегодня интеграционные процессы. Общепризнанный научный факт, лишь комплексное изучение проблемы и определение основных целевых направлений воздействия может создать необходимые условия для ее решения. Развитие интеграционной деятельности горных предприятий можно считать основой повышения эффективности как отдельных горных предприятий, так и МСК в целом. В системе показателей эффективности (количественные оценки) выделяют три блока: • результативность (реализация целевых установок); • экономичность (затраты ресурсов на достижение целей); • прибыльность (финансовая эффективность). Одной из возможных оценок интеграционного (синергетического) эффекта может быть чистый приведенный доход – традиционный показатель для оценки экономической эффективности, и его приращение в результате создания корпоративной структуры.При создании ВИК концентрация приводит к росту масштабов производства, снижению затрат, более рациональному использованию ресурсов, что является актуальной задачей предприятий горной отрасли, от которой напрямую зависит экономическая эффективность. Также следствиями интеграционных процессов могут являться экономия на налоговых платежах, обусловленная интеграцией с организациями, имеющими налоговые льготы; ростом амортизационных отчислений при слияниях (что уменьшает налогооблагаемую базу), налаживание общей сбытовой сети на основе вертикальных связей «производитель-дистрибьютор», нередко обеспечивающей основную часть объемов продаж группы. Эффективность формирования интегрированной структуры является общеорганизационным показателем, который складывается из эффективности отдельных подсистем интегрированной структуры. Методы расчета показателей эффективности вертикальной интеграции в горнодобывающей отрасли следует определить по следующим направлениям: оценка эффективности отношений на внутреннем рынке интегрированной структуры (эффективность межорганизационных отношений);оценка эффективности инициатора интеграции - государства (повышение эффективности управления государственной собственностью, бюджетная эффективность и др.); оценка корпоративной эффективности (оценка финансово-экономических показателей эффективности интегрированной структуры); внутрифирменная эффективность участников интеграции

(стандартная оценка финансово-экономических показателей); оценка эффективности взаимодействия интегрированной структуры с внешней средой (стратегическая эффективность). Одним из примеров успешной интегрированной структуры является компания «Еврохим», одной из сильных сторон которой является экономия за счёт масштабов производства благодаря вертикальной интеграции. Интеграционные процессы в организациях являются одной из тенденций современного развития, во многом определяют соотношение конкурентных сил на рынке, а, следовательно, и конкурентоспособности его объектов. Исходя из этого, интеграция должна быть результативной и приводить к новому уровню развития организации, особенно если это касается стратегически значимых обрабатывающих отраслей экономики России, таких как добыча полезных ископаемых и др., в интеграционных процессах которых государство является основной движущей силой и определяет формы реализации интеграции. Формирование рыночной экономики требует проведения прогрессивных преобразований, связанных с глубокой реструктуризацией самого производства, а также изменения характера функционирования его хозяйственного механизма и межхозяйственных связей. Примером системных преобразований может служить создание вертикально интегрированных структур. В современной структуре МСК вертикально интегрированные компании занимают лидирующее положение, по причине их более высокой эффективности, по сравнению с неинтегрированными структурами.

Интеграция логистической деятельности в структуру транспортного холдинга в сфере грузовых перевозок

Логинова Анна Витальевна, Баранова Мария Сергеевна
Ярославский Государственный Университет им. П. Г. Демидова, студенты
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Колдеева Екатерина Васильевна

На данный момент холдинговая структура является приоритетной формой организации хозяйствующих субъектов в стратегических отраслях, контролируемых государством, в частности на железнодорожном транспорте. Кроме традиционных преимуществ холдингов (реализация масштаба, возможность диверсификации для снижения предпринимательских рисков и обеспечения специализации отдельных видов деятельности как условия их конкурентоспособности) данный подход позволяет контролировать весь процесс транспортировки и обеспечивать клиентам высококачественный сервис. Консолидация предлагаемых услуг в рамках холдинга становится одним из основных факторов, позволяющих успешно вести конкурентную борьбу и предоставлять клиентоориентированные услуги. При формировании логистического направления транспортными холдингами используется несколько подходов (покупка уже существующей логистической компании, создание совместных предприятий, создание внутри холдингов логистических бизнес-единиц), каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки. Стоит отметить, что на начальном этапе модель создания логистической компании при отсутствии собственных активов (assets-lights) дает компании возможность более оперативно реагировать на индивидуальные и меняющиеся потребности клиентов, особенно, принимая во внимание, что большинство активов, требуемых для оказания комплексной услуги, в холдинге уже имеется.

Значительные объемы грузовых перевозок не полностью характеризуют реальное положение компании ОАО «РЖД» на рынке транспортных услуг, в т.ч. международных. При динамично растущих объемах грузовых перевозок не обеспечивается должное качество обслуживания мелких и средних грузоотправителей. А это имеет важнейшее значение, так как уже сейчас во многих сегментах рынка компания работает в условиях жесткой конкуренции. Более 70% железных дорог дублируются автомобильными дорогами федерального значения. Железнодорожные перевозки дорогостоящих промышленных, продовольственных товаров, как правило, объективно проигрывают в конкурентоспособности автотранспорту при дальности до 800 км. На ряде направлений существует серьезная конкуренция с речным и трубопроводным транспортом. Конкуренция развивается и на самом рынке железнодорожных перевозок. Зарубежный опыт показывает, что наиболее оптимальным решением может стать создание логистического направления в структуре грузового бизнеса. Так, в 2010 году ОАО «РЖД» создает дочернюю компанию «РЖД - Логистика» с уставным капталом 125,3 млн. руб. В развитии компании предусмотрено 2 ключевых этапа: 1 этап (2011-2012) – становление компании на рынке и оказание традиционных для холдинга услуг, а с 2013 – 2 этап, связанный с добавлением в портфель услуг новых продуктов, расширение клиентской базы, привлечение грузов с других видов транспорта. Анализ эффективности создания дочернего общества ОАО «РЖД» на основе традиционного анализа по чистой приведенной стоимости наглядно, продемонстрировал эффективность проекта. Уже с первого года функционирования Общество получает прибыль, покрывая свои достаточно значительные затраты. Важен срок окупаемости, который составляет лишь 2 года. Можем сделать вывод о том, что проект очень эффективен и в целом перспективен. В данное время, активно обсуждается вопрос о создании объединенной логистической компании стран ТС – России, Казахстана и Белоруссии, основа которой будет ОАО «РЖД-Логистика». Создание такой структуры может помочь реализовать транзитный потенциал Таможенного союза. Так, по оценкам экспертов, сейчас лишь 1% грузов в евроазиатском сообщении перевозится по территории России, тогда как ежегодный торговый оборот между странами составляет около 1 трлн. долл. США. При благоприятных обстоятельствах к 2020 году этот показатель может вырасти в пять раз, в том числе за счет увеличения объема перевозки транзитных грузов через территорию нашей страны.

История развития системы оценки эффективности менеджмента в России

Мамонова Оксана Анатольевна
ФГБОУ ВПО «Пензенский государственный университет», аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Васин Сергей Михайлович

В науке управления развитие понятия «эффективность» исторически начинается с эффективности производства предприятия. В условиях государственной собственности и отсутствия рынка ресурсов, продукции и капитала практически все решения в отношении использования ресурсов принимали централизованные органы управления. Сложный динамический процесс принятия экономических решений принимал форму централизованного экономического планирования. Деятельность предприятий в основном ограничивалась производством. Соответственно все усилия были

сосредоточены на анализе, контроле и планировании, как правило, текущей результативности (эффективности) производства предприятия. С переходом России к рыночной экономике действовавшие ранее методики оценки экономической эффективности по многим параметрам изменились, разработки же по методическим вопросам эффективности переходного периода от плана к рынку практически отсутствовали. В 2000-е гг. в нашей стране все большую популярность получают зарубежные концепции. Одной из них является концепция сбалансированной системы показателей (ССП) как аналитического инструмента, используемого в области стратегического управления. Концепция ССП была разработана американскими учеными Р.Капланом и Д.Нортоном в начале 1990-х гг. В целом сбалансированная система показателей может быть охарактеризована как совокупность параметров, всеобъемлюще характеризующих деятельность организации в условиях современной рыночной экономики. Главная цель ССП – трансформация стратегии организации в конкретные, вполне осязаемые цели, показатели и в конечном итоге – действия. Данная концепция на сегодняшний день является одной из самых проработанных и действительно используемых на практике. Но, она скорее отражает результативность предприятия и цепь «проблема – цель – действие – оценка выполнения цели». Эффективность означает не степень (выполнена / не выполнена), но качество выполнения цели, то есть скорость, экономичность и т.д. Вопрос оценки эффективности менеджмента интересовал ученых со времен становления науки управления. Эволюция взглядов происходила в последовательности: оценка результатов производства – оценка социальных показателей труда + оценка результатов производства – оценка результатов внутреннего и внешнего функционирования предприятия (ССП и концепция управления стоимостью). Единой модели оценки эффективности, учитывающей внутренние и внешние, экономические и социальные, количественные и качественные показатели эффективности управляющей и управляемой подсистемы на данный момент не существует. Таким образом, имеется необходимость создания комплексной модели оценки эффективности менеджмента предприятия, функционирующего в условиях нестабильной внешней среды.

Стратегические ориентиры интеграции инноваций в экономику России: опыт, планы, перспективы

Молчанов Алексей Николаевич
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Лукашов Николай Владимирович

Инновации традиционно считаются одним из ключевых аспектов, обеспечивающих эффективное функционирование экономики любой страны, основанной на поступательном движении вперед, а не топтании на месте. Однако, любая сложная система, не смотря на традиционное стремление к открытости и расширению, содержит множество чисто технических трудностей и лагов, которые мешают успешной интеграции инноваций, да и вообще – любых нововведений. Сопротивление не обладающих гибкостью управленческих (можно считать их бюрократическими) структур подобным явлениям хорошо известно, изучено, множество раз описано, но никакого адекватного способа их избежать, к сожалению так и не предъявлено.

Возможно от того, что «докапывание» до первопричины в нашей стране может привести к весьма неприятным последствиям, как например случившиеся с работником Firestone Duncan, отчасти от того, что реальное решение такой проблемы невозможно без серьезного внешнего воздействия на все предприятия в экономике. Все эти сложности наводят на размышления о необходимости постепенного, эволюционного внедрения различного рода инноваций, т.к. процесс может занять целые десятилетия. И, тем не менее, задача *скорейшего* перевода экономики «на инновационные рельсы» уже давно ставится, как единственный залог успешного её функционирования. Под это создаются госкорпорации, специальные федеральные и региональные программы, слово модернизация звучит едва ли не чаще фамилий ведущих политиков. Еще один, из ключевых вопросов, которым озаботилось наше научное сообщество – что же важнее: модернизация или инновации? Отбросив сразу мысли о том, что вопрос равносилен известной проблеме – что появилось раньше – курица или яйцо, такие логические несоответствия давно стали едва ли не ведущим стилем большинства дискуссий, связанных с развитием экономики страны. Важно другое – модернизация это то, что в России проводится постоянно: начиная с реформ Петра I, продолжая событиями конца XIX, эта тема переместилась в век XX и существовала весь период существования Советского союза. Это наблюдение может говорить только об одном – если подобная задача ставилась и решалась едва ли не на протяжении 3-х веков и так и не была решена, то не пора ли задуматься о целесообразности её проведения методами «сверху»? «В России, несмотря на реализуемый курс на инновационную модель экономического роста, сохраняется непозволительно низкий для мировой державы уровень инновационной активности. Он практически не изменился даже во время экономического подъема. Более того, под воздействием целого спектра объективных причин (зачастую внешних по отношению к промышленной деятельности) у компаний заметно снизился интерес к интеллектуальной составляющей инновационного процесса (исследованиям и разработкам, приобретению новых технологий, прав на патенты, патентных лицензий и т.п.)»[1] Цитата из национального доклада говорит лишь о том, что в период наибольшего роста Российской экономики, в сфере инноваций наблюдалось прямо противоположное движение – сфера стагнировала, интерес падал. Случившийся кризис мало что изменил – созданные госкорпорации: Росатом, Роснано, Ростехнологии - пока большей частью только поглощают деньги, не выдавая необходимого эффекта. Основные стратегические ориентиры, которые смогли бы интегрировать инновации в Российскую экономику. Во-первых, это обеспечение прозрачности расходов на инновационную деятельность – не мифическо-карикатурное «Открытое правительство», призванное вовлекать граждан в управление государством и проливать свет на государственные финансы, а на деле вызывающее недоумение в своей целесообразности даже у собственных идеологов, а некая «белая книга», публикующая итоги и перспективы деятельности правительства по инновационной политике. Во-вторых – это поддержка малого инновационного бизнеса, однако средствами, разнящимися с тем, что имеет место сейчас. «Запихивание» малых предприятий во

[1] Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад. – М.: ИМЭМО РАН, ГУ–ВШЭ, 2008.

всевозможные инкубаторы и технопарки не создает до конца необходимых условий, а только способствует загниванию этих фирм, без необходимости расти и развиваться. Не создается и так называемый класс предпринимателей, потому что бизнес-среда России, сильно отличается от шаблонных представлений, описанных в западных учебниках. Эффективными средствами поддержки малого инновационного бизнеса могут стать: создание электронной системы ведения счетов, маркетинговая и информационная поддержка. И наконец, третьим, и уже достаточно избитым ориентиром является создание кластеров. Пока таковых примеров в нашей стране достаточно мало, но их реализация может иметь решающее значение.

Особенности и проблемы малых инновационных предприятий, создаваемых в высших учебных заведениях.

Мукконен Татьяна Николаевна
Санкт-Петербургский государственный Университет, студент
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Мотовилов Олег Владимирович

В большинстве бюджетных научных учреждениях и государственных высших учебных заведениях, результаты интеллектуальной деятельности, являющиеся важным ресурсом инновационной экономики, создаются за счет бюджетных средств. До принятия в 2009 году Федерального закона №217 "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности" реальной возможности внедрения и коммерциализации РИД научными учреждениями и университетами в России не было. Принятый закон создал возможность и закрепил правовую основу создания малых инновационных предприятий. Вузы и НИИ получили право без согласия собственника использовать сои нематериальные активы при условии уведомления федерального органа исполнительной власти учреждать хозяйственные общества, деятельность которых заключается в практическом применении результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат данным учреждениям. В результате университеты получили возможность самостоятельно осуществлять предпринимательскую деятельность, на основе созданных в нем результатах интеллектуальной деятельности, так же урегулировались законодательные вопросы, затруднявшие коммерциализацию объектов интеллектуальной собственности и внедрение их результатов в реальный сектор экономки. Общая численность созданных малых инновационных предприятия при вузах и НИИ составляет 1,6 тыс.,[1] из них реально функционирующих и приносящих прибыль около 30 %. В Санкт-Петербургском государственном Университете в данный момент функционирует пять малых инновационных предприятий - ООО «Инновационный центр транспортных исследований», ООО «Геологический центр СПбГУ», МИП «Центр информационных технологий СПбГУ», ООО «Центр информационно-диагностических систем», ООО «Центр

[1] Стенограмма заседания экспертного сообщества по вопросам развития предпринимательства при вузах и исследовательских центрах 7 августа 2012 года (http://минобрнауки.рф/новости/2515)

организационных инноваций СПбГУ» и еще пять находятся на этапе регистрации. Однако, за три года, прошедших с момента принятия 217-ФЗ, малые инновационные предприятия в процессе коммерциализации столкнулись с рядом проблем. Основной проблемой является недостаточность и сложность получения финансирования. На сегодняшний день основным источником финансирования являются государственные субсидии. МИПы могут получить от 2,5 до 5 млн. руб. на создание опытного образца (на ранних стадиях развития) и приобретение основных средств в рамках государственной программы поддержки инновационного предпринимательства (основой для рассмотрения заявки является бизнес-план проекта). Так же МИПы могут участвовать в программе Фонда содействию малых форм предприятий в научно-технической сфере «СТАРТ» и прочие. Возможно получение инвестиций от бизнес-ангелов и венчурных фондов. Сегодня на территории страны действуют такие фонды, как: Венчурный инновационный фонд, ОАО «Российская венчурная компания», ОАО «Российский фонд информационно-коммуникационных технологий», Фонд развития прямых инвестиций в развитие компании наноиндустрии и др. Получение кредита для малых инновационных предприятий является самым затруднительным вариантом, поскольку наличие высокого уровня риска, неопределенность сроков окупаемости затрудняют получение денежных средств. Существуют и другие проблемы - несовершенство законодательства для малых инновационных предприятий, высокий уровень предпринимательского риска, отсутствие широкого круга потребителей, и др. Для их преодоления необходимо создание и развитие инновационной инфраструктуры - создание бизнес-инкубаторов, технологических и инновационных центров, внесение поправок в законодательство, упрощающих создание и регулирующих на правовом уровне деятельность МИП. Как показывает мировой опыт, создание малых инновационных предприятий является эффективным механизмом внедрения и продвижения инновационных разработок вузов на рынок. В инновационной сфере малые предприятия имеют значительные преимущества и способны активно развивать инновационную экономику страны. Государственная политика в области развития инновационного предпринимательства, носящая стратегический характер, является рычагом воздействия на развитие государства и способствует технологическому прорыву на мировой рынок, давая возможность конкурентоспособности отечественным продуктам, что и является изначальной целью создания малых инновационных предприятий.

Модель интегрированной системы поставок в рамках взаимодействия предприятий в цепи поставок

Перепелица Алексей Геннадьевич
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Лебедев Денис Сергеевич

На современном этапе развития рыночных отношений наблюдается тенденция усиления интеграционных процессов, развитие коллективной формы сотрудничества предприятий. Это находит отражение в создании партнерских и сетевых объединений фирм, ассоциаций и альянсов предприятий, появлении новых механизмов согласования совместной деятельности и принятия решений. Все большую значимость для обеспечения конкурентного преимущества на рынке приобретает интеграция компаний – участников производственно-сбытовых цепей. Если долгое время задача

организационной интеграции предприятий с целью реализации единой стратегии достигалась преимущественно через приобретение смежного бизнеса, то в настоящее время, в связи с развитием информационных технологий, реструктуризацией традиционных отношений, можно наблюдать активное развитие такой формы интеграции фирм, как партнерство в рамках интегрированной системы поставок на базе виртуального предприятия. Интегрированная система поставок на основе виртуального предприятия представляет собой временную организацию независимых фирм, объединенных в рамках логистической цепи с целью реализации определенного проекта (как правило, разработки, вьшуска, дистрибьюции и сервисной поддержки некоторой продукции), использующих единую систему коммуникации. Различают следующие стратегии развития сотрудничества предприятий в области цепей поставок в их исторической последовательности: традиционные взаимоотношения «поставщик - потребитель»; управление цепью поставок (Supply Chain Management); интегрированные системы поставок (виртуальные предприятия). Сравнивая данные стратегии по параметрам качества, затрат, поставок, выбора поставщиков и совместной предпринимательской деятельности можно сделать вывод о том, что основной идеей вышеперечисленных стратегий является привлечение всех предприятий, входящих в виртуальную организацию, к совместной деятельности по развитию продуктов и бизнес-процессов, а также совместному планированию и управлению. Появление интегрированной системы поставок как новой формы интеграции требует изучения механизмов управления, принятия решений и организационного построения. В связи с тем, что виртуальные предприятия обычно создаются по инициативе одного, наиболее крупного предприятия (как правило, владельца брэнда), наиболее распространена такая форма управления, когда главенствующая роль принадлежит одному предприятию, а остальные компании связаны с ним тесными информационными и управленческими связями. Переход к использованию интегрированной системы поставок позволяет применять наиболее современные модели и подходы к ведению бизнеса. Рассмотрим возможности использования элементов виртуальной организации в логистической системе. Целью логистической системы фирмы является доставка товаров и изделий в заданное место, в нужном количестве и ассортименте при оптимальном уровне затрат. Для реализации этих целей в работе предлагается использовать следующие элементы, которые могут быть реализованы после интеграции предприятий в виртуальную организацию: Объединение фирм в целях реализации определенного проекта находит свое выражение во введении производства на заказ на всей производственной цепочке: от закупки комплектующих до доставки готовой продукции. Оно позволяет создавать продукцию, ориентированную на конкретного покупателя, а также повышать эффективность всей операционной системы. Применение общей системы электронного обмена данными выражается в интегрировании элементов логистической системы с помощью информационных потоков. Это дает возможность объединить в одну систему различные производственные функции и различные подразделения компании, что позволяет достигнуть контроля над системой не через право собственности над всеми ее элементами (что является достаточно дорогим способом), а через управление информационным потоком. Использование концепции интегрированной цепи поставок позволяет повысить эффективность деятельности по производству и продаже продукции, снизить расходы на управление и сбытовую деятельность,

использовать более тесное взаимодействие с покупателями, что в итоге приводит к повышению конкурентоспособного преимущества предприятий.

Актуальные проблемы интеграции науки, высшей школы и бизнеса

Прокопенко Анастасия Сергеевна, Рудых Елизавета Викторовна
Санкт-Петербургский государственный университет, студенты
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Лукашов Владимир Николаевич

Практически вся российская экономика в настоящее время держится на инвестировании в область топливно-энергетического сектора. Тем не менее, практика показывает, что высокий рост ВВП развитых стран основан, прежде всего, на инновациях и технологическом прогрессе, что не в последнюю очередь подразумевает глубокую интеграцию образования, науки и бизнеса. Целью данного исследования является поиск ответов на следующие вопросы: что в настоящее время является основным препятствием на пути к интеграции науки, образования и бизнеса? какие предпринимаются и можно предпринять меры по преодолению этих препятствий? как повлияет принятие этих мер на общее развитие экономической деятельности в России? По опыту таких развитых стран, как США или Германия, можно прийти к выводу о значимости интеграции науки и высшей школы, на основе чего можно было бы осуществить становление российского бизнеса на инновационных тропу. Здесь на первый план выходит проблема с законодательством Российской Федерации. Так, согласно №127-ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике" научные организации и высшие учебные заведения различаются по форме, организационной структуре, а также по категориям деятельности. Решение этой проблемы представляется осуществимым при внесении соответствующих изменений в российское законодательство. Следующая мера на пути преодоления этих препятствий – это создание, развитие и поддержка инновационных центров. На данный момент на территории Российской Федерации активно развивается строительство бизнес-инкубаторов, технопарков, наукоградов, что является организационно-экономическим механизмом на пути интеграции науки, образования и бизнеса. Формы интеграции образования и науки были законодательно определены №308-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам интеграции образования и науки». Принятие мер поддержки и стимулирования интеграции науки, высшей школы и бизнеса даст стимул к развитию высокотехнологичного производства на основе потенциала российской высшей школы, а у вузов появится возможность получения дополнительного дохода посредством выполнения НИОКР для промышленных предприятий.

Ключевые проблемы и основные тенденции развития российского рынка слияний и поглощений

Ремезова Ольга Анатольевна, Корчагина Алена Сергеевна
Ярославский Государственный Университет им. П.Г. Демидова, студенты
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кузьмин Иван Григорьевич

Российский рынок слияний и поглощений (M&A) в 2012 г. демонстрирует большую устойчивость на фоне сохраняющейся неопределенности в мировой экономике. Общая сумма сделок выросла на 21%

до 83,5 млрд. долл. США, чему способствовало увеличение доли более крупных сделок. Вопреки тому, что в 2012 г. на российском рынке M&A по-прежнему преимущественно заключались внутренние сделки, доля трансграничных сделок увеличилась. Ключевые проблемы, которые характерны для всего российского рынка слияний и поглощений в целом: чувствительность к общей макроэкономической ситуации; несовершенство российской законодательной базы; слабая структурированность рынка; отсутствие эффективного механизма защиты интересов миноритарных акционеров; относительная недооценность инвесторами компаний, акции которых имеют только национальный листинг; слияния и поглощения перемещают центр внимания сотрудников от высокопроизводительной и эффективной работы до проблем, связанных с внутриличностными конфликтами, увольнениями, карьерным ростом; проблемы корпоративного управления. Несмотря на это, согласно прогнозам KPMG, в 2013 г. общая сумма и количество слияний и поглощений в России продолжает расти, но более умеренными темпами, чем в 2012 г. (без учета приобретения «Роснефтью» компании ТНК-ВР). Устойчивое положение сохранят секторы, связанные с энергетикой и природными ресурсами. Учитывая перспективы изменения цен на сырьевые товары, можно предположить, что активность в секторе металлургии и горнодобывающей промышленности останется невысокой, поскольку основное внимание крупных и интегрированных участников сектора направлено на повышение экономической эффективности и освоение капитала. По прогнозам ИА AK&M, продолжит возрастать интерес к месторождениям меди, свинца, редкоземельных металлов. В то же время компании будут стремиться к избавлению от низкорентабельных активов, включая золотодобычу. Кроме того, из-за неблагоприятной ценовой конъюнктуры и падения спроса в I квартале 2013 года маловероятен значительный рост сделок в металлургии и в Еврозоне. Нельзя исключить потенциальную возможность заключения новых сделок по покупке виноделен и ликеро-водочных производств в Европе в 2013 году. Такая активность объясняется кризисом, во время которого европейские активы подешевели, и тем, что ряд российских производителей вышли за рамки отечественного рынка. Кроме того, в 2013 г. ожидается дальнейший рост прямых иностранных инвестиций. Российские власти заинтересованы в привлечении иностранного капитала к Олимпиаде 2014 и к Чемпионату мира по футболу 2018, в этих целях принимаются определенные законы. Тем не менее, снижение в 2012 г. общего количества сделок по покупке иностранными компаниями российских активов говорит о том, что России необходимо продолжать работу над формированием позитивного имиджа в глазах иностранных инвесторов.

По данным KPMG, в 2013 г. ожидается снижения темпов консолидации операторов широкополосных сетей связи в регионах. При этом основным фактором, стимулирующим рост сделок в телекоммуникационной отрасли, будет стремление операторов мобильной связи усилить доступ к активам, обеспечивающим широкополосную передачу данных. Это, в свою очередь, будет способствовать сохранению активности в секторе телекоммуникаций и медиа. Бурный рост российского рынка интернет-торговли стимулирует сделки в сфере информационных технологий. Прежде всего, объектами такого рода сделок могут стать разработчики ПО для электронной, в том числе мобильной, торговли, для электронных платежей и денежных переводов. В целом, факторы, которые могут привести к значительной активизации рынка слияний

и поглощений России в ближайшие годы – это: представленный Правительством план расширенной приватизации на 2011-2017 гг., в ходе которой планируется передать в частные руки целый ряд активов компаний всех отраслей (очевидно, что это вызовет резкий рост слияний и поглощений, причем среди покупателей могут оказаться и российские, и зарубежные инвесторы); а также вступление России в ВТО должно привести к росту конкуренции на рынках, что, в свою очередь, скорее всего, вызовет всплеск M&A-активности.

Особенности интеграционных процессов в газовой отрасли России

Самоленков Сергей Викторович
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Зябриков Владимир Васильевич

Важность интеграции в настоящее время проявляется в перспективе освоения новых месторождений Восточной Сибири и Дальнего Востока и развертывания снабжения газом данных регионов в соответствии с так называемой «Восточной газовой программой». Цель данного исследования заключается в выявлении особенностей интеграционных процессов управления предприятиями в газовой промышленности и разработка критериев, по которым можно судить о необходимости интеграции бизнес-процессов отдельных организаций, и обоснования слияния компаний в холдинг с целью снижения издержек без снижения качества производства и управления. Предпосылками интеграционных процессов газовой отрасли являются: огромные масштабы производства, сложная структура управления; необходимость бесперебойного снабжения газом потребителей, создание Единой системы газоснабжения; высокая стоимость проектов за счет масштабности и суровых природных условий; стремление к систематизации информации по параметрам эксплуатационных объектов газовой промышленности. Процессы интеграции в газовой отрасли удобнее наблюдать на примере корпорации ОАО «Газпром», так как Общество занимает монополистическую позицию в данной отрасли и имеет в своих активах сопутствующие к основной видам деятельности компании. Кроме того, сама компания образовывалась на основе как вертикальной – от добычи до реализации газа (максимально возможная), так и горизонтальной интеграции – консолидация транспортирующих газ организаций. Определим тип ОАО «Газпром» как одного из хозяйственных объединений. Компанию ОАО «Газпром» можно определить: по типу полномочий, как субординированное объединение, основанное на служебном подчинении; по форме контроля – контроль через уставный капитал за счет владения головной организацией преобладающими долями акций организаций-дочек; по объему полномочий – объединяет все централизуемые функции. Между головной и дочерними организациями объединения Газпром существуют развитые научно-технические и производственно-технологические связи. В целом Общество представляет собой объединение ряда юридически самостоятельных предприятий под единым хозяйственным управлением, то есть Газпром является многоуровневым субординированным суперконцерном, с головной организацией ОАО «Газпром». В структуре Общества в 2008 г. произошла консолидация активов предприятий, занимающихся диагностикой,

обслуживанием и ремонтом объектов газовой отрасли в ремонтную структуру ООО «Газпром центрремонт». Применяя анализ критериев классификации объединений к ООО «Газпром центрремонт», приходим к выводу, что: по типу полномочий, структура является субординированным объединением; по форме контроля – через уставный капитал; по объему полномочий – объединяет следующие централизуемые функции: бизнес-процесс, финансы и учет, развитие и обучение. Организации в объединении в ООО «Газпром центрремонт» имеют операционную самостоятельность. Таким образом, ООО «Газпром центрремонт» по данным критериям характеризуется как холдинг с горизонтальной интеграцией в составе суперконцерна Газпром. Проблемами менеджмента, возникающими после интеграции отдельных компаний, являются: проблема разработки стратегии интегрированной компании; необходимость формирования новой структуры управления; проблема интеграции разных корпоративных культур. Преимуществами интеграции являются: возможность экономии затрат при консолидации активов с одинаковыми функциями; согласованность процесса реализации функций, единство нормативных актов и ценовой политики при интеграции в рамках единой корпорации; формирование единого информационного пространства о деятельности отдельных элементов интеграционных объектов, позволяющее оперативно реагировать на изменение внешних условий, обобщение опыта работы организаций, входящих в объединение.

Несмотря на попытки государства разработать нормативные акты по стимулированию доступа независимых производителей к «трубе», процессы интеграции самостоятельных мелких предприятий здесь не прослеживаются. Причиной этого является монополия Газпрома на трубопроводный транспорт природного газа, в то время как доля независимых производителей газа составляет лишь примерно 24 %. Таким образом, в рамках газовой отрасли, вертикальная интеграция по основному виду деятельности достигла своего предела, поэтому в дальнейшем наиболее перспективными интеграционными процессами будут являться создание консорциумов и совместных предприятий для реализации крупных проектов, связанных с освоением нефтегазовых месторождений Восточной Сибири и шельфа, а также реализации проектов строительства экспортных газопроводов.

Анализ способов интеграции в рамках долевого соглашения между инвестором и инноватором

Сылкина Ксения Сергеевна
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Шарахин Павел Сергеевич

Процветание государства во многом зависит от его инновационного развития, точно так же и конкурентоспособность любого предприятия зависит от осуществляемых им инноваций. 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. Именно на этих стадиях инновация требует вложений при максимальном уровне риска. 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. Нам представляется, что риски сторон можно уравновесить с помощью специальных экономико-правовых конструкций, а не путем простого увеличения или снижения оценки вклада инициаторов проекта. В то же время часто 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 «справедливого дележа» будущих долей компании между инноватором и инвестором на сегодняшний день очень актуальна. Она поможет найти ответ на вопрос – как надлежит сформулировать принципы долевого компромисса при делении будущего проекта? С точки зрения сочетания концептуальных подходов к анализу способов достижения ценового соглашения и рассмотрения конкретных математических теорий «дележа» данный вопрос еще не рассматривался, методика использования не разработана. На сегодняшний день цель – это развитие инструментария поиска соглашения в вопросах долевого распределения участников инновационного процесса, направленное на повышение качества и скорости принятия инновационных решений. В связи с этим, проблемой является высокий процент неуспеха по достижению компромисса о долях между инвестором и инноватором. А, в свою очередь, в виде 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. Под игрой понимается процесс, в котором участвуют две стороны и более, ведущие борьбу за реализацию своих интересов. Каждая из сторон имеет свою цель и использует некоторую стратегию, которая может вести к выигрышу или проигрышу — в зависимости от поведения других игроков. Теория игр помогает выбрать лучшие стратегии с учётом представлений о других участниках, их ресурсах и их возможных поступках.

Для достижения заданной цели, нам кажется, перспективно решить следующие задачи: Проанализировать понятийный аппарат инновации и определить круг заинтересованных участников инновационного процесса; Поиск методов, методик или алгоритмов обеспечения взаимодействия, заинтересованных участников инновационного процесса; Анализ инструментов достижения соглашений при заключении сделок; Поиск подходящего типа игры для решения ценового компромисса и написание сценария для этой игры; Осуществить анализ перспектив использования инструментария на основе теории игр в инновационных сделках; Разработать и предложить механизм взаимодействия инвестора и инноватора для решения долевого соглашения.

Проведенный анализ дает понятие инструментов достижения соглашений при заключении сделок и понимание специфики инновационного процесса на ранних стадиях интеграции. Результаты работы должны стимулировать исследовательскую активность в области разработки методов взаимодействия и интеграции заинтересованных участников инновации – инновационных стейкхолдеров. В свою очередь, практическая значимость предложенного инструментария состоит в возможности использования данных методов решения долевого соглашения при достижении компромисса интересов между инвестором и инноватором.

Основные риски, возникающие при стратегическом управлении процессом коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в рамках стратегии внутреннего использования

Усова Екатерина Юрьевна
Санкт-Петербургский государственный университет, студент
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Спиридонова Екатерина Анатольевна

Как известно, инновационная деятельность обусловлена рискованностью и непредсказуемостью конечных результатов, что затрудняет привлечения финансирования, точную оценку эффективности процесса по коммерциализации, сохранения коммерческой тайны и патентной защиты, поэтому следует владельцам не только выявить все предполагаемые риски, но и предпринять действия по минимизации их. Специфические риски инновационных проектов можно разделить на две основные группы: технологические и коммерческие риски. **Технологические риски.** Причинами этих рисков могут быть отрицательные результаты НИР, отклонения параметров ОКР, ошибки в проектировании, создание «буферных хранилищ идей», отсутствие синергетического эффекта от корреляции со смежными РИД, несоответствие технического уровня производства техническому уровню инновации. Также сюда относят риски, связанные с научно-техническим персоналом. Например, недостаточный уровень кадрового обеспечения, риск ухода ученых к конкурентам или создания ими собственного бизнеса, несоответствие кадров профессиональным требованиям проекта по коммерциализации, недостаток юридических знаний у специалистов. Данные риски могут привести к повышению расчетной стоимости или к провалу проекта при возникновении проблем в НИОКР. Одними из важнейших коммерческих рисков - **риски, связанные с обеспечением прав собственности на РИД** (патентные риски). Данный вид рисков наиболее актуален именно при создании нового РИД, проведения исследований и разработок. Например, риски правового обеспечения проекта, ошибочный выбор территориальной исключительности и вида патента, недостаточно «плотные» патентные защиты, риски легальной и нелегальной имитации конкурентами запатентованных инноваций, «утечка» конфиденциальной информации. **Финансовые риски** включают в себя риски коммерческого финансирования (риск недополучения средств, закрытия кредитной линии или приостановления платежей по ней в результате ухудшения платежеспособности кредиторов), банкротства бизнеса из-за неудачной разработки, рост процентной ставки, риски самофинансирования, рост стоимости ресурсов, материалов и комплектующих, повышение издержек производства. В данном случае стоит диверсифицировать портфель заемных средств, чтобы обеспечить непрерывный и требуемый поток денежных средств в проект. Основными причинами **маркетинговых рисков** являются неправильный выбор рынков сбыта, несвоевременный выход с разработкой на рынок из-за недостаточно сформировавшегося спроса, неправильный выбор конкурентной или инновационной стратегии предприятия, недооценка своих потенциальных конкурентов, неточный расчет емкости рынка,

непродуманность и неотлаженность в каналах сбыта (торговых посредниках), появление фирм-инноваторов с однотипными, взаимозаменяемыми товарами, экспансия зарубежных производителей и д.р. Основным решением будет проведение постоянных маркетинговых исследований всех аспектов рынка и постоянный мониторинг за фирмами-конкурентами. Также существуют риски, которые косвенно влияют на процесс коммерциализации и совершенно не зависят от стратегии и способа управления предприятием. Например, изменения торгово-политического режима и в таможенной политике, изменения в валютном регулировании и налоговой системе, внешнеполитической деятельности, ухудшение экономического климата в стране в целом, инфляционные колебания, а также возникновение различных социальных и геополитических рисков.

Развитие методов определения эффективности международных экономических связей

Черненко Максим Васильевич
Национальный технический университет Харьковский политехнический институт, аспирант
Научный руководитель: докт. экон. наук, проф. Яковлев Анатолий Иванович

На нынешнем этапе глобализации экономики возрастает роль международной кооперации и специализации, в том числе и для субъектов предпринимательства. Крупные и значительные инновационные разработки осуществляться, как правило, на интернациональной основе. В работах авторов из СНГ и дальнего зарубежья используются известные показатели определения экономического эффекта операций внешнеэкономической деятельности без их достаточной конкретизации для субъектов предпринимательства на микроуровне (предприятий, фирм). Это вызвало необходимость совершенствования данных методов. Методы исследования. Использовались положения теории эффективности общественного производства, эффективности инноваций, экономико-математические методы. Результаты исследования. Международная кооперация труда дает возможность производства конкурентоспособной продукции, которая находит признание на международном рынке. Эффект от экспорта отечественной продукции, как и при использовании импортных технологий для этой цели, рассчитывается по величине прибыли путем сопоставления валютной выдачи от реализации товаров и затрат на их производство. В расчет валютной выручки вводятся два коэффициента: Кв – коэффициент покупательной способности валютных поступлений и Ккр – коэффициент кредитного влияния. Их учет в расчетах эффекта приводится в докладе, как и состав и способы расчета капитальных и текущих затрат, имеющих место, при проведении операций международного разделения труда. Следует иметь в виду, что при собственном производстве затраты состоят из расходов на изготовление продукции, при получении по кооперации изделия и элементы приобретаются по отпускной розничной цене, т.е. к затратам на изготовление у другого производителя добавляется прибыль, а также транспортные и другие расходы (НДС, торговые наценки). Поэтому приобретение продукции или ее элементов по кооперации целесообразно, если стоимость поставки по кооперации значительно ниже, чем при изготовлении подобной продукции у себя при существенном различии в качестве.

При кооперации освободившиеся мощности своего производства могут быть направлены на расширение выпуска данной или другой рентабельной продукции, увеличения ее объема с 1м2 производственных площадей. Этому способствует и возможность привлечения собственного персонала для расширения производства. Но при проведении сложных разработок их успешный исход в ряде случаев возможен только при совместном выполнении НИР. Тогда эффект может быть рассчитан как для изделий, не имеющих аналогов с учетом качественных показателей. Эффект международной кооперации выражается также в возможности получения дефицитных для данного государства ресурсов. Это позволяет увеличить выпуск имеющихся товаров и предоставление услуг, повысить их качество и степень удовлетворения потребностей, организовать новые производства и услуги, которые невозможны без использования ресурсов со стороны. Международное сотрудничество способствует и повышению уровня квалификации национальных кадров, что также оказывает положительное влияние на эффективное развитие экономики. Внешнеторговые экономические операции связаны с определенным риском. Они возникают в связи с несвоевременными платежами в виду недобросовестности и неплатежеспособности покупателей, инфляционных процессов, изменением валютных курсов, возможности не продаж части продукции при выходе на новые рынки, неблагоприятными военно-политическими ситуациями. В этой связи в докладе рассматривается система управления рисками. Она основана на сопоставлении выгод от устранения или уменьшения величины рисков с затратами на ее разработку и функционирование. В международной практике используется целая система страхования от указанных рисков с целью погашения или снижения до минимума их неблагоприятного влияния. Оценка сравнительной эффективности их использования рассматривается в докладе. Оплата импортно-экспортных операций осуществляется, в основном, в кредит. В этой связи с учетом фактора времени экспортеру следует учитывать условия представления кредита (определение сроков погашения, процентов за кредит, доли оплат по времени и др.) с целью погашения валютной стоимости контракта, обеспечения необходимо прибыли. Соответственно, может иметь место изменение величины предварительно установленной величины контракта или недопущения ущерба от экспорта. Аналогичные расчеты должен произвести импортер.

Инновационная политика РФ и КНР и её влияние на экономический рост

Чжэн Янань
Санкт-Петербургский государственный университет, магистрант
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Нестеренко Наталья Юрьевна

Инновационная политика традиционных социалистических стран является важным событиям в процессе развития мировой экономики с 1980-х. Вокруг инновационной политики разных стран уже возникли много научных литератур, обычно по скорости разделятся на две типы: радикальный и прогрессивной. Россия, Польша, восточная Европа и другие страны из СНГ считают представителем бывшей, Китай, Венгрия, Вьетнам считают типичными последнего. Академии имеют очень разные взгляды на скорость реформ в России и Китае (радикальные или прогрессивные) и его результаты. Те, которые стоят на радикальном считают переход от плановой экономики к

рыночной экономике процессам инновационной системы создания капитализма. Этот процесс, как бездна, нам надо быстро перейти через неё, потому что людям нельзя перейти через бездну два раза. Коррупция обязательна сопровождается медленной инновации（Sachs，1992，1999；Ке вуган、Ши манфы，2000；I. Gaidar，1992）. Не смотря на китайские отличные результаты, проблемы станут более серьезными из-за насовершенной и медленной реформы(E.Yasin，2006). А те, которые стоят на прогрессивном считают, несмотря на отсутствие четких шагов, срока и содержания реформы, через преднамеренного управления избежали политический конфликт, экономическую нестабильности и социальные волнения, реформа удалась（Rawski，Nolanand Ash，Caiand Li，2002；Stiglitz，1998，2006）.
.Мы считаем, что хотя традиционные социалистические страны уже получили разные результаты, но процесс еще далек от завершения. В конечном счете, мы пока не можем достаточно разумно судить основной эффект этого важного процесса.

Особенность формирования кластерной экономики в России

Шумская Екатерина Игоревна
Национальный Минерально-Сырьевой университет «Горный», студент
Научный руководитель: докт. техн. наук, проф. Скобелина Валентина Петровна

Развитие кластеров является новым подходом к формированию инновационной экономики. Специфика кластерной политики вызывает существенные разногласия. В России пока что слабо известны и вследствие этого не находят применения наиболее действенные инструменты активации и развития кластеров. Создание кластера подразумевает формирование предприятий различных отраслей и развитие инновационно ориентированных взаимодействий между его участниками. Когда такое взаимодействие уже существует, основной задачей становится активация кластера, под которой понимается процесс устранения трудностей для более активного использования существующего конгломерата производств и организаций. В современной России кластерная политика начала формироваться немного позднее, чем в остальных странах: только с 2005 года. Первые кластеры появились в 2006 году. Но сейчас практически каждый регион старается создать на своей территории кластер, при этом именуя кластером любое объединение предприятий. Большинство таких проектов плохо разработано и существуют только на бумаге. Тем не менее, кластеры активно создаются в таких отраслях, как химия и нефтехимия, информационные технологии, туризм, нанотехнологии, фармацевтика и медицина. Наиболее проработанными являются кластеры Свердловской области и Республики Башкортостан. При этом кластерная политика существует на разных уровнях власти без соответствующих действий органов государственного управления. Особенность реализации кластерной политики заключается в том, что она призвана объединять и связывать интересы различных сторон, вовлеченных в процесс кластеризации, стимулировать их развитие с учетом разноплановых (порой противоречивых) интересов участников кластера. Из исследования проблем, касающихся кластерной политики в России, можно выделить следующие факторы, особенно сдерживающие ее реализацию и развитие: низкое качество управления бизнесом; отсутствие ориентации многих предприятий на международный рынок; слабый уровень развития

территориальных кооперационных структур; недостаточный уровень плановых решений по территориальному хозяйственному развитию; большие горизонты достижения ожидаемых результатов. Анализ этих факторов приводит к исходной характеристике создания и поддержания работы кластеров. Важно выяснить, какой кластер будет успешнее: сформированный естественно или же искусственно? Речь идет о возможности и значимости государственного вмешательства и корректировке естественного развития. В практике различных стран сложились две модели кластерной политики: «континентальная политика» и англо-саксонская модель. Формирующаяся в России государственная кластерная политика использует инструменты как первой модели (организационная, методическая, финансовая поддержка кластерных инициатив со стороны федеральных органов власти), так и второй модели (активная роль регионов в формировании кластеров). Однако в нашей стране устойчиво функционирует иерархическая система двусторонних отношений, когда наука и бизнес по отдельности ориентируются на государственную помощь, не взаимодействуя друг с другом, что сильно затрудняет формирование инновационной экономики. Стоит также отметить нашу главную особенность, которая, в свою очередь, является и главной проблемой. Отечественная экономика в большой степени строится на добыче полезных ископаемых. Минерально-сырьевой комплекс, являющийся устойчивым базисом для развития страны. И как важно создавать и развивать кластеры в этой сфере, что невозможно без государственного вмешательства, то есть искусственного формирования кластеров за счет грамотной государственной политики, которая должна включается в себя активное посредничество, устранение ряда провалов рынка. Государство, исполняя роль посредника, помогает уменьшить информационную асимметрию, снизить трансакционные издержки за счет формирования площадок для взаимодействия, что, подчеркивает важность государственного вмешательства. Данные мероприятия позволяют организациям кластера интенсифицировать взаимодействия друг с другом и более полно использовать существующий потенциал. Роль государственных органов в активизации и развитии кластера (особенно региональных) является решающей. Место государства в процессе активизации и развития кластеров неотъемлемо, особенно для экономики России, и заключается в активном посредничестве между наукой и бизнесом, что, в свою очередь, позволяет ускорить инновационный процесс формирования экономики, который необходим в сегодняшних условиях.