

Раздел 1 АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 65.014

С.Е. Батяйкина
Санкт-Петербургский государственный
торгово-экономический университет

ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА ТИПА ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Вопрос о правовом статусе учреждения является особенно актуальным, так как после вступления в действие Федерального закона №83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений" (далее – Закон № 83-ФЗ), бюджетные учреждения будут отличаться друг от друга правовым статусом.

Основой нового закона является выделение трех типов учреждений: автономные, бюджетные, казенные (Статья 120 ГК РФ). Органам управления надо определиться с тем, какие учреждения останутся бюджетными (новая форма), какие будут преобразованы в казенные, а каким надо разрешить стать автономными.

При выборе типа учреждения необходимо учесть следующее: степень финансово-хозяйственной самостоятельности; степень ответственности руководителя учреждений; возможность использования заработанных учреждением денег; правовой режим имущества учреждения; систему налогообложения; привлечение заемных средств и т.д. Этим список параметров, по которым выбирается тот или иной тип учреждения, не заканчивается.

Следующим этапом бюджетной реформы является обеспечение качества и доступности государственных (муниципальных) услуг, оказываемых государственными(муниципальными) учреждениями для населения, а также повышение эффективности деятельности самих учреждений.

Согласно ст. 6 БК РФ, государственные (муниципальные) услуги – это "услуги (работы), оказываемые (выполняемые) в соответствии с государственным (муниципальным) заданием органами государственной власти (органами местного самоуправления), бюджетными учреждениями".

Основа для формирования задания учреждениям является перечень услуг, следовательно, и основа для финансирования. Если услуги нет в перечне, или она сформулирована в общем виде «образование», без учета особенностей, невозможно будет на законных основаниях её

профинансировать. Чем более детально будет проработан перечень услуг по подведомственным учреждениям, тем проще будет реализация норм закона.

С такой проблемой столкнулись бюджетные учреждения, перешедшие в автономные. Например, дошкольное образовательное учреждение (далее - ДОУ). В услуге должно отражаться «обучение, воспитание и содержание детей в ДОУ». В противном случае, расходы, не связанные с обучением детей в детских садах, могут быть отнесены к «дополнительным» услугам и финансирование их за счет бюджетных средств будет невозможно, потому что на них нельзя будет сформировать муниципальное задание. Следовательно, как дополнительная услуга - попадает в платные услуги.

Если говорить кратко о новых типах учреждений, то бюджетное и автономное учреждения будут иметь больше возможностей для осуществления самостоятельной деятельности, в том числе заключение крупных сделок (у казенного учреждения это право отсутствует), однако на них ляжет большой груз ответственности, поскольку учредитель не будет предоставлять им финансовых гарантий.

Эти два типа учреждений очень схожи, но возможностей у автономного больше и самое, на мой взгляд, существенное, то, что они могут заключать договора, минуя процедуру конкурсных закупок, что сильно упростит им жизнь. Также автономные учреждения имеют право совершать сделки с ценными бумагами, что бюджетным учреждениям запрещено.

Что касается казенного учреждения, то оно будет максимально ограничено в проявлении какой-либо инициативы, зато финансовые гарантии от учредителя обеспечены. Также казенные учреждения освобождены от уплаты госпошлины за право использования наименований «Россия», «Российская Федерация» и образованных на их основе слов и словосочетаний в наименованиях учреждений.

Подводя итоги, мы видим, что важнейшей задачей, решаемой в рамках положений Федерального закона №83-ФЗ является реформирование бюджетного сектора экономики Российской Федерации, а именно: создание условий и механизмов, обеспечивающих взаимосвязь объемов услуг (работ), оказываемых учреждением в рамках задания, объемов финансового обеспечения его выполнения, которые позволят более эффективно использовать бюджетные средства, а также применение инновационных методов работы, способствующих оптимизации деятельности учреждения, которая в конечном итоге должна привести к сокращению внутренних издержек и привлечению дополнительных источников финансирования внебюджетными средствами.

УДК 658.310

Д.М. Буров, М.В. Гришков, О.А. Сергеенко
Науч. руководитель: **О.Н. Богатырева**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

АУТСТАФФИНГ ПЕРСОНАЛА

Аутстаффинг (Outstaffing) – в переводе с английского языка «вне штата», т. е. услуги внештатных сотрудников.

Аутстаффинг – эта технология существует достаточно давно и известна как вывод персонала за штат. На Западе многие компании пользуются аутстаффингом, чтобы решить вопросы, связанные прежде всего с ограничением штатного расписания и бюджета компании, а также снизить риски, связанные с решением трудовых споров.

Суть аутстаффинга - в предоставлении персонала как штатной единицы, само его предоставление уже есть услуга. Аутстаффинг заключается именно в предоставлении исполнителем своего работника (работников) заказчику, а не в выполнении каких-либо иных услуг или работ. Компания (исполнитель) будет нести ответственность не за качество оказанных предоставляемым работником услуг, а за то, предоставит ли она работника и будет ли работник (работники) постоянно находиться на определенном в договоре месте или нет. Компания (заказчик) покупает не труд конкретных работников, а услугу по предоставлению их.

Основной целью организации — заказчика аутстаффинга является снижение административных рисков и издержек, связанных с наймом персонала. Как правило, эта услуга требуется, когда наличествует определенная непредсказуемость бизнеса, нужны переменная рабочая сила или слишком большой штат сотрудников. Причин, по которым организации обращаются к провайдерам, оказывающим услуги аутстаффинга, достаточно много.

Основные причины использования аутстаффинга:

- стремление обеспечить максимальную гибкость в управлении персоналом и соответствие количества рабочей силы реальному объему работы, сделать организацию менее зависимой от собственного персонала;
- нежелание оформлять в штат сотрудников на время их испытательного срока (аутстаффинг позволяет оценить потенциал сотрудника без принятия на себя обязательств);
- потребность в рабочей силе за пределами установленного лимита численности персонала, либо привлечения сотрудников на временной основе для выполнения какого-либо проекта;
- планируемое уменьшение штата организации без сокращения численности персонала;

- необходимость замены сотрудника, ушедшего в отпуск (например, в связи с рождением ребенка).

При заключении договора между заказчиком и провайдером последний, как правило, берет на себя все обязательства по ведению кадрового учета зачисляемого в свой штат персонала, выплате заработной платы, решению спорных вопросов и конфликтных ситуаций с сотрудниками, оформлению обучения, страхования (медицинского, жизни, от несчастного случая и др.), по проведению аттестации сотрудников, инструктажа по технике безопасности, а также по оплате больничных листов и проведению обязательных медосмотров.

Среди преимуществ аутстаффинга работодатели называют: снижение издержек по кадровому администрированию, отсутствие проблем с набором персонала и поиском подходящих сотрудников, снижение расходов на привлечение и удержание персонала, управление расходами и возможность привлечения персонала для сезонных работ без оформления в штат. Основными недостатками аутстаффинга являются: недостаточная лояльность персонала, лимитированные возможности по влиянию на все процессы, связанные с работой с персоналом, такие, как мотивация, развитие, кадровый резерв и т.п. А ещё – частая смена персонала и необходимость в быстрой адаптации и обучении.

Компании, уже пользовавшиеся услугой аутстаффинга, недовольны тем, что из-за постоянной замены менеджеров, ведущих договор, отсутствует надлежащий контроль над качеством выполнения работ. Многие заявляют о том, что качество услуг абсолютно не соответствует требованиям и уровню компании. Также работодатели жалуются на более низкую производительность труда и мотивацию персонала, отсутствие гарантий от компаний, предоставляющих персонал, а то и вовсе на то, что нанятые люди не выходят на работу в нужный момент. В Россию первыми идеи аутстаффинга принесли крупнейшие международные кадровые агентства. Но никакая из этих компаний никогда не позиционировала эту услугу как основную, вывод за штат всегда был дополнительным сервисом. Пользовались этими услугами исключительно западные компании, имеющие в России крупные представительства и чаще всего сотрудничавшие с теми же агентствами и в других странах. В России в основном аутстаффинг используется для найма инженеров-программистов, переводчиков, бухгалтеров. Это дает значительную гибкость в управлении персоналом и соответствие количества сотрудников реальному объему бизнеса. Экономический эффект аутстаффинга может быть значительным и разнообразным. Например, при сокращении численности компании достигается экономия от 2 до 6 заработных плат по каждому сотруднику. Аналогичный эффект получается при ведении проектных работ. В большинстве случаев по существующему трудовому законодательству содержать сотрудников на длительных проектах по временным договорам нельзя. И компании вынуждены либо нарушать закон, либо зачислять проектных сотрудников в штат. Соответственно, по окончании проекта

увольняемым сотрудникам в качестве компенсаций выплачиваются существенные суммы в виде выходного пособия. Использование аутстаффинга снижает эти проблемы. Для российских клиентов значительное преимущество от использования аутстаффинга заключается также в возможности приобретения или сохранения статуса малого предприятия. Это прямая финансовая заинтересованность. Однако в законодательстве РФ, к сожалению, нигде не регламентирована услуга с таким названием, как аутстаффинг. Также подчас возникают проблемы с выводимыми сотрудниками: их трудно убедить, что им выгодно быть в штате агентства, а не в штате предприятия. В случае использования аутстаффинга, компания-провайдер становится формальным работодателем для сотрудников компании-заказчика и берет на себя полную юридическую и финансовую ответственность за них.

УДК 658.310

В.Г. Вербицкая, Е.Ю. Кириченко
Науч. руководитель: **О.Н. Богатырева**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ЛИЗИНГ ПЕРСОНАЛА

В настоящее время для менеджмента компаний на первое место выходят гибкость, умение адаптироваться, способность находить быстрый и точный ответ на создавшуюся ситуацию. Традиционная иерархическая структура, предназначенная для стабильной обстановки, уже показала свою неспособность справляться с современными глобальными проблемами. Не остается в стороне от этих процессов и сфера управления человеческими ресурсами.

Лизинг персонала (от англ. personal-leasing) — это управленческая технология, позволяющая обеспечить бизнес-процесс компании необходимыми трудовыми ресурсами, используя услуги сторонней организации. Это правоотношения, которые возникают, когда рекрутинговое агентство заключает трудовой договор с работником от своего имени, и затем направляет его на работу в какую-либо компанию на относительно длительный срок — от трех месяцев до нескольких лет. В основном это практикуется в тех случаях, когда услуги квалифицированного специалиста требуются с определенной регулярностью.

Лизинг персонала в России начал развиваться лишь в 90-е годы, но данная услуга применялась достаточно редко. Ситуация изменилась после 1998 года, вследствие кризиса содержать постоянный персонал в штате компании многим фирмам стало не по карману, поэтому использование

временного персонала начало приобретать популярность среди российских компаний.

Очень часто иностранные компании, начиная свою деятельность в России, прибегают к кадровому лизингу, набирая так необходимый штат сотрудников.

За рубежом аренда специалистов охватывает практически все категории персонала. В России наиболее вероятен лизинг персонала следующих категорий :

- офисный персонал,
- сотрудники подразделений продаж,
- IT-персонал,
- рабочие.

Преимущества лизинга для компании:

1. Компания избегает длительной и затратной процедуры поиска специалистов.

2. Уменьшаются административные и временные издержки по ведению кадрового делопроизводства, бухгалтерского учета, составлению отчетности.

3. «Арендуя» специалиста через агентство, работодатель снимает с себя обязательства по социальным гарантиям перед сотрудником при увольнении.

4. Все возможные недовольства (в том числе и судебного характера) разрешаются агентством, а не компанией-лизингополучателем.

5. Работодатель имеет возможность в течение более длительного, чем это предусмотрено трудовым законодательством, срока наблюдать за сотрудником, а затем принять его на работу к себе в штат, не переживая за результат адаптации сотрудника в коллективе.

6. Отсутствие потерь и простоев в случае болезни основного сотрудника.

Преимущества для сотрудника, желающего работать в режиме лизинга:

1. Возможность дополнительного заработка.
2. Получение опыта работы в крупных компаниях.
3. Гибкость рабочего графика.
4. Уверенность в четкой оплате труда (обычно заработная плата в 1,2-1,5 раза выше, чем у постоянных сотрудников).

Недостатки использования лизинга персонала для компании:

1. Дороговизна по сравнению со штатным персоналом. Плата за услуги кадрового агентства составляет обычно 15—20 % суммы фонда оплаты труда и единого социального налога. Кроме того, на всю сумму начисляется НДС.

2. Более низкая квалификация при равном размере затрат по сравнению со штатным сотрудником.

3. Риск приема в лизинг не честного, не благонадежного сотрудника.

4. Нелояльное отношение персонала по отношению к политике компании, руководству.

Если же говорить о недостатках лизинга для наемного работника, то можно выделить следующие:

1. Низкая степень защищенности работников, работающих по лизинговым схемам.

2. Отсутствие гарантий постоянного трудоустройства, а также социальных гарантий и льгот, предусмотренных трудовым законодательством РФ.

За рубежом кадровые агентства не ограничиваются набором готовых специалистов в лизинговый штат, а возвращают собственный лизинговый потенциал. Такие агентства отбирают талантливую молодежь, инвестируют в нее средства с тем, чтобы со временем сдать высокопрофессиональных специалистов в аренду компаниям, в них нуждающимся. Развитие кадрового лизинга в России тормозится вследствие несовершенства законодательной базы, непрозрачности подавляющего большинства компаний, а также нестабильности спроса на высококвалифицированных специалистов при условии их временного привлечения. Российское трудовое законодательство не предусматривает лизинговых отношений в сфере найма рабочей силы. Таким образом, проблемами являются урегулирование вопросов получения производственных травм лизинговыми специалистами при выполнении служебных обязанностей, а также использование ими товарно-материальных ценностей.

Недавно появился новый вид лизинга – рекрутинговое агентство само себя сдает в аренду. Такая услуга выгодна, если компания за короткий срок должна закрыть несколько вакансий или если потребность в подборе персонала появляется лишь периодически.

Но, несмотря на все трудности, за лизингом персонала в России стоит большое будущее, поскольку он позволит многим компаниям взвешенно подойти к решению вопроса об оптимальном использовании персонала в деятельности организации.

УДК 338.12

В.И. Дебуш, В.А. Глухов

Науч. руководитель: **Л.А. Кравченко**

Петербургский государственный
университет путей сообщения

БОРЬБА С КОРРУПЦИЕЙ ЗА РУБЕЖОМ

Проблема высокого уровня коррупции считается одной из самых существенных проблем современного российского общества. Для развития нашего государства борьба с ней просто необходима. Конечно, невозможно в

одночасье преодолеть это препятствие на пути к демократическому государству. Чтобы понять, каким именно образом нужно понижать уровень коррупции в нашей стране, стоит взглянуть на опыт других стран по борьбе с ней.

Говоря о борьбе с коррупцией, сразу представляется Китай. В этом государстве одно из самых жестких антикоррупционных законодательств в мире, которое может показаться нам, жителям России, диким. За взятку предусмотрена высшая мера наказания, то есть казнь или пожизненное заключение. Кроме того, в реальной жизни за взяточничество отрубают руку. Главным достижением китайцев в борьбе с коррупцией можно считать то, что у Китая получилось «задушить» взяточничество на низовом уровне, то есть практически невозможно представить китайского гаишника, пытающегося «уладить» ситуацию на месте, так как за это можно получить до 25 лет лишения свободы. Но достаточно низкий уровень коррупции поддерживается не только при помощи жестоких наказаний, в Китае ненависть к коррупции прививается с детства, делается это достаточно своеобразно, например, с помощью компьютерных игр. Также «сдать» предполагаемого взяточника жители Китая могут, позвонив по телефону доверия или сообщив об этом на соответствующих интернет-сайтах. Среди расстрелянных в последнее время чиновников можно заметить мэра г. Шэньжэня (5,1 млн. долл. взятка за помощь в победе на тендерах, землеотводы и пр., расстрелян 10.05.2011), главного инспектора по коррупции в г. Чэньчжоу (взятки на сумму 4,7млн. долл. за контракты на недропользование), бывшего президента холдинга аэропортов (4,1 млн. долл. взятка) и т.д. Также многие получили пожизненный срок. Для россиян такое явление очень необычно, ведь все эти госслужащие занимали далеко не последнее место в обществе.

Также, затрагивая проблему коррупции, нельзя не вспомнить про Сингапур. В этом государстве, как и в Китае, очень жестокие меры наказания за взяточничество, но главным отличием антикоррупционной политики в Сингапуре является презумпция коррумпированности, этот принцип был введен специально для чиновников. Это значит, что госслужащий при малейшем подозрении заведомо виновен – до тех пор пока он не докажет свою невиновность, чтобы избежать смертной казни. Судя по всему, этот метод действует, так как по оценке Transparency International Сингапур является одним из государств с самым низким уровнем коррупции в мире.

Конечно здесь нельзя не отметить страну, которая заняла первое место как самое не коррумпированное государство в отчете Transparency International, то есть Данию. Методы по борьбе с коррупцией здесь не так кровавы, как в странах Востока, но очень действенны. В Дании успешно действуют различные антикоррупционные законы и инициативы. Так, большое количество компаний в этой стране придерживаются политики «абсолютной нетерпимости», то есть они не приемлют взяточничества в пределах собственной компании или процессе сотрудничества с внешними партнерами. Этой политике способствует «Датское агентство

международного развития». В контракты всех этих компаний включены «антикоррупционные положения». Их несоблюдение может привести к расторжению контракта и отказу вести дела с данными партнерами в будущем. Также низкий уровень коррупции поддерживается самими датчанами, то есть имеет место высокая гражданская инициатива, обеспечивается гласность и открытость на уровне правительства. Кроме того существуют своеобразные этические кодексы или кодексы чести чиновников, специальные контрольно-надзирающие органы.

Естественно, ни одной стране в мире пока что не удалось полностью избавиться от коррупции, однако некоторые государства настроены очень решительно. Ведь коррупция тормозит весь процесс становления правового государства. Преодолев этот барьер людской жадности, мы станем на еще один шаг ближе к идеальному государству. А разве это не является целью любой страны?

УДК 331.1

А.К. Дулатова, Е.А. Писарева, В.А. Скоропадская
Науч. руководитель: **О.Н. Богатырева**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ

Исследования причин текучести кадров является крайне актуальной темой исследования в условиях дефицита профессионалов на очень динамичном рынке труда. Из-за ухода специалистов и кадровой нестабильности предприятия несут немалые финансовые потери.

Текучесть кадров — это показатель, фиксирующий уровень изменения состава работников предприятия вследствие увольнения по собственному желанию или за нарушения трудовой дисциплины. Факторы, вызывающие текучесть персонала, разнообразны, имеют разные источники, сила их влияния различна, изменчива и зачастую трудно поддается количественной оценке.

Все факторы можно разделить на три группы: внешние и внутренние по отношению к организации и личностные факторы по отношению к сотруднику.

К внешним относятся такие факторы, как демографическая и экономическая ситуация в регионе, семейные обстоятельства, появление новых предприятий.

К внутренним факторам относятся: низкая зарплата, отсутствие карьерного роста, приобретение опыта, возможности обучения или повышения квалификации, однообразное содержание работы и т.п..

К личностным факторам можно отнести: возраст работников, уровень образования и квалификации, опыт работы, невозможность сделать карьеру в данной организации, наличие социально-психологических проблем (сложные взаимоотношения в коллективе, с руководителем).

С одной стороны, можно говорить, что текучесть кадров ведет к ряду отрицательных последствий:

- сбоям в производственном механизме предприятия, приводящим к ряду экономических потерь;
- излишним затратам на подбор кадров и адаптацию работников;
- проблемам работников, оторванных от привычной работы и несущих определенные материальные и психологические потери;
- снижению эффективности затрат на обучение персонала.

С другой стороны, текучесть кадров можно рассматривать в качестве положительного явления, поскольку этот процесс выполняет ряд важных позитивных функций, способствует:

- межотраслевому и территориальному перераспределению рабочей силы;
- квалификационно-профессиональному продвижению кадров;
- повышению благосостояния и развитию людей.

При анализе текучести кадров важно оценить, какие по «качеству» сотрудники уходят, а какие остаются в организации, совпадает ли тенденция изменения качества персонала со стратегическими целями компании.

Незначительный уровень текучести кадров способствует обновлению производственных коллективов. Этот процесс происходит непрерывно и не требует каких-либо чрезвычайных мер со стороны кадровых служб и руководства организации. Одни работники увольняются, другие приходят на их место — в таком режиме живет каждое предприятие.

• Для уменьшения текучести можно предложить следующие рекомендации:

• В организациях необходимо прогнозировать количество увольнений по месяцам и кварталам для максимально быстрой замены сотрудника. Это позволит увеличить время для подбора персонала, что в свою очередь отразится на качестве кандидатов.

• Возможно сократить количество увольнений в начале года путем выплаты премий за успешную работу в течении года, а также предложить сотрудникам пройти тренинг, направленный на повышение профессиональных навыков.

• Улучшить процесс вводной подготовки, чтобы новые сотрудники как можно быстрее приступили к работе и работали максимально эффективно.

- Для устранения проблемы отсутствия перспектив карьерного роста и монотонности выполняемых операций сотрудникам целесообразно предложить поработать в новом для себя направлении деятельности или в другом подразделении фирмы.

- Для устранения причин увольнения, связанных с организацией оплаты труда, необходимо правильно и своевременно информировать сотрудников о системе оплаты труда. Сотрудники должны четко знать, за что они получают зарплату.

- Предупреждение возникновения конфликтных ситуаций на стадии их зарождения.

- Количество увольнений по семейным обстоятельствам можно сократить, определяя с помощью собеседований с сотрудниками причины возможных увольнений и предоставление им возможности системы гибкого рабочего времени.

- Уделить больше внимания адаптации новых сотрудников.

- Развивать институт «наставничества», мотивируя руководителей премиями по результатам работы их подопечных.

Предлагаемые рекомендации позволят уменьшить уровень текучести кадров и своевременно информировать руководство предприятия и отдел кадров как об общем уровне удовлетворенности коллектива в целом, так и отдельных работников, что очень важно для принятия оптимальных решений по совершенствованию системы управления и снижению текучести кадров в организации.

УДК 378.1

Е.П. Емельянова, И.М. Свиридова, Д.А. Чудилина

Науч. руководитель: **М.Л. Макаревич**

Санкт-Петербургский

торгово-экономический университет

ВСТУПЛЕНИЕ В ВТО И ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

С 22 августа 2012 года Российская Федерация является полноправным членом Всемирной Торговой Организации. Совершив этот шаг, страна приняла обязательство исполнить все пункты Соглашения о ВТО, одним из приложений к которому является ТРИПС, соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (TRIPS -Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights)

На данный момент именно ТРИПС наиболее широко отражает все аспекты защиты интеллектуальной собственности. В частности, принявшие данное соглашение страны обязуются руководствоваться принципом

национального соблюдения защиты прав на интеллектуальную собственность всех членов ВТО.

Если говорить о законодательстве, то понятие интеллектуальной собственности дается в разделе VII «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации» части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации. Так, статья 1225 главы 69 упомянутого раздела ГК РФ перечисляет охраняемые объекты интеллектуальной собственности – сюда относят «Результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий (...) фирменные наименования; товарные знаки и знаки обслуживания; наименования мест происхождения товаров; коммерческие обозначения».

Соглашение ТРИПС является наиболее универсальным международным договором в сфере интеллектуальной собственности, оно охватывает основные объекты, направлено на урегулирование, прежде всего, торговых аспектов и обязательно для исполнения всеми странами – членами ВТО.

Положения ТРИПС требуют от стран – членов ВТО обеспечения принципа наибольшего благоприятствования. Для удовлетворения этому условию Правительством РФ было вынесено Постановление от 15 сентября 2011г. N 781 с 22 августа 2012 г. утверждены единые пошлины, связанные с патентованием и госрегистрацией в сфере интеллектуальной собственности. Исключены понятия "резидент", "нерезидент" и дифференциация в отношении них размеров пошлин. Так, напр., установлена единая пошлина за регистрацию изобретения, полезной модели, промышленного образца и выдачу патентов на них – 3250 руб. (ранее резиденты вносили 2400 руб., а нерезиденты – 10800 руб.).

На 15 % уменьшена пошлина за регистрацию заявки на патент, если она подается в электронном виде. Это касается и пошлин за регистрацию заявки на товарный знак, на знак обслуживания, на наименование места происхождения товара.

На 50 % уменьшены некоторые пошлины, связанные с патентованием изобретений и промышленных образцов, для субъектов малого предпринимательства.

Мировой рынок торговли лицензиями на объекты интеллектуальной собственности показывает устойчивый ежегодный рост, в среднем около 12 %, при том, что промышленное производство растет не более чем на 2-3 %. В этом отношении Россия сильно отстает на международном рынке гражданской инновационной продукции, защищенной лицензиями, Россия имеет всего 0,2 - 0,5 %. Для сравнения: доля США на рынке лицензий 36 %, Японии 30 %, Китая – 6 %.

Чтобы улучшить положение дел в области внедрения инноваций в хозяйственный оборот, создания полноценного отечественного лицензионного рынка и охраны отечественной интеллектуальной

собственности ряд общих направлений деятельности представляется совершенно очевидным:

- создание и ведение на регулярной основе соответствующих баз данных и баз знаний;
- ревизия экспертным сообществом имеющейся базы инноваций, обладающих потенциалом, создание механизмов их защиты;
- разработка и применение современных методик оценки стоимости инноваций, методик учета их стоимости в уставных капиталах и нематериальных активах компаний;
- преодоление разрыва между научными организациями, занятыми разработкой инноваций и источниками венчурного капитала;
- развитие законодательства в области лицензионных соглашений.

Данная система должна объединить и координировать усилия законодательных, судебных, правоохранительных органов, Роспатента, налоговых и таможенных служб, антимонопольного комитета, а также общественных организаций и правообладателей интеллектуальной собственности. Также необходима государственная поддержка предприятий малого и среднего бизнеса, государственная поддержка отраслей и регионов с учетом требования Соглашения ВТО по субсидиям и компенсационным мерам. Также необходимо изменение налогового регулирования в сфере интеллектуальной деятельности, ведения ряда налоговых льгот. Крайне важным является стабилизация роста экономики России и принятие специальных мер по улучшению инвестиционного климата в стране.

Только выполнение перечисленных условий обеспечит баланс интересов России и других стран – членов ВТО и позволит России получить реальную выгоду от вступления в ВТО.

УДК 338.47

Н.С. Карцева, Ю.Д. Опанащук, И.С. Пушкина

Науч. руководитель: **А.М. Локтионов**

Санкт-Петербургский государственный
университет путей сообщения

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ТРАНСПОРТЕ: ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ

Автоматизация – одно из направлений научно-технического прогресса, использующее саморегулирующие технические средства и математические методы с целью освобождения человека от участия в производственных процессах. Автоматизация не может полностью вытеснить человека из

сферы производства, труд его приобретает новое качество - становится более содержательным и творческим.

Автоматизированная система управления - комплекс аппаратных и программных средств, предназначенный для управления технологическим процессом, производством, предприятием. Термин "автоматизированная", в отличие от термина "автоматическая" подчёркивает сохранение за человеком-оператором некоторых функций, не поддающихся автоматизации. Видами автоматического управления являются автоматическое регулирование, автоматический контроль, автоматическая сигнализация и защита.

Для успешного и динамичного развития современного города необходима соответствующая его потребностям транспортная система. Автоматизированные системы управления на транспорте как раз и помогают создать совокупность мероприятий, направленных на эффективное функционирование данной системы посредством координации, организации, упорядочения элементов данной системы как между собой, так и с внешней средой.

Автоматически управляемые системы транспортных средств существуют с 1953 года (ФРГ). Автоматизированные транспортные системы были представлены в 1967 году в виде поездов, обслуживающих посетителей Всемирной выставки в Монреале. В 1970 и 1980-е годы ФРГ охватил настоящий бум по внедрению АТС, инициатором его стала автомобильная промышленность: почти все немецкие автомобилестроители сделали ставку на прогрессивную и, как тогда казалось, гибкую технологию. Но к началу 1990-х годов рынок АТС сильно сократился, так как они не оправдали себя с точки зрения логистики, гибкости и экономичности. На первом семинаре по АТС в Дуйсбурге в 1991 году были отмечены причины спада интереса к автоматическим системам:

- недостаточная непрерывная логистическая производительность;
- недостаточная гибкость оборудования, в результате чего оборудование разных изготовителей не могло совместно работать в одной системе автоматизации;
- недостаточная экономичность, изготовители АТС в большинстве случаев выпускали оборудование громоздкое, тяжелое и дорогое.

Чтобы изменить положение, требовалось проанализировать причины снижения привлекательности АТС, что позволило бы сделать выводы об их возможностях. Эта работа была проделана, и АТС снова заняли своё достойное место. Существует множество автоматизированных транспортных систем для перевозки пассажиров. Например, наиболее известный самодвижущийся автоматизированный поезд системы SkyLine «бегает» между терминалами Франкфуртского аэропорта. Что касается колеи, то она, как правило, выложена бетоном, а смещения в сторону парируют либо бортики (тогда у вагонов есть направляющие горизонтальные ролики), либо центральный рельс (по нему удобно подавать ток для электромоторов). Автоматизированная транспортная система Crystal Mover от «Мицубиси»

(«Небесный поезд» - Skytrain) имеет много интересных решений и инновационных разработок. Ее вагоны длиной 11,84 м вмещают 103 пассажира, и поезд развивает скорость движения до 80 км/ч! В колее они удерживаются боковыми роликами, а шум исключают автомобильные шины. Эта система работает не только в аэропортах Майами, Вашингтона, Гонконга, Сингапура, Сеула, но и в городах Кобе, Токио, Хиросима, Каназава.

В мире действует несколько автоматизированных систем метро. Такими являются метрополитены Копенгагена, Дубая и Хайфы (метро-фуникулёр «Кармелит»), а также отдельные линии в Париже, Лозанне, Нюрнберге, Тайбэе и Лондоне. Несколько старых метрополитенов в Европе и Азии планируют постепенно перевести на полную автоматику. В Докленде, восточной части Лондона, работает легкое автоматическое метро с 40 станциями. Между рельсами проложена специальная шина: с ее помощью компьютер абсолютно точно отслеживает положение поезда. В автоматизированном поезде нет машиниста. В каждом составе едет passenger service agent, в его обязанности входит наблюдение за автоматическими дверями. К 2009 году число пассажиров выросло до 64 миллионов человек. DLR используют ежедневно до 100.000 человек. Сегодняшние поезда имеют максимальную скорость 100 км/ч. Контракт на строительство достался G.E.C. Mowlem в 1984 году, и линия была построена за три года с 1985 по 1987 гг. и обошлась всего в £77 млн. В Копенгагене контроль над системой происходит из Центра управления и технического обслуживания в Вестамагере. Обычная смена состоит из пяти операторов, которые контролируют работоспособность систем. В случаях неожиданной ситуации оператор может вмешаться в работу, применив один из многих планов действия для внештатных ситуаций. Все важные системы в поездах Копенгагенского метро избыточны и имеют двойное обеспечение (в случае выхода одной системы, управление переключается на дублирующую). Так поезд может продолжать движение даже если половина его двигателей вышла из строя. В этом случае система контроля неисправностей обнаруживает ошибку и сигнализирует на пульт центра управления, а поезд по возможности выводится из рабочей зоны.

Есть свои наработки в области автоматического транспорта и в России, некоторые довольно интересные. Среди отечественных проектов можно назвать «струнный транспорт» Анатолия Юницкого, SkyTaxi Сергея Прохоренко, Flexitaxi, «Транскар».

Если во второй половине XX века персональный автоматический транспорт ещё можно было считать «завтрашним днём», то сегодня это «завтра» уже наступило, и не существует никаких технических ограничений для создания полноценной сети автоматического транспорта. Единственное препятствие - экономические риски, связанные с внедрением принципиально нового вида транспорта, и риски немалые - если строить транспортную сеть, то не двухкилометровый отрезок, а хотя бы охватывающую целый городской район. Окупится эта сеть далеко не сразу, поначалу будут и ошибки, и

заторы, и недоверие людей, но рано или поздно сеть заработает в полную силу.

УДК 378.18

А.А. Котова, Д.В. Черемонцев
Науч. руководитель: **Б.Б. Лаздовский**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

«ТРЕТИЙ ТРУДОВОЙ» (СТУДЕНЧЕСКИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОТРЯДЫ)

В 2009 году движение студенческих стройотрядов в нашей стране отметило 50-летний юбилей.

Федеральным законом от 21 декабря 2009 года № 329-ФЗ «О внесении изменений в статью 50 Закона Российской Федерации «Об образовании» и статью 16 Федерального закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» установлен правовой статус студенческих отрядов.

Стройотряды были для молодежи не только формой обеспечения занятости, но и своеобразной школой жизни, приобщавшей к труду и игравшей важную роль в становлении личности. Ведь деятельность студенческих отрядов способствует реализации социальных и трудовых инициатив, приобретению молодыми людьми навыков профессиональной трудовой и управленческой деятельности, содействует личностному развитию, а также процессам трудовой и социальной адаптации молодежи.

В движение студенческих стройотрядов были вовлечены вузы всей страны. Наш университет, называвшийся в тот период «Ленинградский технологический институт целлюлозно-бумажной промышленности», тоже принимал в нём активное участие.

В рамках исследовательского проекта по учебному курсу «Социология управления» была поставлена цель – выявить степень участия в этом движении нашего института. Для решения этой задачи при профкоме студентов в апреле 2011 года был создан поисковый отряд СНО «Память».

Исследование предполагалось провести в два этапа:

1. Поиск и сбор первичной информации для публикации части материала о первых формах студенческих трудовых объединений, территории, где работали отряды, объектах, построенных студентами, замечательных людях-участниках ССО.

2. Подготовка слета ветеранов ССО вуза.

Историческая память как способность воспроизводить прошлое - фундаментальное свойство человека и общества. Это сознательное обращение к прошлому со всеми его плюсами и минусами. На этом пути поисковый отряд студентов СПбГТУРП столкнулся с рядом методологических, историографических, источниковедческих и организационных проблем: совпадение факта науки и факта жизни, соотношение исторического знания и исторического познания, проблемы взаимоотношения между поколениями, сохранности исторических и социальных источников информации, их доступности и т.д.

В качестве источника информации были использованы архивные документы, материалы интервью ветеранов ССО-преподавателей и сотрудников вуза, периодическую печать, в первую очередь выпуски газеты «Смена» за период с 1967 по 1984 год. Из воспоминаний ректора университета Луканина П.В.: «В начале был энтузиазм, желание сделать что-то необычное и заработать денег. Каждое утро начиналось с линейки. Легче всего было общаться с людьми, приятно проводить время. Кто хорошо работал – успевал отдыхать...»

В настоящее время ССО возрождаются в некоторых вузах нашего города и учебных заведениях области, проводятся встречи ветеранов, но, к сожалению, сегодняшняя молодежь не сильно заинтересована в этом. В связи с этим мы хотели бы поднять вопрос воссоздания отрядов в нашем университете. Многие преподаватели могут передать свои воспоминания и опыт новому поколению, а профком поможет организовать и сплотить студентов.

УДК 336.565

А.С. Крюков

Науч. руководитель: **К.В. Гульпенко**
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ В РОССИИ

С 2002 года в Российской Федерации реализуется Федеральная программа «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002-2010 годы и на период до 2015 года» (Далее – Программа), второй этап которой стартовал в 2006 году. Согласно паспорту Программы, ее целями являются создание нового мирового центра авиастроения и завоевание не менее пяти процентов мирового рынка продаж авиационной техники гражданского назначения. К 2015 году планируется увеличить годовой объем продаж отечественной авиационной техники до 73,2 млрд рублей, объем продаж авиационных двигателей до 25,1 млрд рублей.

На первом этапе Программы объем финансирования составил 37,5 млрд. рублей, из них 34 % за счет средств федерального бюджета. Объем финансирования второго этапа, согласно паспорту Программы, не должен превысить 388,4 млрд рублей, в том числе 225,9 млрд за счет средств федерального бюджета. Стоит отметить тот факт, что более 87 % всех средств, предусмотренных в рамках исполнения второго этапа Программы, уже направлены или будут направлены на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Двадцатого февраля 2006 года Указом Президента РФ № 140 было принято решение об учреждении ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация», уставный капитал которой был сформирован путем его оплаты пакетами акций различных акционерных обществ, занятых в авиационной промышленности России. В дальнейшем, в результате дополнительных эмиссий, уставный капитал ОАК достиг размера в 219 654 789 158 рублей. ОАК объединила в себе управляющие компании, конструкторские бюро, производственные площадки и две лизинговые компании.

Очевидно, что ОАО «ОАК», обладая таким научно-техническим и производственным потенциалом, является, по сути, основным конечным исполнителем Программы. В рамках программы осуществляется ряд мер государственной поддержки, таких как, например, предоставление государственных гарантий по кредитам. Одним из таких примеров является предоставление государственной гарантии по кредиту, привлеченному ОАО «Гражданские самолеты Сухого» в 2012 году во Внешэкономбанке для реализации программы «Сухой Суперджет 100». Гарантии предоставляются на безвозмездной основе по обязательствам, срок исполнения которых наступает после 1 января 2015 года.

Среди прочих мер по реализации Программы стоит отметить создание Объединенной двигателестроительной корпорации, основным направлением деятельности которой является разработка и производство авиационных двигателей, в том числе для гражданской авиации. Кроме того, в 2007 году было создано ОАО «Вертолеты России», в рамках которого были консолидированы крупнейшие вертолетостроительные производства и опытно-конструкторские бюро.

Таким образом, в целях развития авиастроительного комплекса России большинство предприятий были консолидированы в крупные корпорации и холдинги, что, по мнению руководства страны, при колоссальных бюджетных ассигнованиях, должно положительным образом сказаться на развитии отечественного авиастроения и авиации.

УДК 336.565

А.С. КрюковНауч. руководитель: **К.В. Гульпенко**
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

В настоящий момент в рамках «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020» (Далее – Программа) Правительством РФ сформулированы пять приоритетных целей:

- обеспечение продовольственной независимости страны;
- воспроизводство и повышение эффективности использования природных ресурсов РФ;
- устойчивое развитие сельских территорий;
- обеспечение финансовой устойчивости предприятий АПК;
- рост конкурентоспособности отечественных сельхозпроизводителей.

В рамках Программы до 2020 года планируется выделить немногим более полутора триллионов рублей, в том числе чуть менее триллиона на развитие животноводства и растениеводства. В рамках подпрограммы «Поддержка малых форм хозяйствования» на субъекты малого предпринимательства, занятые в сельскохозяйственном секторе, потратят 88,7 млрд рублей. Среди направлений деятельности в рамках данной подпрограммы фигурируют такие, как:

- поддержка начинающих фермеров;
- развитие семейных животноводческих ферм;
- господдержка кредитования малых форм хозяйствования.

За минувшие пять лет, на протяжении которых действовала предыдущая Программа, охватывающая период с 2008 по 2012 годы, согласно данным Министерства сельского хозяйства РФ, были достигнуты следующие результаты (эталон – 2007 год):

- объем производства зерна сократился на 8,53 % до 75 млн тонн;
- объем производства молока остался на том же уровне;
- объем производства свиней на убой в живом весе вырос на 31,78 %;
- объем производства птицы на убой в живом весе вырос на 46,8 %.

Сложной остается ситуация в сегменте молочного животноводства. Остановить спад производства удастся благодаря мерам, принимаемым Минсельхозом РФ. Так, в 2009 году стартовал проект по строительству семейных молочных ферм, в рамках которого было введено в эксплуатацию более трехсот объектов.

В рамках Программы принимаются следующие меры государственной поддержки:

- субсидирование расходов на уплату процентов по кредитам;
- субсидии на возмещение части стоимости приобретенных технических средств и оборудования;
- возмещение части затрат на приобретение элитных семян;
- субсидии на один литр реализованного товарного молока;
- возмещение части затрат на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования;
- прочие меры.

Безусловно, основным инструментом по привлечению частных инвестиций в агропромышленный комплекс России является субсидирование процентных ставок по кредитам, что позволяет существенно повысить привлекательность данного вида деятельности.

УДК 507.2

Н. Г. Кукушкина
Науч. руководитель: **Т. В. Шабанова**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ОБ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМАХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ГОРОДОВ

В результате научно-технического прогресса возросли и расширились взаимосвязи между населением и окружающей средой. Хозяйственная деятельность человека, особенно в последние десятилетия, привела к загрязнению окружающей среды отходами производства. В связи с этим проблема влияния промышленного города на здоровье человека стоит достаточно остро. На сегодняшний день в России насчитывается свыше 250 крупнейших промышленных центров, которые сосредоточены в Центральной России, на территории Поволжья и на Урале. В январе 2013 года Российский союз инженеров (РСИ) огласил результаты исследования природно-экологических условий 164 городов страны с населением свыше 100 тысяч человек.

Самые критические показатели у Норильска, население которого составляет более 176 тысяч человек. Находящийся в Заполярье Норильск входит не только в пятерку самых северных городов мира, но и являет собой беспрецедентный пример крупного промышленного центра, существующего в экстремальных условиях Крайнего Севера. В Норильске работает одно из самых крупных металлургических предприятий: ГМК «Норильский Никель».

В его состав входят три завода – никелевый, медный заводы и Надеждинский металлургический комбинат. Причем распложены они таким образом, что откуда бы не дул ветер по «розе ветров», все равно дым идет на город. Тонны тяжёлых металлов, формальдегидов, диоксида азота и серы ежегодно оказываются в окружающей среде, превращая окрестности города в безжизненную пустыню.

Еще один из наиболее загрязненных городов России – Дзержинск, расположенный в Нижегородской области. Став центром производства химической продукции еще в СССР, здесь начали производить зарин, люизит, горчичный газ, синильную кислоту и др. За годы существования химических предприятий образовались сотни тысяч тонн химических отходов, среди которых насчитывается 190 наименований химикалий. Из-за того, что на сегодняшний день часть производств в городе остановлена, уровень местных грунтовых вод неуклонно повышается, и то, что отравляет почву – вымывается этими водами и попадает в р. Оку, которая является источником воды для Нижнего Новгорода. Только совсем недавно был прекращен сброс промышленных стоков в Оку. Индекс смертности в Дзержинске превышает сегодня индекс рождаемости на 260 %. Мужчины живут тут в среднем 42 года, женщины – 47, и живут сегодня в этом городе 300 тысяч человек.

Наверняка многие и не знают, что есть такой небольшой город в Челябинской области Карабаш, численностью 15 тыс. человек. Между тем – это один из самых крупных медеплавильных центров России. За годы работы медеплавильных заводов оборудование существенно не менялось, очистные сооружения практически не совершенствовались. Вследствие этого общий вес выбросов за полный период работы заводов, а это 100 лет, составил более 14 миллионов тонн. В июне 1996 г. Карабаш и прилегающие территории были признаны зоной экологического бедствия. Однако в 2009 г. Министерство природных ресурсов и экологии РФ исключило Карабаш из списка городов с наибольшим уровнем атмосферного загрязнения, что естественно не отражает реальную экологическую обстановку в городе. В 2010 г. управление генпрокуратуры в УрФО через суд обязало ЗАО «Карабашмедь» модернизировать производство. В некоторой степени производство было усовершенствовано, но потребуется не один десяток лет, чтобы экология этого города смогла восстановиться.

Однако экологические проблемы промышленных городов состоят не только в производстве вредных веществ в черте города, но и в последующем складировании отработанных материалов в опасной близости от жилища человека. Так, примером такой потенциальной опасности является полигон «Красный Бор». Он предназначен для утилизации токсичных отходов, продуктов деятельности химических, медицинских, промышленных предприятий. В 1967 г. Ленинградским городским исполнительным комитетом было принято решение о создании экспериментального предприятия – полигона «Красный Бор». С этой целью на территории Тосненского р-на, в 6,5 км к юго-востоку от г. Колпино и в 30 км от тогда

еще Ленинграда, был выделен участок площадью 68,7 гектар. Этот полигон существует и используется по прямому назначению до сих пор. Все было бы хорошо, но на сегодняшний день ресурс полигона почти полностью исчерпан и, по мнению экологов, он является экологической угрозой для Северной столицы. Кроме того, на полигоне регулярно вспыхивают сильные пожары (в 2006, 2008, 2011 гг.), сопровождающиеся выбросом в атмосферу опасных химических веществ.

Это лишь часть удручающей картины, которая отражает состояние российской экологии. Хотя, вряд ли можно делить экологию на отечественную и зарубежную. Она общая для всех. Необходимо помнить, что достижения нашей цивилизации несут не только блага. Нам нужно быть очень осторожными во всем, что может представлять угрозу жизни и здоровью человека. Загрязнение оказывает самое разное воздействие на организм и зависит от вида, концентрации, длительности и периодичности воздействия. В свою очередь реакция организма определяется индивидуальными особенностями, возрастом, полом, состоянием здоровья человека. В целом, более уязвимы дети, больные, лица, работающие во вредных производственных условиях, курильщики. В организме человека развиваются острые или хронические отравления, а также имеют место отдаленные болезнетворные патологические процессы, онкологические заболевания и даже генетические отклонения.

Подводя итог, без сомнения можно утверждать, что здоровье отражает состояние экосистемы в целом, является обобщающим показателем качества среды обитания и ее влияния на жизнедеятельность людей. Загрязнение окружающей среды вредными веществами и влияние их на здоровье человека – это одна из важнейших проблем на сегодняшний день, требующая немедленного решения.

УДК 621.37

Н.А. Кусков

Науч. руководитель: **А.Н. Кусков**

Московский институт мировой экономики
и международных отношений

АНАЛИЗ СПОСОБОВ НЕСАНКЦИОНИРОВАННОГО ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИИ

Анализ циркулирования информации в автоматизированных системах управления производством и коллективами людей позволяет выделить следующие основные способы несанкционированного доступа к информации в компьютерных системах:

непосредственное обращение к объекту с конфиденциальной информацией (например, с помощью управляемой пользователем

программы, читающей данные из файла или записывающей их в него);

создание программных и технических средств, выполняющих обращение к объекту в обход средств защиты (например, с использованием случайно или намеренно оставленных разработчиком этих средств, так называемых люков);

модификация средств защиты для осуществления несанкционированного доступа (например, внедрение программных закладок);

внедрение в технические средства программных или технических механизмов, нарушающих структуру и функции этих средств для осуществления несанкционированного доступа (например, путем загрузки на компьютере иной, незащищенной, операционной системы).

Модель нарушителя в руководящих документах ФСТЭК России определяется исходя из следующих предположений:

нарушитель имеет доступ к работе со штатными средствами информационных телекоммуникационных систем (ИТКС);

нарушитель является специалистом высшей квалификации (знает все о ИТКС и, в частности, о системе и средствах ее защиты).

Можно выделить следующие уровни возможностей нарушителя, предоставляемые ему штатными средствами ИТКС (каждый следующий уровень включает в себя предыдущий):

1) запуск программ из фиксированного набора (например, подготовка документов или получение почтовых сообщений);

2) создание и запуск собственных программ (возможности опытного пользователя или пользователя с полномочиями отладки программ);

3) управление функционированием ИТКС — воздействие на ее базовое программное обеспечение, состав и конфигурацию ИТКС (например, внедрение программной закладки);

4) весь объем возможностей лиц, осуществляющих проектирование, реализацию и ремонт средств ИТКС, вплоть до включения в состав ИТКС собственных СВТ с новыми функциями.

С учетом различных уровней возможностей нарушителя выделяют следующие вспомогательные способы несанкционированного доступа к информации в ИТКС, позволяющие нарушителю использовать перечисленные ранее основные способы:

ручной или программный подбор паролей путем их полного перебора или при помощи специального словаря (взлом ИТКС);

подключение к критически важным элементам ИТКС в момент кратковременного прекращения работы легального пользователя, работающего в интерактивном режиме и не заблокировавшего свой терминал;

подключение к линии связи и перехват доступа к ИТКС после отправки пакета завершения сеанса легального пользователя, работающего в удаленном режиме;

выдача себя за легального пользователя с применением похищенной у

него или полученной обманным путем (с помощью так называемой социальной инженерии) идентифицирующей информации;

создание условий для связи по компьютерной сети легального пользователя с терминалом нарушителя, выдающего себя за легального объекта ИТКС (например, одного из ее серверов);

создание условий для возникновения в работе ИТКС сбоев, которые могут повлечь за собой отключение средств защиты информации или нарушение правил политики безопасности;

тщательное изучение подсистемы защиты ИТКС и используемой в ней политики безопасности, выявление ошибочных участков в программных средствах защиты информации в ИТКС, введение программных закладок, разрешающих доступ нарушителю.

В соответствии с руководящими документами Гостехкомиссии России основными направлениями обеспечения защиты СВТ и АС, это же касается ИТКС, от несанкционированного доступа являются создание системы разграничения доступа (СРД) субъектов к объектам доступа и создание обеспечивающих средств для СРД.

К основным функциям СРД относятся:

- реализация правил разграничения доступа субъектов и их процессов к информации и устройствам создания ее твердых копий;
- изоляция процессов, выполняемых в интересах субъекта доступа, от других субъектов;
- управление потоками информации в целях предотвращения ее записи на носители несоответствующего уровня конфиденциальности;
- реализация правил обмена информацией между субъектами в информационно-телекоммуникационных сетях.

К функциям обеспечивающих средств для СРД относятся:

идентификация и аутентификация субъектов и поддержание привязки субъекта к процессу, выполняемому для него;

регистрация действий субъекта и активизированного им процесса;

исключение и включение новых субъектов и объектов доступа, изменение полномочий субъектов;

реакция на попытки несанкционированного доступа (сигнализация, блокировка, восстановление объекта после несанкционированного доступа);

учет выходных печатных форм в ИТКС;

контроль целостности программной и информационной части СРД и обеспечивающих ее средств.

Итак, основными способами защиты от несанкционированного доступа к информации в информационно-телекоммуникационных (компьютерных) системах являются аутентификация, авторизация (определение прав доступа субъекта к объекту с конфиденциальной информацией) и шифрование информации.

Под протоколом в общем случае понимают конечную последовательность однозначно и точно определенных действий, выполняемых

двумя или более сторонами для достижения желаемого результата за конечное время.

Присвоение каждому пользователю ИТКС уникального логического имени, под которым он регистрируется в базе данных учетных записей, не только позволяет предоставить разным пользователям ИТКС различный уровень прав в ней, но и дает возможность полного учета всех входов пользователя в систему в журнале аудита.

Доступ к базе данных учетных записей ИТКС как по чтению, так и по записи должен быть разрешен только привилегированному пользователю (администратору).

Для удобства назначения полномочий пользователям ИТКС они могут объединяться в группы в соответствии с должностным положением пользователей в организации и (или) их принадлежностью одному из ее структурных подразделений. Информация о группах пользователей также может размещаться в регистрационной базе данных ИТКС.

Автором в ходе диссертационных исследований рассматриваются способы аутентификации пользователей в ИТКС, которые можно подразделить на три группы. К **первой группе** относятся способы аутентификации, основанные на том, что пользователь знает некоторую подтверждающую его подлинность информацию (парольная аутентификация и аутентификация на основе модели «рукопожатия»).

Ко **второй группе** относятся способы аутентификации, основанные на том, что пользователь имеет некоторый материальный объект, который может подтвердить его подлинность (например, пластиковую карту с идентифицирующей пользователя информацией).

К **третьей группе** относятся способы аутентификации, основанные на таких данных, которые позволяют однозначно считать, что пользователь и есть тот самый субъект, за которого себя выдает (биометрические данные, особенности клавиатурного почерка и росписи мышью и т.п.).

УДК 681.3

А.И. Маркова

Науч. руководитель **А.П. Юдин**

Санкт-Петербургский

государственный технологический университет

растительных полимеров

РАЗВИТИЕ РЫНКА АУТСОРСИНГА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В настоящее время одним из наиболее популярных терминов в экономике стал аутсорсинг. Напомним, “outsourcing” в переводе с английского дословно означает «пользоваться внешним, сторонним

источником». Таким образом, аутсорсинг можно определить как отказ от собственного ведения бизнес-процесса и делегирование обязанностей или приобретение услуг у сторонних организаций. К подобному подходу обычно прибегают в ситуациях, когда требуется выполнить определенный объем работ, являющихся для компании-заказчика непрофильными или второстепенными. И поэтому совершенно неудивительно, что аутсорсинг в сфере информационных технологий стал довольно-таки распространенным явлением. На сегодняшний день специализированным IT-компаниям заказывают самые разнообразные проекты, начиная от разработки стратегии развития IT и заканчивая разработкой приложений.

В России данный вид аутсорсинга особенно популярен, по причине дороговизны собственной команды разработчиков. Однако заказ работ по разработке ПО, к примеру в Индии, считается рискованным предприятием. Причиной такого недоверия является русский менталитет, потому что россияне считают, что только отечественные разработчики способны решать задачи, кажущиеся невыполнимыми, и работать в условиях изменяющихся требований. И это притом, что предложения, поступающие от индийских разработчиков, могут показаться гораздо выгоднее по стоимости российским компаниям. Однако нужно понимать, что русским языком граждане Индии и стран Юго-Восточной Азии в большинстве своем не владеют.

Следовательно, доверять аутсорсинг партнерам из указанных стран может быть выгодно только тогда, когда приложение создается не для российского рынка. При этом наверняка имеется возможность поручить ту же работу российской компании, находящейся за пределами Москвы — цены на ее услуги окажутся намного ниже московских при неплохом качестве полученного продукта и полном отсутствии затрат на перевод проектной документации и интерфейса приложений.

Кроме того, аутсорсинговые компании в России не ориентируются на крупные компании, так как сложилось мнение, что использование аутсорсинга крупными предприятиями влечет к потере конфиденциальности и снижает оперативность учетного процесса. Здесь можно сделать вывод о том, что в России аутсорсинг пока еще не получил такого мощного развития, как в остальном мире. Компании, которые предоставляют аутсорсинговые услуги, как правило, еще не придали этому бизнесу отдельное направление.

Однако здесь нельзя не упомянуть о компании «Рекрософт» (ГК «Техносерв»), российском разработчике ПО и информационных систем, который был включен в список «Восходящих звезд» рейтинга «100 лучших аутсорсинговых компаний мира» в 2013 г. («The 2013 Global Outsourcing 100»), ежегодно составляемого международной отраслевой ассоциацией аутсорсинга (IAOP). Отметим, что Global Outsourcing 100, рейтинг IAOP, составляется уже в восьмой раз и отмечает лучшие компании, предоставляющие услуги по аутсорсингу информационных технологий и бизнес-процессов.

Рассматривая ПО за рубежом, нельзя не уделить внимания Китаю. Десять лет назад многие полагали, что Китай станет главным конкурентом

Индии на рынке провайдеров IT-услуг. Сейчас в Китае существует индустрия аутсорсинга, но её объём по сравнению с Индией невелик, то есть сейчас в стране нет “крупных игроков”, но правительство страны инвестирует этот сектор. По оценкам Everest Group, объём китайского рынка аутсорсинга составляет 4-5 млрд долл. Это в два раза меньше, чем годовой объём продаж всего одной крупной индийской аутсорсинговой компании Tata Consultancy Services. В Everest Group прогнозируют рост китайского рынка на 20-25 % в год. Кроме этого, недавно была опубликована информация, что американские компании задумываются о целесообразности заказа аутсорсинговых работ в Китае из-за недавних сообщений о ведущихся в этой стране программах электронного шпионажа. И даже несмотря на это в Китае создана благоприятная атмосфера для развития аутсорсинговой индустрии. В 2010 году в городе Хайчжоу завершила работу «Ярмарка по работе сервиса аутсорсинга». На ней было оглашено, что общая сумма контрактов китайских предприятий по предоставлению международного аутсорсинга достигла 14,5 млрд долл. США, т.е. выросла на 43 %. По прогнозу исследовательской и консалтинговой компании «Gartner», специализирующейся на рынках информационных технологий, объём услуг по IT-аутсорсингу и экспортному программированию будет расти с каждым годом, и до 2014 года достигнет 540 млрд долларов США. Кроме того, до 2015 года объём аутсорсинговых услуг на внутреннем рынке Китая составит 32 млрд долларов, т.е. вырастет в 5 раз по сравнению с 2009 годом.

Возвращаясь к индийскому сегменту аутсорсинга, можно добавить, что на него в настоящий момент приходится 51 % мирового рынка подобных услуг, но специалисты обращают внимание, что он будет расти медленнее, чем это было ранее (около 30 % в год), хотя все равно будет расширяться. Ежегодный доход от этой деятельности – 47 млрд долларов США по-прежнему велик. Более 60 % клиентов – американские компании, около 30 % – европейские, работающие в сфере финансов, хай-тек и телеком индустрии, производства и ритейла. В оказании услуг аутсорсинга заняты 2,5 млн индийцев. В итоге европейские и американские компании выбирают Индию как поставщика аутсорсинговых услуг, поскольку в стране сформировано уникальное предложение в части трудовых ресурсов, способное с лихвой компенсировать существенное налоговое бремя: большой рынок труда, насыщенный сравнительно компетентными и подкованными в области IT англоговорящими специалистами с низкими зарплатами. Правда, сейчас национальная система образования испытывает большие нагрузки и нуждается в модернизации, без которой рост сегмента IT-аутсорсинга вскоре замедлится.

Рассматривая IT-аутсорсинг, нельзя не отметить Израиль. Эта отрасль в Израиле не только хорошо развита, но и считается одной из самых перспективных. Кроме прямой поддержки предпринимательства, государственные средства идут в научные разработки. Крупнейшим потребителем IT-услуг в Израиле является правительство. Вторым по значимости вертикальным рынком оказывается банковский сектор,

третьим — промышленность. На долю трех этих секторов в общем пришлось более 43% от оборота всего рынка ИТ-услуг. Притом, что госструктуры вряд ли сократят свои инвестиции в сервисное ИТ-направление, аналитики прогнозируют, что лидировать по потреблению в ближайшее время здесь будет финансовый сектор.

Развитый рынок существует в Ирландии, потому что ирландское правительство создало очень выгодные условия для его развития. Рынок Ирландии специализируется на сетевом software, и некоторые из наиболее изощренных IT-разработок выполняются там. Оборот рынка IT-аутсорсинга, частью которого и является оффшорное программирование, достигнет \$16 млрд. при среднем ежегодном росте в 11,2 %. Эксперты прогнозируют и рост спроса на услуги по разработке заказного ПО. Более того, они утверждают, что именно в силу неблагоприятной экономической ситуации спрос на эти услуги будет расти, поскольку аутсорсинг является одним из наиболее эффективных и безболезненных способов сокращения затрат.

Таким образом, можно сказать, что данный рынок только набирает силы для масштабного развития и России следует принять во внимание опыт Китая и Индии.

УДК 608.1

А.Н. Нестерович, А.Н. Березкин

Науч. руководитель: **А.М. Локтионов**
Санкт-Петербургский государственный
университет путей сообщения

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ И ИЗОБРЕТЕНИЙ

Омские изобретатели придумали новое колесо для железнодорожных вагонов, которое позволит сэкономить РЖД большие деньги. Один километр подвижного пути в России оценивается в 15 миллионов евро, а общая длина железных дорог составляет 87 167 км. Портится этот путь с учетом нагрузки и климата совсем не по-европейски. Так вот, представители транспортной академии во главе с Александром Шиллером придумали хитрое «гибкое» колесо - оно разделено на две основные части, способные вращаться независимо друг от друга. Стоит «гибкая» конструкция на 40 - 50 тысяч рублей дороже жесткой, но эти затраты быстро окупаются. «Гибкое» колесо позволяет локомотиву быстрее преодолевать расстояние. Например, на дорогу из Омска в Москву потребуются всего сутки против сегодняшних двух (или даже больше, чем двух). Но это еще не все. Один локомотив в такой обуви сможет тянуть сразу два состава. По всем характеристикам

«гибкое колесо» в два раза эффективнее обычного. Как отмечает сам Шиллер, «если бы наши вагоны в эти колеса обули, то износ рельсов снизился бы вдвое, энергозатраты снизились бы в полтора... Расходы на содержание железнодорожных путей снижаются в полтора раза, снижается цена перевозки и повышается безопасность. То есть плюсы очевидны». Госкомпания «Ростехнологии» предлагает своим предприятиям освоить производство «гибкого колеса» для железнодорожных вагонов, которое может стать поистине революционным нововведением в транспортной системе.

Инженер Иван Шалаев в ДКТБ «Забайкальской дороги» не так давно впервые предложил стационарный лубрикатор колёсной пары. Его принципиальное отличие от всех других лубрикаторов, используемых на сети дорог, состоит в том, что подача смазки производится не на рельс, а непосредственно на колёса проходящего по участку пути поезда. Поскольку скорость поездов очень высокая, от специалистов конструкторско-технологического бюро потребовалось незаурядное мастерство, чтобы воплотить задуманное в жизнь. Им удалось добиться точнейшей настройки форсунок и электроники для того, чтобы в нужное время попасть смазкой в нужное место быстро вращающегося колеса. Зато при успешном решении проблемы, когда смазка равномерно попадает на колесо, уменьшается как её расход, так и износ боковой поверхности рельсов.

Интенсивность бокового износа рельсов снизилась в три раза. Отметим, что по своей эффективности лубрикатор даже лучше гибкого колеса Шиллера. На рынке его стоимость редко доходит даже до 1500 руб, но он по сравнению с гибким колесом уменьшает износ, как было сказано, не в 2, а в 3 раза. То есть, если колесо снижает расход на содержание в 1,5 раза, лубрикатор сразу в 2,25 и если установить колесо и лубрикатор на одном поезде, то он бы «помогал» гибкому колесу.

Турникеты высотой с человека появятся в Москве. В рамках эксперимента они уже установлены на Ленинградском вокзале, ещё около 300 подобных пропускных систем планируется оборудовать на Ярославском и Павелецком вокзалах. В настоящее время эти турникеты уже установлены на Витебском вокзале в Санкт-Петербурге и практически на всей Витебской линии.

Дверцы нового пропускного сооружения «выросли» примерно на 40 сантиметров и стали высотой около 1,7 метра, также стеклянные щиты против безбилетников установлены по бокам, на самом корпусе. Новые турникеты лучше защищены и от вандалов: створки усилены в разы, установлено антивандальное стекло толщиной 12 миллиметров.

Улучшилась и ремонтпригодность оборудования: доступ к любому узлу или детали, равно как и устранение неполадок в их работе, осуществляется через компьютер. Он же позволяет изменять алгоритм работы турникетов.

По словам контролёров, дежурящих у турникетов, число безбилетников с «поднятием планки» уменьшилось в разы. Но всё равно пять-десять процентов останется тех, кто не будет платить.

Дополнительно можно отметить, что с увеличением температурного диапазона работы новых турникетов, почти в 2 раза уменьшится количество отказов. В такой же пропорции сократятся затраты на ремонт, что особенно важно для северных регионов, где турникеты, без сомнения, скоро поставят. Такие турникеты с их высокими дверями и начинкой обходятся транспортным компаниям примерно в 200 тыс. руб. Их на вокзале около пяти- то есть затраты дойдут до миллиона. А если учесть, что на каждом поезде 10-15 зайцев, а поездов в сутки отправляется до 50, зарплата каждого контролера из двух - 20 тыс. руб, и, как сказано выше, девяносто процентов, т.е. 9 зайцев, станут вносить по 50 руб каждый, то прибыль за месяц составит почти 700 тыс. руб, а экономия на контролерах, с учетом посменной работы, будет 10 млн руб. Поэтому эффективность турникетов очень велика.

УДК 330.1

А.И. Пашкевич

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ПРИНЦИПЫ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Российская модель социальной ответственности основывается на инициативе со стороны бизнеса и соотносится только с положениями международных и национальных стандартов КСО (AA 1000, GRI, "Хартия РСПП"), основное направление деятельности которых - согласование корпоративной социальной отчетности и бухгалтерской финансовой отчетности. Такая модель социальной ответственности бизнеса направлена на комплексный подход к оценке деятельности компании одновременно с экономических, социальных и экологических позиций. С этой целью на Западе все большее распространение получает организация под названием "Глобальная инициатива отчетности" (GRI), разрабатывающая стандарты отчетности, а AA1000 выступает стандартом организации социального учета, позволяющим скомпоновать информацию о социальных проектах компании и определить слабые места в реализации социальной ответственности компании.

Рассмотрим для примера стандарт AA1000, в котором структурный анализ учета социальной ответственности охарактеризован следующими основными параметрами качества отчетности стандарта AA1000: необходимостью учитывать потребности стейкхолдеров, получения

достоверной информации о потребностях в социальных инициативах; прозрачностью, позволяющей избежать продвижение интересов предпринимателей при принятии более выгодных для них схем социального инвестирования; применением принципа относительности, при котором у стейкхолдеров есть выбор социальных проектов; соблюдением принципа реальности, который требует принимать социальные проекты, которые технически и финансово выполнимы; необходимостью гарантированной полезности от реализуемого проекта, признанной одновременно стейкхолдерами и предпринимателями; потребностью обеспечения законности всего процесса составления отчетности.

На основе этих критериев можно сформулировать восемь принципов качества корпоративной социальной отчетности.

1. Принцип содержательности и нейтральности подразумевает, что социальный и этический бухгалтерский учет и ревизия составляются в интересах всех стейкхолдеров, а значит требуется определённое время, достаточное для выявления лиц, которые заинтересованы в социальных инициативах компании.

2. Принцип сопоставимости означает, что базовые показатели социального и этического учета, ревизии и отчетности должны сравниваться с аналогичными показателями различных корпораций, а также отражать динамику развития социальной ответственности организаций за различные периоды.

3. Законченность (полнота отображаемой информации), означающая, что в оценке задействованы все области деятельности компании. Данный принцип гарантирует, что компания не подбирает лучшие стороны своей деятельности для представления себя с положительной социальной и этической стороны.

4. Регулярность и своевременность - принципы, требующие периодического пересмотра социальных проектов, поскольку не существует устоявшихся социальных потребностей, ведь со временем и бизнес, и окружающая его социальная среда меняются. Необходимо постоянное проведение мониторинга, показывающее изменение показателей социальной работы компании.

5. Последовательность - является принципом стандарта, обеспечивающим сопоставимость показателей разных периодов в социальной отчетности, данный стандарт требует, чтобы процесс реализации социальной ответственности носил систематический характер, а не являлся разовыми акциями.

6. Принцип коммуникации укрепляет общественную ответственность и предполагает, что организация не должна ограничиваться внутренними проблемами и игнорировать общественные интересы. В стандарте раскрывается сущность социальных инициатив, важность прозрачности социальной ответственности бизнеса и доступность информации о внешних связях, которые должны быть эффективными.

7. Принцип обязательности внешней проверки на качество подчеркивает важность и необходимость ведения социального и этического учета. Вопрос заключается в том, чтобы понять, какой способ проведения проверки имеет высокое профессиональное качество и независимость для придания законной силы изданной отчетности.

8. Непрерывное усовершенствование. Цель аудиторской проверки – предложить пути усовершенствования работы компании для достижения поставленных целей на основе анализа результатов при условии выполнения ценностей, миссий и целей.

Введение в российских компаниях социальной отчетности, основываясь на международных стандартах GRI и AA1000, требует существенных изменений в стратегии управления. Обеспечением успешного внедрения западного опыта могут быть следующие мероприятия: деятельность компаний должна соответствовать западной традиции стратегического менеджмента для обеспечения возможности внедрения элементов социальной отчетности (принимается во внимание миссия, видение и мотивация заинтересованных сторон); отчетность компаний должна публиковаться в открытом доступе, что подразумевает раскрытие информации о балансе организации, процедурах, структуре управления и социального компонента деятельности фирмы заинтересованным группам.

УДК 330.1

А.И. Пашкевич

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЁТНОСТИ

Социальная отчетность - достаточно новое понятие. История выпуска годовых финансовых отчетов насчитывает примерно 150 лет, а 20 лет назад возникла сама идея выпуска социальных отчетов: из-за крупных корпоративных скандалов компании задумались о том, как преподнести общественности свой бизнес с лучшей стороны. После скандала с использованием детского труда на производстве в Юго-Восточной Азии компания "Найк" выпустила отчет, в котором особое внимание было уделено вопросам охраны труда. А после нескольких экологических катастроф и ряд нефтяных компаний был вынужден отчитаться перед населением и властью.

В современных условиях для потребителей важно не только качество товаров, но и роль, которую организация играет в обществе. Доверие со стороны клиентов и партнеров значительно увеличивается, если компания социально ответственна. Поэтому стейкхолдеры - партнеры, клиенты,

акционеры, местные и федеральные власти, СМИ - заинтересованы в том, чтобы принципы социальной ответственности были интегрированы в бизнес-планы.

По сути, в социальной отчетности поднимаются вопросы нематериальной составляющей стоимости бизнеса: имидж, лояльность потребителей, надежность, интеллектуальный капитал, что в долгосрочной перспективе повышает акционерную стоимость компаний.

Современная модель социального аудита подразумевает социальную эффективность, которая соответствует как минимальным требованиям (отсутствие задолженности по расчётам с бюджетом, наличие коллективного трудового договора, профсоюзной организации, обеспечение социальных условий и гарантий достойного труда), так и максимальным (участие в подготовке и реализации государственных программ).

В этом смысле российский социальный аудит имеет свои особенности, так как координирующим центром общественной и экономической жизни по-прежнему остается государство, которое и выступает в роли инициатора политики социального аудита. Другая особенность заключается в том, что социальный аудит в России имеет место скорее в крупных корпорациях и холдингах и не распространяется на средний и малый бизнес, а это приводит к тому, что социальный аудит просматривается только в программах ответственного партнерства бизнеса и государства. Такая асимметрия приводит к отсутствию предложений по социальному регулированию, отдавая это на откуп государству, которое в свою очередь пытается продолжить инновационную политику с введением социального налога на бизнес или реализовать схемы давления на бизнес-структуры вне экономического или политического влияния. Однако оценка социальной эффективности компаний необходима, что вызвано острыми социальными проблемами (проблема стилизации соц.сферы, устранение заметных социально-структурных диспропорций, необходимость нахождения вариантов сбалансированных отношений с властью и местным сообществом).

Для бизнеса социальный аудит имеет положительные стороны, так как является инструментом влияния на власть, своеобразной гарантией защиты от бюрократического давления и коррупционной политики, позволяет контролировать внутриорганизационные отношения, даёт возможность диверсификации деятельности предприятий, освоения новых рынков, технологий и сбыта.

Цель бизнеса – извлечение прибыли. Социальные инвестиции во всем мире являются одним из самых выгодных видов инвестирования. Оценка возврата по инвестициям (Return on Investment, ROI) в отношении социальной деятельности компаний позволяет бизнесу оценивать влияние социальных инвестиций на бизнес-показатели. Любая внешняя система социального аудита должна начинаться с внутренней системы оценки эффективности социальной активности компаний, т. е. с оценки выгоды для бизнеса от социальных инвестиций.

Корпоративная социальная отчетность - это отчетность устойчивого развития, которая потенциально способна предоставить информацию, чрезвычайно важную для анализа бизнеса, отсутствующую в финансовых отчетах: о рынках продукции, труда, капитала, регулирующих органах, конкурентных преимуществах в снижении издержек, дифференциации продукции, формировании и удержании интеллектуального капитала.

Уже сейчас можно проследить развитие корпоративной социальной отчетности в России, которая имеет тенденцию эволюции от простых экологических отчетов к системному раскрытию в рамках выполнения принципов устойчивого развития с позиций экономической стабильности, экологической безопасности и социальной ответственности деятельности, что вполне естественно, поскольку эффективность участия России в международном разделении труда определяется ее конкурентными преимуществами, в том числе по социально-экономическим параметрам.

УДК 347.254

Е.А. Преображенская

Науч. руководитель: **К.В. Гульпенко**
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ПРЕИМУЩЕСТВО УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ В УПРАВЛЕНИИ МНОГОКВАРТИРНЫМ ДОМОМ

Внесенные в Жилищный кодекс (ЖК) Российской Федерации поправки Федеральным законом от 04.06.2011 № 123-ФЗ направлены на совершенствование процесса управления многоквартирными домами (МКД).

Основное изменение, которое вносит ЖК РФ в вопрос организации управления и эксплуатации жилищного фонда, - это выбор собственниками помещений способа управления их домом: сами граждане (непосредственное управление), товарищество собственников жилья (ТСЖ) или Управляющая организация. Способы управления предусмотрены ст.161 ЖК РФ и представлены на рисунке.



Способы управления многоквартирным домом

При непосредственном управлении собственниками помещений МКД каждый собственник помещения заключает договоры на коммунальные услуги с ресурсоснабжающими организациями самостоятельно. На практике возникают ситуации, которые усложняют управление общего имущества МКД, например, при обращении к гарантирующему поставщику для заключения договора энергоснабжения без решения вопроса об обслуживании внутридомовых электрических сетей. С точки зрения обеспечения безопасности граждан, их имущества и самого многоквартирного дома подача электроэнергии в такой дом недопустима. Работы по содержанию и ремонту общего имущества МКД выполняются на основании заключенного договора с управляющей организацией по решению общего собрания собственников помещений. Здесь возникают трудности при созыве общего собрания.

В случае создания инициативной группы, которая способна взять на себя управление домом, создается ТСЖ, которое объединяет собственников помещений, основано на членстве и создано для совместного управления и обеспечения эксплуатации общего имущества. ТСЖ создается как некоммерческая организация, цель извлечения прибыли у ТСЖ отсутствует, в рамках основной уставной деятельности ТСЖ прибыль не может возникнуть.

Управление ТСЖ предполагает распоряжение всеми финансовыми ресурсами, проходящими через ТСЖ, в интересах товарищества, и возлагает на ТСЖ полную ответственность за эксплуатацию МКД: содержание, ремонт общего имущества, обеспечение коммунальными услугами.

Управляющая организация - юридическое лицо, предоставляющее коммунальные услуги, производящее или приобретающее коммунальные ресурсы и отвечающее за обслуживание внутридомовых инженерных систем, с использованием которых потребителю предоставляются коммунальные услуги. Таким образом, у управляющей организации возникают договорные отношения с ресурсоснабжающей организацией, в соответствии с которыми управляющая организация приобретает коммунальные ресурсы, а с другой - с потребителями по предоставлению коммунальных услуг. Основной целью управляющей организации является извлечение прибыли, что мотивирует к поиску оптимальных организационных и технических решений, позволяющих повысить качество обслуживания при уменьшении затрат. Полученная прибыль может быть направлена для приобретения новой техники, оборудования, что приводит к росту производительности труда, повышению эффективности работы управляющей организации и качества обслуживания МКД.

В отличие от непосредственного управления собственниками помещений и ТСЖ Управляющая организация может осуществлять управление значительно большим количеством МКД. Этот масштаб создает предпосылки для профессионального управления, так как дает возможность работать в Управляющей организации профессиональных работников различных специальностей. Управляющая организация имеет достаточно

оборотных средств для своевременного приобретения необходимых для ремонта материалов и оплаты выполненных работ, что немаловажно при экстренных ситуациях. Как правило, управляющие организации имеют собственные или арендованные складские и офисные помещения.

Отличительной чертой Управляющей организации от управления ТСЖ является стабильность. При выбытии одного из руководителей организации не нарушается нормальное функционирование управления МКД. В ТСЖ этот факт может оказать отрицательный результат в управлении.

Таким образом, Управляющая организация имеет достаточное преимущество качественной эксплуатации МКД перед непосредственным управлением собственниками помещений и управлением ТСЖ.

УДК 331.108

Д.В. Радимушкин, Л.А. Семерджянц, В.С. Яковлева

Науч. руководитель: **Л.А.Кравченко**

Санкт-Петербургский

государственный университет

путей сообщения

ЖЕНЩИНЫ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ: ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ ЗАНЯТОСТИ

Гендер – это различие между мужчиной и женщиной в социальном аспекте. Другими словами, это концепция задач, функций и ролей, предназначенных обществом, женщинам и мужчинам в их общественной и личной жизни. Гендерный подход отличается тем, что он направлен на женщин и мужчин, а не на женщин в отдельности. Гендерный подход выдвигает на первый план:

- различия между интересами мужчин и женщин даже в пределах только домашнего хозяйства то, как они взаимодействуют и выражаются;
- традиции, иерархические представления, которые определяют положение женщин и мужчин в семье, общине и обществе в целом, посредством которых мужчины обычно доминируют над женщинами;
- различия среди женщин и среди мужчин, основанные на возрасте, благосостоянии, национальной принадлежности и других факторах;
- направление изменений гендерных ролей и взаимоотношений, происходящих зачастую довольно быстро, как результат социальных, экономических и технологических тенденций.

Современные исследователи связывают подчиненное положение женщин в обществе с гендерным разделением труда, начало которому было положено в период перехода от охоты и собирательства, предполагавших равные доли мужчины и женщины в хозяйстве. Мужские роли и мужской стиль жизни являются преимущественно «инструментальными», а женские

более – «экспрессивными». Мужчина обычно кормилец, «добытчик», а в семье осуществляет общее руководство и несет главную ответственность за воспитание детей, а женщина выступает в роли жены, матери и хозяйки дома. Это, в свою очередь, и усилило роль мужчины и закрепило стереотипы «мужчины-добытчика» и «женщины-хранительницы очага». Социальное неравенство в традиционном обществе, имущественные интересы и властные отношения нашли отражение в гендерной стратификации общества.

С чем связано такое разделение труда? Существует множество версий, например: мужчины больше тяготеют к предметной деятельности, связанной с преодолением физических трудностей или с развитием абстрактных идей, мужчины физически намного сильнее женщин.

Ни для кого не секрет, что работа на железной дороге считается сугубо мужским делом. Между тем даже такой серьезный, технологически сложный транспортный холдинг, как РЖД, не может обойтись без женщин. Они работают с мужчинами на равных, и такие качества, как ответственность, дисциплина и профессионализм, для них являются ключевыми. По статистике, сегодня более 45 % работающих на железной дороге – представительницы так называемого слабого пола. На железной дороге женщина всегда играла важную роль. Особенно в сложные для страны времена. Во время войны в депо не хватало локомотивных бригад, поэтому в рейсах женщинам приходилось работать по 40 – 50 часов, не уходя с паровозов.

Сегодня также невозможно представить крупнейшую транспортную компанию страны без женщин. Стрелочники, дежурные по станциям, приемосдатчики, заведующие складами, проводницы и др. – именно в этих профессиях в наше время преобладают женщины, нежели мужчины! Также на сегодняшний день среди машинистов кранов на железной дороге женщин гораздо больше, чем мужчин. Почему-то эта ответственная и непростая погрузочно-разгрузочная работа, требующая точности и тонкости при перемещении деталей, узлов и материалов, притягивает именно представительниц лучшей половины человечества. От эффективного труда женщин во многом зависят качество грузовых перевозок, комфорт пассажиров в поездах и на вокзалах, безопасность движения поездов, надежность работы технических средств.

УДК 502.7

Е.А. СедусоваНауч. руководитель: **Н.Н. Воскобойникова**Санкт-Петербургский
государственный университет

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФОРМА ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИМ МОНИТОРИНГОМ В НЕФТЯНОМ РЕГИОНЕ

Государственно-частное партнерство – это привлечение частного сектора для более эффективного и качественного выполнения государственных задач на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств и компетенций. Необходимость совершенствования системы существующего экологического мониторинга в нефтяном регионе обусловлено растущим загрязнением окружающей среды – воздуха, воды, почв, а также изъятием значительных площадей земельных ресурсов под объекты нефтеразведки и нефтедобычи.

Так, на территории Ханты-Мансийского автономного округа открыто более 460 нефтяных и газовых месторождений, что привело к загрязнению нефтью и нефтепродуктами около 40 тыс. га земли. В результате интенсивного освоения нефтяных месторождений и использования нефтегазодобывающими компаниями недостаточно экологически безопасных технологий происходит вредное воздействие на природные экосистемы: уменьшение разнообразия видов животных и растений, сокращение численности ценных промысловых животных. Все это требует инновационного подхода к проведению экологического мониторинга.

Для решения этой задачи предлагается использовать форму государственно-частного партнерства (ГЧП), которая определит новую систему управления и обеспечит необходимое финансирование. В Ханты-Мансийском автономном округе существует опыт применения государственно-частного партнерства в сфере образования и коммунального хозяйства, но в сфере экологического мониторинга государственно-частное партнерство не имеет аналогов.

Предлагаемая форма государственно-частного партнерства базируется на контрактной основе между государственными структурами и частным бизнесом, где финансирование реализации проекта ложится на частный бизнес. Реализовать специализированный экологический мониторинг возможно с помощью организационно-экономического механизма между региональными управленческими государственными структурами и частными нефтяными компаниями. Для этого государственная структура на конкурсной основе проводит отбор частных нефтяных компаний-инвесторов

с целью финансирования специализированного экологического мониторинга. В предлагаемых партнерских отношениях, которые строятся на контрактной основе, частная нефтяная компания получает государственную поддержку, в свою очередь, государственные структуры контролируют выполнение принятых обязательств нефтяной компанией.

В предложенной схеме государственно-частного партнерства преимущества для государственной стороны следующие:

- данный механизм способствует уменьшению бюджетных расходов в сфере экологического мониторинга за счет финансирования частным бизнесом;
- государство получает возможность привлечения управленческого опыта со стороны частного сектора;
- государство осуществляет координирующие функции – контроль и соблюдение общественных интересов;
- улучшение состояния окружающей среды и повышение экологической безопасности;
- развитие практики применения форм государственно-частных партнерств в автономном округе.

Преимущества со стороны частного бизнеса в ГЧП:

- существующая в регионе благоприятная институциональная среда для бизнеса в системе ГЧП – наличие нормативно-правовой базы ГЧП, эксклюзивность контракта, возможности развития контракта в долгосрочной перспективе;
- получения государственной поддержки в виде льгот по налогу на их прибыль, налогу на имущество организаций;
- улучшения имиджа нефтяной компании за счет экологической политики.

Предложенный организационно-экономический механизм ГЧП позволит четко распределить ответственность членов партнерства; повысить эффективность регионального экологического мониторинга; обеспечить улучшение экологической ситуации и охраны окружающей среды, а также способствовать формированию опыта государственно-частного партнерства как инновационной формы государственного управления в нефтяном регионе.

УДК 331.1

И.О. Семенова, А.Н. Верховцева
Науч. руководитель: **О.Н. Богатырева**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

АССЕССМЕНТ-ЦЕНТР КАК СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА

«Ассесмент-центр» (АЦ) заслуженно считается самым эффективным и надежным методом оценки с целью прогноза профессиональной успешности сотрудника.

«Ассесмент-центр» — это оценка компетенций (или профессионально-значимых качеств) работника (соискателя должности), которая имеет комплексный характер, проводится несколькими наблюдателями и с помощью различных инструментов оценки.

История АЦ начинается с 30-40-х годов прошлого века, когда английские и немецкие военные столкнулись с проблемой нехватки грамотных офицеров. Тогда и была разработана новая процедура оценки молодых командиров. Результаты оказались очень надежны и более показательны, по сравнению с интервью и тестами. Позже этот метод был перенесен в деловую жизнь. Известная компания «American Telephone and Telegraph Company» (AT&T) стала проводить такие программы в 50-х годах. И для этих целей построила специальное здание для оценки персонала «The Assessment Centre». Именно тогда это название и закрепилось за методом. На сегодняшний день, практически каждая крупная западная компания использует для оценки персонала «Ассесмент-центр». В России данная технология стала применяться в начале 90-х годов. В настоящее время центр используют Роснефть, Газпром, Альфа-Банк, Уралсиб, М.Видео и др.

В классическом АЦ присутствуют три категории участников: оцениваемые сотрудники; ведущий ассесмент-центра (сотрудник HR-службы или приглашенный консультант, который организует проведение центром оценки, дает участникам инструкции к упражнениям, отслеживает соблюдение рабочих регламентов и процедур); эксперты-наблюдатели (сотрудники компании или приглашенные консультанты, профессионально владеющие технологией АЦ. Они наблюдают за оцениваемыми сотрудниками и фиксируют особенности их поведения).

«Ассесмент-центр» состоит из нескольких этапов.

1. Составление «профиля успеха». Выбор компетенций, представляющих собой шкалу проявлений различных навыков, которыми должен обладать сотрудник.

2. Процедура оценки. Она включает в себя несколько методов. Самым главным из них является деловая игра, имитирующая рабочие ситуации, которая проходит в присутствии наблюдателей. Также проводятся интервьюирование и тестирование участников. Это позволяет интегрировать оценку и сделать ее наиболее точной и наглядной.

3. Подведение итогов. Наблюдатели обсуждают каждого участника и формируют профиль степени развития навыков.

Все участники «Ассесмент-центра» получают обратную связь. Специалист подробно рассказывает о том, как сотрудник проявил себя в деловой игре, какие у него сильные и слабые стороны и, главное, как ему развиваться дальше, чтобы стать эффективным менеджером. Такая обратная связь повышает мотивацию сотрудников, они начинают активно заниматься саморазвитием.

В то же время большинство АЦ оценивают следующие критерии:

1. Интеллектуальный критерий: уровень интеллекта, способность смело смотреть вперед и не бояться нововведений, самостоятельность в принятии решений, преобладание логики или интуиции в действиях.

2. Эмоциональный критерий: стрессоустойчивость, контроль над эмоциями, система ценностей, стремление развиваться.

3. Коммуникационный критерий: командная или индивидуальная работа ближе конкретному сотруднику, внимательность, открытость, доброжелательность.

4. Критерий самооценки. Оценка сотрудником самого себя.

5. Критерий лидерских качеств. Способность руководить людьми.

Компетентность сотрудника оценивается по пяти уровням. «Полная некомпетентность»: сотрудник не только не ответственен, но и не хочет либо не может быть таковым.

«Временная некомпетентность»: сотрудник не отличается ответственностью, но она может быть развита.

«Средний»: сотрудник вполне надежен в стандартных ситуациях.

«Высокая компетенция»: сотрудник характеризуется высокой стрессоустойчивостью и способностью принятия правильных решений даже в непредвиденных случаях.

«Лидерский»: сотрудник не только способен оставаться спокойным и мудрым в критических ситуациях, но вполне может руководить большим количеством подчиненных в таких условиях.

«Ассесмент-центр» позволяет получить максимально объективную оценку по сравнению с другими методами (тесты и интервью). Только АЦ позволяет увидеть степень развития навыка, в то время как тесты показывают лишь стремления и склонности сотрудника, но не наличие навыка. Также этот метод дает возможность наиболее рационально вкладывать деньги в развитие персонала. Компания может платить за обучение только тех сотрудников, которые способны освоить новое и хотят учиться.

УДК 338.212

С.М. СтанковичНауч. руководитель: **С.В. Терещенко**
Санкт-Петербургский государственный
лесотехнический университет

ТАЙМ – МЕНЕДЖМЕНТ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Тайм-менеджмент в России, как и в любой другой стране, отражает ее исторические особенности, культуру и общественную психологию. Он непосредственно связан с общественно-экономическим укладом страны. В силу исторических особенностей экономика нашей страны развивается скачкообразно, т.е. все процессы в России происходят в более сжатые временные интервалы. В советский период истории России отсутствовала частная собственность, в то время как наука управления получила основной всплеск развития по всему миру. Поэтому сейчас менеджеры вынуждены работать больше и эффективнее, и неудивительно, что у большинства из них проблемы с использованием и планированием времени. Все российские экономисты признают, что рациональное использование времени является неременным условием всякого процесса труда и управленческого тоже, но, несмотря на это, по настоящее время проблема эффективного использования времени в большинстве исследований, и особенно касающихся вопросов управления либо игнорируется, либо освещается очень слабо. Отечественные руководители вынуждены пользоваться разработками иностранных специалистов.

В настоящее время руководителей можно условно разделить на две группы:

- руководители старой закалки, работавшие в условиях плановой экономики, многим из которых трудно приспособиться к новым условиям. Они предпочитают работать также, как работали раньше.
- Новые менеджеры, большинство из которых обучались по зарубежной литературе, учились или стажировались за рубежом. Они использовали опыт западных менеджеров и поэтому мало чем отличаются от своих коллег из других стран. Для них естественно заботиться о максимальной эффективности использования своего рабочего времени.

Российская экономика переживает сейчас переходный период. При плановой и рыночной экономике внешняя среда относительно стабильна, а сегодня предприятия действуют в постоянно меняющихся условиях. Такая ситуация усложняет процесс принятия решений. Планы приходится постоянно пересматривать. Цели, стоящие перед менеджером, не всегда ясны и последовательны. Множественность целей в сочетании с существованием разных групп и интересов часто приводит к противоречиям. Невозможность постановки ясных и непротиворечивых целей приводит к нарушению на

самой первой ступени самоменеджмента. Следовательно, затрудняются процессы планирования и принятия решений, возникают неожиданные задачи, невозможно однозначно расставить приоритеты.

Как уже отмечалось, применение принципов тайм-менеджмента связано не только с экономическими, но и с общественно - психологическими факторами.

В России велик удельный вес затрат времени на выполнение рутинной работы в бюджете времени руководителей. Это говорит о проблемах с делегированием у российских менеджеров. Многие из них не делегируют рутинную работу либо из-за того, что подчиненные и так загружены работой, либо из-за того, что считают, что сами выполнят эту работу лучше. В результате менеджеру не хватает времени на действительно важные, перспективные задачи.

Еще одна особенность в использовании рабочего времени заключается в том, что в российских компаниях более распространены дружеские отношения между коллегами. Многие предпочитают начинать рабочий день с неформального общения с коллегами, а не с важнейших дел; обсуждение условий контракта может плавно перейти в дружескую беседу.

В России сложился образ руководителя как человека, у которого постоянно нет времени, и чем больше ему недостает времени, тем значительнее он кажется. Некоторые руководители с восторгом заявляют, что они работают по 12-13 часов в сутки, выражая этим преданность своему делу. Объективно же, это говорит лишь о том, что человек не может расставить приоритеты и правильно организовать свое время.

В основном то, насколько эффективно менеджер распоряжается своим временем, зависит от его личности, от того, хочет ли он упорядочить свою деятельность, последовательно внедряя в работу правила и принципы самоменеджмента, так как для этого не требуется никаких сверхъестественных усилий ни для русского менеджера, ни для человека любой другой страны.

Можно сделать вывод о том, что управление временем касается в большей степени организации рабочего времени, чем его экономии. Менеджер должен стремиться к правильному распределению времени, исходя из личных интересов и интересов бизнеса. Нужно так использовать время, чтобы обеспечить выполнение максимального числа задач, которые в свою очередь обуславливают выполнение промежуточных задач, ведущих к реализации основной цели. Свои собственные планы времени менеджер должен согласовывать с планами подчиненных и непосредственного руководителя, чтобы достичь максимального эффекта. То, насколько успешно менеджер будет претворять в свою работу принципы эффективного использования времени, зависит, в первую очередь, от него самого и от его желания работать рационально, поскольку для того, чтобы путем постановки ясных целей, правильного выбора приоритетов и планирования своего времени, добиться большей эффективности в работе, нужно приложить определенные усилия и затратить немного времени.

УДК 65.018

Е.А. Тимофеева
Науч. руководитель: **Е.Б. Атрушкевич**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
Растительных полимеров

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В КОМПАНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ АВТОМОБИЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ

Вопрос повышения качества продукции и формирования эффективной системы управления качеством носит актуальный характер для большинства российских и зарубежных компаний и является одним из ключевых факторов успеха в конкурентной борьбе. Вопросы, касающиеся совершенствования системы управления качеством, имеют значение для всех предприятий и в первую очередь для тех, которые пытаются усилить свои рыночные позиции.

Одним из наиболее развивающихся и перспективных сегментов экономики Санкт-Петербурга является автомобильный кластер, в состав которого, в том числе, входят и предприятия по производству автокомпонентов. Ключевым фактором, влияющим на число игроков на рынке автопроизводителей к 2020 году, станет уровень локализации производства. Он должен достичь 60 % и компании стараются приблизиться к этому показателю, заключая договора с российскими поставщиками. При этом на первый план выходит именно контроль качества продукции, поскольку до сих пор многие иностранные компании испытывают трудности с выбором российских поставщиков именно из-за нестабильности уровня качества, поставляемой ими продукции.

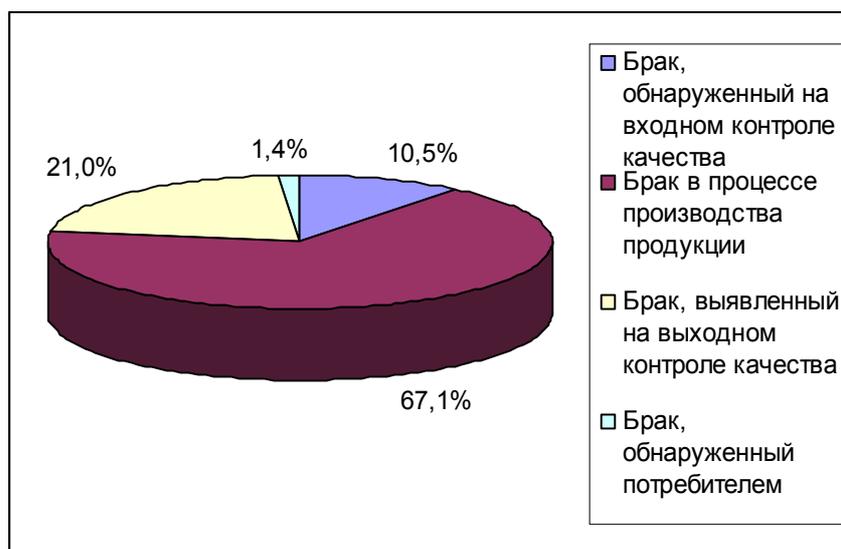
Созданная на предприятии по производству автокомпонентов ООО «Сэчжонг Рус» система контроля качества направлена на снижение уровня брака. С этой целью на предприятии осуществляется контроль на 3 стадиях: входной контроль, контроль качества в процессе производства, выходной контроль.

В целях формулирования рекомендаций по совершенствованию системы управления качеством продукции предприятия нами были проанализированы основные причины возникновения брака на различных стадиях производственного процесса.

Причиной брака, обнаруженного на этапе входного контроля качества, является поставка на предприятие некачественных деталей и комплектующих.

Основными причинами производственного брака стала неправильные настройки рабочих станций инженерами предприятия, а также низкий

уровень квалификации и знаний операторов, работающих на производственных линиях.



Структура брака в зависимости от этапа контроля, на котором он был обнаружен

На этапе выходного контроля осуществляется сплошной 100 %-ный контроль качества изделий. Причем эта процедура проходит дважды: после выхода изделий с производства и перед отправкой потребителю. Тем не менее, брак, обнаруженный на этом этапе, составляет 21% от всех забракованных изделий (рис.). Основные причины брака в этом случае такие же, как и на предыдущем этапе: неправильная настройка рабочих станций и низкий уровень квалификации операторов. Кроме того, из-за отсутствия отдельной зоны ремонта, ремонт деталей осуществляется операторами на рабочих местах и в кратчайшие сроки, что приводит к прожогу изделий о горячую поверхность рабочего стола и некачественному ремонту.

Сводная информация о наиболее часто встречающемся браке на различных стадиях процесса производства и мероприятиях по устранению причин возникновения брака представлена в таблице.

Брак, выявленный непосредственно потребителем, негативным образом сказывается на имидже предприятия. Поэтому многоэтапное проведение контроля качества изделий на всем протяжении производственного цикла: от закупки комплектующих до выпуска готовой продукции, а также разработанные мероприятия по устранению причин брака, позволят компании по производству автокомпонентов избежать имиджевых потерь при повышении локализации производства.

**Сводная информация о наиболее часто встречающемся браке
на различных стадиях процесса производства и мероприятиях
по устранению причин возникновения брака**

Этап контроля качества	Описание наиболее часто встречающегося брака	Предлагаемые мероприятия по устранению
Входной контроль качества	- вмятины и дефекты сварки - трещины -размеры комплектующих свыше допуска	- расторжение договоров с поставщиками некачественных деталей; - поиск и заключение договоров с поставщиками с хорошей репутацией
Контроль качества в процессе производства	- плохое качества сварного шва, царапины - вмятины и дефекты сварки -низкое качество ручной сварки	- настройка станции тиговой сварки листов корпуса резонатора инженерами; - дополнительное обучение операторов, работающих на производственных линиях
Выходной контроль качества	- прожег - дефекты сварных швов после ремонта - вмятины на поверхности	- настройка рабочих станций инженерами предприятия; - дополнительное обучение операторов; - организация «зоны ремонта»; - разработка и внедрение в производство инструкции по ремонту изделий, инструкций по порядку обращения с несоответствующей продукцией

УДК 657.24

Е.К. Торсян
Санкт-Петербургский национальный
исследовательский университет
информационных технологий, механики и оптики

**ПУТИ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
ДЛЯ УСКОРЕНИЯ ПРОЦЕССА ДОКУМЕНТООБОРОТА**

Современное информационное общество, особенно в постиндустриальных странах, трудно представить без эффективного

электронного документооборота. С развитием информационных технологий стали широко применяться так называемые электронные документы, использование которых значительно ускоряет процесс документооборота и позволяет экономить время. В связи с этим все большая часть информации хранится и распространяется в мире в электронном виде. Особое значение в данном случае начинает приобретать обеспечение юридической силы электронного документа. Решением этой проблемы выступает его специальный реквизит – электронная цифровая подпись (ЭЦП), которая является не только средством идентификации автора, но и важнейшим инструментом, позволяющий подтвердить целостность и неизменность документа. Очевидным становится то, что электронный документооборот между государствами, предприятиями и гражданами становится невозможен без использования электронной цифровой подписи (ЭЦП).

Впрочем, далеко не все адекватно представляют себе, что подразумевается под персональными данными и что собой представляет электронная подпись. И если многие понимают, по крайней мере в общих чертах, что такое персональные данные, то относительно того, что такое электронная подпись, далеко не у каждого будет хотя бы версия трактовки. К сожалению, из-за специфической «технической неповоротливости» российского общества, должно пройти еще какое-то время, чтобы польза электронной подписи стала очевидна.

Вместе с тем, следует отметить, что в отличие от закона о персональных данных, закон об электронной подписи — не новый для России. Давно действует закон № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи» от 10 января 2002 года, однако положения этого документа действительны до 1 июля 2012 года, после чего вступят в силу нормы и требования принятого в 2011 году закона № ФЗ-63. Надо признать, что оба закона требуют дополнений и подзаконных актов. Именно этой причиной обусловлено очень малое число проектов, связанных с внедрением электронной подписи в компаниях.

Давно назрела необходимость международного сотрудничества в области обмена электронными документами с соблюдением их юридической значимости. Закон №1-ФЗ не позволял этого делать, так как не коррелировал с требованиями разных государств относительно ЭЦП и практикой ее применения. Новый закон смог приблизиться к европейским принципам использования ЭЦП.

Сейчас готовится пакет приказов со стороны ФСБ и Минкомсвязи, которые должны детализировать правила применения закона об ЭЦП. Отсутствие подобной нормативной поддержки сильно сдерживало использование предыдущего закона на практике. До этого деятельность вокруг ЭЦП не была в достаточной степени регламентирована. «Было непонятно, кто должен заниматься подготовкой подзаконных актов. Эти функции разделяли ФСТЭК и ФСБ по линии криптографии, но никакой координации между их действиями не было.

В новой редакции пароль для доступа приравнивается к простой подписи — это хорошо. В законе № 1-ФЗ не было четкого определения, что такое электронный документ, поэтому непонятно, к каким документам закон имеет отношение. В этом основная сложность. Согласно предыдущему закону, должен быть создан государственный корневой удостоверяющий центр, который раздавал бы «грамоты» доверия. В новом законе эту идею трансформировали, но как она будет реализована, пока непонятно. Неясно, как будет происходить аккредитация удостоверяющих центров и как она повлияет на возможность приема ЭП в разных информационных системах. Несмотря на то что новый закон декларирует возможность применения единожды выданной электронной подписи в разных информационных системах, на самом деле это не работает — нет единых стандартов и не решен вопрос совместимости разных средств и систем.

По новому закону под понятие «электронная подпись» подпадают одноразовые коды и пароли. Это хорошо, так как необязательно будет применять криптографию — чтобы удостоверить что-то, достаточно воспользоваться одноразовым кодом, полученным через SMS. Это удобно. Тем не менее, если приказ ФСБ, касающийся требований к средствам генерации подписей, примут в том виде, в каком он есть сейчас, то одноразовые коды подпадут под средства криптографической защиты. Следовательно, их применение будет связано с рядом сложностей, в том числе получением лицензий, сертификацией и пр.

УДК 336.2

К.А. Торсян

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

КОНСАЛТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОВЕДЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Информационно-консалтинговая технология организационных изменений заключается в предоставлении независимых советов и информационной поддержки в различных вопросах управления организацией, включая определение и оценку проблем и (или) возможностей, а также выработку соответствующих рекомендаций и помощь в их реализации. В содержательную часть данной услуги входят:

- диагностика организации и определение управленческих проблем;
- оценка собственных возможностей консультируемой организации по решению проблем;
- подготовка информационного сопровождения организационных изменений и разработка практических рекомендаций;

- информационная поддержка и помощь в реализации выработанных рекомендаций.

В вопросах повышения эффективности управленческой деятельности важную роль играет использование услуг профессиональных консультантов. Обладая целостной системой знаний и методологией, специалисты информационного консалтинга могут помочь правильно сориентироваться в ситуации, своевременно предоставить информацию для выбора оптимального решения из множества возможных.

Консалтинговая индустрия предлагает много подходов к разработке организационных изменений, из которых организация должна выбрать наиболее актуальный для себя. Так, для некоторых российских организаций может оказаться более предпочтительной радикальная программа снижения издержек, дающая ощутимый результат в течение полугода, нежели проект стратегического характера, дающий результат через 2—3 года. В то же время крупным организациям не обойтись без анализа стратегических вариантов внедрения на новые рынки.

Качество управленческих решений является главным фактором успеха в условиях конкурентной борьбы. На рынке выигрывает тот, кто при прочих равных условиях более эффективно управляет своим бизнесом.

Повышению эффективности управления способствуют:

- своевременность и оперативность управленческих решений;
- принятие любого решения с учетом всех мнений о проблеме и анализа всех результатов;
- анализ любых тактических решений с точки зрения долгосрочной стратегии организации.

Чтобы добиться эффективности в решении данных вопросов, необходимо провести проверку и оценку работы управленческого персонала — управленческий аудит.

Управленческий аудит (менеджмент-аудит) — независимая проверка (ревизия) работы управленческого персонала организации с целью экспертизы соответствия ее деятельности российскому законодательству, выявления управленческих проблем и определения главных направлений их решения.

Изменения в организации могут осуществляться в следующих направлениях:

- изменения основной структуры (характер и уровень деловой активности, правовая структура, собственность, источники финансирования, международные операции и их воздействие, диверсификация, слияние, совместные предприятия);
- изменения задач и деятельности (ассортимент продукции, набор оказываемых услуг, новые рынки, клиенты, поставщики);
- изменения применяемой технологии (оборудование, материалы и источники энергии, технологические процессы, офисная техника);

- изменения управляемых структур и процессов (трудовые процессы, процессы управления, принятие решений, информационные системы);
- изменения работников (руководство и персонал, их компетентность, отношения, мотивация, поведение и эффективность в работе);
- изменения эффективности работы, показывающие, как организация использует новые возможности.

Существуют принципиально разные направления проведения организационных изменений:

- эволюционное — наиболее часто используется консультантом при реализации рекомендаций, когда последовательно выполняют все этапы: а) изменения знаний работника; б) изменения в установках и убеждениях работника; в) изменения в поведении работника; г) изменения в поведении групп, всей организации;
- авторитарное, которое предусматривает путь изменений «сверху вниз». В этом случае руководитель организации издает приказ и соответствующие группы или коллектив в целом вынужден изменить свои действия, начиная с указанной в приказе даты.

УДК 338.212

Ю.А. Хитрова

Науч. руководитель: **К.В. Гульпенко**
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

УЧЕТ РЕЛЕВАНТНЫХ И НЕРЕЛЕВАНТНЫХ ЗАТРАТ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Каждая система управления затратами предполагает принятие управленческих решений, реализацию этих решений, а также учет и контроль затрат для оценки целесообразности деятельности организации. С помощью системы можно определить наиболее значимые статьи затрат, сгруппировать затраты и установить связи отдельных видов затрат с конкретными видами продукции.

Разработка систем управления затратами может быть создана с помощью имеющейся у руководства или ведущих менеджеров организации экономической информации. В связи с тем, что предоставляемая информация часто неоднородна, объемы информации избыточны, преувеличена сложность взаимосвязей между элементами информационных данных, возникает сложность в реализации верного управленческого решения. Для эффективного управления определяющее значение имеет критерий существенности информации, согласно которому затраты делятся на релевантные и нерелевантные.

Relevantcosts - от английского словосочетания – «*соответствующие затраты*». Кондраков Н. П. пишет, что принимаемые в расчет затраты (релевантные) — это затраты, имеющие отношение к принимаемому решению. Не принимаемые в расчет затраты (нерелевантные) не имеют отношения к принимаемому решению.

Другие авторы считают, что релевантные затраты - затраты, принимаемые в расчет при принятии решений, зависящие непосредственно от принимаемого решения, а под нерелевантными – затраты, не зависящие от принимаемых управленческих решений и имеющие место при принятии любого из них. Их часть приравнивают к безвозвратным (затраты, уже производимые в результате принятия ранее управленческих решений, но которые не могут быть никаким решением в будущем). В этом случае их можно сравнить с устранимыми и неустранимыми затратами.

Учет релевантных затрат помогает при планировании, прогнозировании, расчете рисков будущих сделок. Перед тем, как руководство компании сможет принять взвешенное решение, ему необходимо включить все релевантные затраты, относящиеся к *соответствующему* решению, в процесс принятия решения. Включение нерелевантных затрат или непринятие в расчет релевантных затрат приведет к тому, что решение руководства будет основано на неверных данных, и принятое решение окажется неверным.

Критериями формирования релевантных статей затрат являются доступность конкретного ресурса для предприятия; качество информации и её периодичность (информация должна быть представлена в удобном для восприятия виде и не должна содержать избыточных данных); организационная структура предприятия и тип производства; качество нормативно-правовой базы; общеотраслевые и специфические особенности организации. Отдельными критериями служат удельный вес каждой статьи затрат в общей сумме затрат; соотношение условно-постоянных и условно-переменных затрат и др.

Принятие в расчёт нерелевантных затрат может привести к губительным для организации последствиям:

- принятие неверного управленческого решения по причине того, что искажается информационная база из-за принятия в расчет несоответствующих данных, в том числе по понесенным затратам;
- повышение трудоемкости, так как руководство или ведущий менеджер получает излишние данные по затратам, которые увеличивают время на принятие управленческого решения.

УДК 658.3

О.В. Юрченко
Науч. руководитель: **Т.В. Шабанова**
Санкт – Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОБЛАСТИ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

Усиливающаяся демократизация труда, необходимость инноваций, возрастающая социальная роль личности, смена техники и технологии, активизация международного сотрудничества и другие глубокие изменения, обусловленные глобализацией и неравномерностью развития, диктуют необходимость совершенствования системы профессионального образования и подготовки молодого поколения к труду. Подготовка высококвалифицированных специалистов в современных социальных условиях обладает огромной значимостью, в особенности подготовка кадров в области управления. Применение менеджмента в России связано с особенностями экономики переходного периода, этот факт затрудняет механический перенос западных методов рыночного регулирования и требует формирования собственной теории российского менеджмента, а также модели подготовки специалистов этой сферы.

Одной из актуальных проблем развития системы высшего профессионального образования в России является несоответствие качества подготовки специалистов потребностям времени. Это обусловлено тем, что в современном российском обществе социальный заказ на менеджеров так и не сложился, а образование в этой области остается похожим на экспериментирование, тем самым затрудняя интеграцию российской системы образования в мировое сообщество. Поэтому подготовка менеджеров на современном уровне потребовала глубокой перестройки, а сама система образования в этой области нуждается в серьезной модернизации.

Перед вузами была поставлена задача в области развития высшего образования, направленного на подготовку молодых специалистов, перейти к двухуровневой системе образования на основе федеральных государственных стандартов нового поколения. Это потребовало большой подготовительной работы, корректировки учебного процесса, усиления контроля качества образования, изменения и пересмотра многих образовательных дисциплин, обновления учебно – методической базы.

Главной задачей вуза при подготовке профессионального специалиста, прежде всего, является обеспечение его конкурентоспособности на рынке

труда. Однако на данный момент существует много факторов, снижающих качество образования в области экономики и менеджмента. Безусловно, в вузе можно получить достаточные знания в области управленческой теории, однако эффективная подготовка грамотного менеджера, способного правильно организовать работу предприятия, нуждается в глубоком практическом познании, что является неотъемлемой частью получения будущими специалистами профессиональных навыков. В настоящее время большинство выпускников вузов испытывают огромные трудности с трудоустройством. Известно, что отсутствие гарантированной занятости со временем приводит к утрате профессиональных знаний. Основной причиной отказа работодателей в трудоустройстве молодых специалистов является отсутствие опыта работы. Студенту очной формы обучения сложно получить опыт работы, поэтому для получения первоначальных профессиональных навыков необходима хотя бы практика, которой, к сожалению, во многих вузах недостаточно. И отсюда, как следствие, недостаток практики выступает фактором, влияющим на снижение качества подготовки специалистов – менеджеров. Налицо наблюдается необходимость стимулировать заинтересованность работодателей в студентах – практикантах и выстроить систему налаженных отношений высшего образования и рынка труда. Тесная взаимосвязь вуза с работодателем предоставляет возможность организациям подготовить для себя перспективных молодых кадров, а студентам не только получить практические знания, но и облегчить выход на рынок труда.

Еще одним немаловажным фактором, негативно отражающимся на качестве профессиональной подготовки молодых специалистов, как бы странно это не звучало, является востребованность и престижность этой профессии. Государство заинтересовано в подготовке специалистов для бюджетной сферы. Выпускники школ поступают на бюджетные места этого профиля, по большей мере, из – за невысокого конкурса. Однако, в силу низкой заработной платы, выпускники вузов не восполняют дефицита кадров в бюджетной сфере, а начинают работать не по специальности, выбирая более высокооплачиваемую и престижную профессию, в том числе профессию управленца. Тем самым, работодатель вынужден осуществлять дополнительное финансирование для доучивания молодых специалистов, ссылаясь на низкую эффективность системы образования. Таким образом, можно отметить, что престиж и востребованность профессии управленца работают против нее.

Резюмируя все вышеизложенное, можно сделать вывод, что подготовка квалифицированных специалистов в области менеджмента пока еще далека от требований времени и слабо ориентирована на потребности рынка труда. Такая ситуация требует глубокой перестройки сложившейся структуры подготовки кадров. Важными стратегическими задачами вуза должны стать соблюдение мировых стандартов качества образования, формирование управленческого потенциала, подготовка высококвалифицированных компетентных специалистов и создание условий для их деятельности.

Раздел 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

УДК 676(575.1)

К.А. Ануфриева
Науч. руководитель: **Л.В. Войнова**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

РАЗМЕЩЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ УЗБЕКИСТАНА

Общеизвестно, что большое значение для размещения предприятий целлюлозно-бумажной промышленности в том или ином регионе имеют природно-климатические условия, т.е. территориально-рельефные, геологические, температурные, гидрологические и другие факторы.

От этих условий, как известно, напрямую зависит стоимость нового строительства предприятий, себестоимость готовой продукции, экономические и социальные условия жизнедеятельности работающих, масштабы производства и рациональное развитие и размещение отрасли.

Безусловно важнейшим условием рационального размещения предприятий отрасли является приближение их к месту лесозаготовок, запасов воды и электроэнергии.

Как правило, значительное влияние на размещение предприятий отрасли оказывает их производственная инфраструктура.

Так, например, для предприятий «первой группы», а именно для лесопромышленных комплексов, целлюлозно-бумажных и картонных комбинатов основными предпосылками для размещения должны быть крупные лесосырьевые базы вблизи крупных водных источников, наличие энергоресурсов. Одновременно необходимо учитывать близость предприятия к районам потребления продукции (массовые виды бумаги и картона).

Во «вторую группу» входят фабрики по выпуску многочисленных немассовых видов бумаги и картона, использующие привозные полуфабрикаты, перерабатывающие макулатуру. Предприятия этой группы должны иметь возможность менять свою специализацию в зависимости от выпуска того или иного вида бумаги или картона. Такие предприятия немассового ассортимента необходимо максимально приближать к районам потребления продукции.

В дореволюционный период вся промышленность была сосредоточена в Европейской части страны, часто в отрыве от основных сырьевых баз, стихийно.

В годы довоенных пятилеток предприятия целлюлозно-бумажной промышленности появляются на Урале, на Севере и Северо-Западе, в Узбекской ССР и Грузинской ССР.

Правительство Узбекистана привлекло в 2010-2011 гг. в модернизацию бумажной промышленности до \$20 млн. Такие данные приводит Кабинет министров республики.

Правительство своим постановлением утвердило комплекс мер по обеспечению экономии и рационального использования бумаги в республике, который предусматривает модернизацию предприятий по производству отечественной бумажной продукции.

В рамках утвержденных мер планируется в течение двух лет осуществить коренную модернизацию трех предприятий – ООО «Ташкент когози» («Ташкент бумага»), ОАО «Промкартонторг» (Ташкент) и ООО «Узрубериод» (Наманганская область) общей стоимостью \$10 млн.

Модернизация предусматривает увеличение загрузки мощностей и номенклатуры выпускаемой продукции на указанных предприятиях минимум на 30 %, в том числе восстановление производства писчей бумаги в рулонах на ООО «Ташкент когози» мощностью до 25 тыс. тонн в год.

Финансирование программы будет осуществляться за счет кредитов узбекских банков, которые будут предоставляться в соответствии с решением правительства на льготных условиях.

В рамках программы планируется осуществить реконструкцию Янгиюльской целлюлозно-бумажной фабрики в Ташкентской области общей стоимостью около \$5 млн.

В структуре бумажной промышленности Узбекистана на долю ОАО «Узбек когози» приходилось до 90 % выпускаемой продукции. В состав предприятия входили Ташкентская бумажная фабрика, действовавшая с 1932 г. и Янгиюльская целлюлозно-бумажная фабрика, введенная в эксплуатацию в 2001 г. Проект общей стоимостью \$13 млн предусматривал строительство мощностей по выпуску из хлопкового линта 20 тыс. тонн целлюлозы и 12 тыс. тонн писчей бумаги в год. В 2009 г. ОАО «Узбек когози» было признано банкротом, и его активы были переданы на баланс коммерческих банков республики, главных кредиторов предприятия.

По экспертной оценке, в настоящее время потребность в бумажной и картонной продукции в Узбекистане составляет порядка 120 тыс. тонн, в целлюлозе - 36 тыс. тонн. Местный печатный рынок потребляет ежегодно около 110 тыс. тонн типографской и офсетной бумаги в год. Доля продукции предприятий бумажной промышленности Узбекистана составляет менее 10 %, оставшийся объем импортируется, главным образом, из России.

УДК 65.012

К.О. Бабичева
Науч. руководитель: **О.Ю. Шопенко**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ТОРГОВОГО ПОМЕЩЕНИЯ «УНИВЕРСАЛ» ИП БАБИЧЕВ О.В.

Определение оценки стоимости недвижимости – это в первую очередь, определение рыночной или иной стоимости недвижимого объекта и сопутствующих прав эксплуатации. Вид определяемой стоимости зависит от целей оценки. Различным целям оценки недвижимости соответствуют следующие виды стоимости: рыночная, инвестиционная, ликвидационная, утилизационная, стоимость объекта оценки для целей налогообложения, специальная стоимость объекта оценки, стоимость действующего предприятия и страховая стоимость. Оценка недвижимости может быть осуществлена тремя подходами - сравнительным, затратным и доходным. Сравнительный подход основан на сравнении объекта оценки с его аналогами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними. Затратный предполагает определение затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки с учетом накопленного износа. Базируется на предположении, что покупатель не заплатит за готовый объект больше, чем за создание объекта аналогичной полезности. Доходный основан на том, что стоимость недвижимости, в которую вложен капитал, должна соответствовать текущей оценке качества и количества дохода, который эта недвижимость способна принести. На заключительном этапе оценки производится обобщение результатов оценки, полученных разными методами. В процессе выбора итогового значения учитывается цель и назначение оценки, достоверность и надежность информации, использованной при применении того или иного метода, применимость того или иного метода оценки для данной цели и данного типа недвижимости.

Во время прохождения практики в «ИП Бабичев О.В.» моей целью было оценить рыночную стоимость магазина «УНИВЕРСАЛ», находящегося по адресу Республика Карелия, г. Кондопога, Октябрьское шоссе, д.9. Оцениваемый объект находится в жилом девятиэтажном доме рядом с железнодорожным вокзалом. Само по себе Октябрьское шоссе является одной из центральных магистралей города, поэтому объект оценки достаточно примечателен и имеет удобный подъезд к самому зданию. На момент оценки помещение находится в собственности «ИП Бабичев О.В.», в нем располагается магазин «УНИВЕРСАЛ» со складскими помещениями. Оценка проводилась двумя подходами, так как применение затратного

подхода в данном случае оказалось невозможным по причине отсутствия правоустанавливающих документов на земельный участок, что является необходимым в применении данного метода. Также причиной служит то, что объекты коммерческого сектора часто предлагаются на продажу, рынок динамично развивается, и применение затратного подхода нецелесообразно, так как имеет место недостоверность результатов оценки. Во время оценки данного помещения доходным подходом использовался метод дисконтирования денежных потоков, который более точно отражает влияние отрицательных и положительных денежных потоков на текущую стоимость объекта. Был проведен анализ дисконтированного дохода за три года с пересчетом дохода третьего года в продажную цену объекта. Стоимость, полученная с применением техники дисконтирования денежных потоков, составляет \$355570 или с учетом округления по курсу ЦБ РФ – 10393,3 тыс. руб. При сравнительном подходе были выбраны 7 аналогов. Проведена корректировка на размер площадей по формуле:

$$K = \left(\frac{S_a}{S_o} \right)^{0,1}$$

где K – коэффициент корректировки;

S_o – площадь оцениваемого объекта;

S_a – площадь аналога;

0,1 – коэффициент зависимости между площадью и ценой предложения.

Метод парных продаж для расчета корректировочных коэффициентов применять в данном случае некорректно, так как найти два объекта-близнеца с разницей между ними только по одной характеристике просто невозможно. Обязательно найдутся еще характеристики, по которым эти объекты отличаются друг от друга. Поэтому корректировки на отличия проведены методом качественного анализа. Суть метода заключается в разделении всех объектов сравнения на две группы. К первой группе относятся объекты, превосходящие по своим характеристикам объект оценки, а ко второй группе – объекты, имеющие более низкие качественные характеристики, чем объект оценки. Таким образом, выделяется ценовой диапазон вероятной стоимости объекта оценки. В результате проведенного анализа и расчетов получили стоимость 1 м² общей площади помещений – 16612 руб. Из этого следует, что рыночная стоимость помещений объекта оценки, полученная с применением сравнительного подхода, составляет с учетом округления – 12438,8 тыс. руб. Окончательные расчеты рыночной стоимости с помощью метода математического взвешивания определили рыночную стоимость объекта в размере 11416000 рублей без НДС.

УДК 65.012

Е.В. ГниломёдоваНауч. руководитель: **И.Н. Львова**Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ЗНАЧЕНИЕ ПРОЦЕДУРЫ ПЕРЕОЦЕНКИ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Вследствие действия инфляционных процессов стоимость основных средств, зафиксированная на основе исторических затрат на их покупку, может отклониться от рыночной ценности этих активов. В этом случае отражённая в бухгалтерском балансе первоначальная стоимость перестает отвечать целям определения основных финансовых показателей предприятия, при расчёте которых объективно необходимыми являются данные о рыночной стоимости объектов с учётом затрат на их реализацию.

С целью формирования корректной информации о реальной стоимости основных средств проводится их переоценка.

В настоящее время проведение переоценки по состоянию на 31 декабря отчётного года с целью доведения первоначальной стоимости основных средств до уровня рыночной в соответствии с условиями воспроизводства является правом российских коммерческих организаций.

На практике переоценка зачастую воспринимается как исключительно бухгалтерская процедура, однако ряд проведённых исследований позволяет сделать вывод о важности её проведения и для целей устойчивого развития организации.

Переоценка может как увеличить, так и уменьшить стоимость активов предприятия.

С точки зрения определения эффективности деятельности наиболее предпочтительным для организации является проведение положительной переоценки. В связи с этим в период роста рыночной стоимости активов организации чаще стремятся к проведению данной процедуры, так как в подобных условиях она позволяет улучшить показатели эффективности.

Комплексный анализ ключевых показателей деятельности предприятий до переоценки основных средств и после её проведения свидетельствует об улучшении значений большинства показателей эффективности деятельности компаний: ликвидности, платёжеспособности, рентабельности, финансовой устойчивости, вероятности банкротства и кредитоспособности.

При обесценении основных средств в результате инфляции амортизация не может обеспечить полное возмещение выбывающего амортизируемого имущества. Следовательно, отсутствие регулярной переоценки основных средств не только искажает финансовые показатели

организации, но и ограничивает документально обоснованную потребность компании в инвестициях на обновление внеоборотных активов предприятия.

Кроме того, переоценка основных средств производится с целью привлечения инвестиций (например, для определения залоговой стоимости объекта при получении кредита), а также для достижения оптимального соотношения между налогом на прибыль и налогом на имущество. Для убыточных предприятий это шанс сократить налог на имущество за счёт снижения после переоценки балансовой стоимости основных средств. У высокорентабельных компаний появляется возможность уменьшить базу налога на прибыль за счёт повышения амортизационных отчислений при увеличении балансовой стоимости основных средств после переоценки основных средств.

Переоценка основных средств, таким образом, играет ключевую роль в процессе определения показателей устойчивого развития предприятия, так как в случае регулярного поведения данной процедуры предоставляет потенциальным инвесторам возможность сформировать корректное представление о стоимости активов компании. В то же самое время для руководства организации переоценка в определённых условиях может являться инструментом повышения эффективности деятельности компании, а, следовательно, и улучшения конкурентоспособности компании.

УДК 331.1

В.Д. Гурьева, Д.А. Дмитриев, Г.Ю. Горис
Науч. руководитель: **Л.А. Кравченко**
Санкт-Петербургский
государственный университет
путей сообщения

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ В РФ: СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ

XXI век – век инноваций, передовых технологий и стремительного развития промышленности. Ещё сто лет назад не могли предположить, что человек изобретет ядерную бомбу, запустит искусственный спутник Земли и приземлится на Луне. Это и многое другое было достигнуто благодаря длительной и упорной работе человека, а именно использованию «человеческих ресурсов» как основополагающего фактора продвижения прогресса, стремлению познать «новое».

В последнее время организации стремятся к максимальному использованию всего спектра способностей своих работников. Само предприятие уже не может с лёгкостью заменять одного работника другим,

потому что именно индивидуальные способности составляющих его личностей служат залогом выживания предприятия и успеха на рынке. Результат этого – возрастающая зависимость компании от ее персонала.

Состояние общества решающим образом зависит от возможностей доступа его членов к ресурсам, обеспечивающим человеческое развитие и гарантирующим возможность населения вести достойную жизнь. Занятость, уровень доходов и образование становятся ключевыми факторами человеческого развития. Существует устойчивая корреляция между этими факторами: в условиях рынка ожидаемая продолжительность жизни во многом зависит от уровня образования, среды обитания, уровня и качества жизни. Поэтому необходимым условием развития общества становится не только обеспечение экономического роста, но и его тесная взаимосвязь с процессом воспроизводства человеческих ресурсов как основной цели развития.

Начиная с 1990 г., показатели человеческого потенциала приняты в качестве основополагающей характеристики развития стран мирового сообщества в рамках Программы ООН (ПРООН). Основная идея состоит в утверждении и активизации положения о том, что высшая цель общественного прогресса состоит в расширении возможностей для каждого человека реализовать свои способности и устремления, вести полноценную здоровую жизнь. Россия включилась в состав участников программы ПРООН. Избранный курс может способствовать усилению социальной направленности российской политики на основе модернизации ведущих социальных секторов - здравоохранения, образования, занятости и социальной защиты. Однако уровень и темпы модернизации такого рода еще значительно отстают от реальных потребностей как экономического роста, так и населения. Воспроизводство человеческих ресурсов не может ограничиваться повышением их материального или экономического благосостояния, а должно базироваться на расширении возможностей для развития всех человеческих способностей.

На железнодорожном транспорте Россия имеет более чем двухсотлетнюю историю и является одним из основных двигателей его качественного развития в XXI веке.

Все мы в детстве играли в железную дорогу, представляли, откуда отправится наш поезд, кто в нем поедет и куда он прибудет. Придумывали все новые и новые станции. В наш поезд могли садиться не только люди, но животные и все, кого мы придумывали. А что было с нами, когда мы уезжали в деревню на каникулы? Садись в поезд и, отправляясь в путь, открывали для себя новые и интересные высоты. Нам нравилось слушать, как едет поезд, как стучат его колеса, перелезть с полки на полку. Когда залезали на верхнюю, то было ощущение, что мы выше всех, а на нижней полке чувствовали себя в маленьком домике, в который никто не проникнет. Железная дорога-это целый мир. Сегодня много надежд возлагается на молодые кадры, ведь за ними процветание нашей страны. Но в условиях рыночных отношений начинается период конкурентной борьбы за трудовые

ресурсы, поэтому опытные профессионалы должны опекать молодых специалистов на производстве. От состояния и эффективного развития системы профессионального образования в значительной мере зависит экономический и производственный потенциал отрасли. Сегодня система профессионального образования железнодорожного транспорта имеет достаточную разветвленную сеть. Новой глобальной экономикой перед Россией ставятся новые вызовы, увеличивается значение человеческого фактора, ускоряются технологические изменения практически во всех отраслях. Стратегия развития железнодорожного транспорта в РФ до 2030 года особое внимание уделяет вопросам развития человеческих ресурсов железнодорожного транспорта в области качества образовательного процесса и среди основных задач отмечает необходимость «развивать систему профессиональной подготовки рабочих массовых профессий на основе сохранения и укрепления системы начального и среднего профессионального образования в составе университетских комплексов». Особое место в развитии сети образовательных учреждений СПО занимает преобразование в средние специальные учебные заведения (техникумы и колледжи) учреждений начального профессионального образования при сохранении реализации программ НПО и СПО. Эта ситуация связана с реальной практикой реализации профессиональными лицами программ СПО, что позволило этим учебным заведениям создать кадровый, учебно-методический и материально-технический ресурс, соответствующий требованиям, предъявляемым к образовательным учреждениям СПО. Избранный и осуществляемый в течение последних 5 лет в рамках университетских комплексов путь развития образовательных учреждений СПО показал эффективность данной модели: в более 90 % случаев в процессе обучения выпускники кроме основной получили и рабочую специальность, стабильно растет численность выпускников железнодорожных техникумов, продолживших обучение в отраслевых вузах. Работа техникумов и колледжей как части университетского комплекса позволяет экономить материальные ресурсы, активизирует творческий потенциал педагогических кадров, расширяется доступ к инновациям и современным технологиям, что естественным образом поднимает качество оказываемых услуг и привлекательность как для основного потребителя - ОАО «РЖД», так и для прочих организаций-заказчиков.

УДК 378.12

Н.В. ИвановаНауч. руководитель: **Т.М. Конопляник**
Санкт-Петербургский государственный
инженерно-экономический университет

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К РАСЧЕТУ НОРМАТИВНЫХ ЗАТРАТ НА ОКАЗАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

В настоящей статье мы рассмотрим актуальные сегодня вопросы финансирования государственных учреждений. Важность вопроса связана с изменениями, произошедшими в последнее время с этими учреждениями в рамках их работы в соответствии с Федеральным законом от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».

Согласно законодательству Российской Федерации, изменение правового статуса учреждений на казенные, бюджетные и автономные учреждения привело в существенным изменениям и в их финансово – хозяйственной деятельности.

В правовых документах закреплены нормы, в соответствии с которыми теперь обязано осуществлять свою деятельность каждое из этих учреждений.

Так, для бюджетных и автономных учреждений закреплена обязанность осуществления финансово – хозяйственной деятельности на основании государственного задания на оказание государственных услуг. Казенные учреждения получают бюджетное финансирование в соответствии с бюджетной сметой.

В соответствии со статьей 6 Бюджетного кодекса РФ государственное задание - документ, устанавливающий требования к составу, качеству и объему государственных услуг.

Для бюджетных и автономных учреждений установлены особые требования к определению порядка и условий предоставления бюджетного финансирования и расчета их объема.

Финансирование бюджетных и автономных учреждений, согласно бюджетному кодексу, может осуществляться в трех формах:

- субсидии на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием ими в соответствии с государственным заданием государственных услуг;
- субсидии на иные цели;
- бюджетные инвестиции.

Финансирование текущей деятельности бюджетных и автономных учреждений в рамках выполнения задания осуществляется в виде субсидий на выполнение государственного задания.

Задание определяет деятельность учреждения по оказанию

государственных услуг и выполнению работ и служит основанием для выделения финансирования учреждению. Государственное задание формируется в соответствии с утвержденным перечнем оказания услуг.

Важно, чтобы перечень услуг содержал показатели, характеризующие процесс и результаты оказания каждой услуги.

Показатели государственного задания должны служить основанием для формирования бюджета.

Данные, содержащиеся в перечне государственных услуг (работ), являются основанием для определения объема субсидии на выполнение задания.

Для того чтобы выделить бюджетное финансирование в виде субсидий на выполнение государственного задания, в каждом регионе должен быть определен порядок формирования и финансового обеспечения государственных заданий для государственных учреждений.

Данный порядок, согласно законодательству Российской Федерации, должен учитывать нормативные затраты на оказание государственных услуг, а также на содержание недвижимого и особо ценного движимого имущества.

В соответствии с законодательством расчет нормативных затрат может осуществляться с использованием различных методов, либо их комбинации:

- нормативного метода;
- структурного метода;
- экспертного метода;
- метода «первоначальных нормативных затрат».

Нормативный метод - определение структуры затрат на оказание услуги и отдельный расчет каждой составляющей нормативных затрат, исходя из требований к качеству и условиям оказания услуги. Применение нормативного метода финансирования в данный момент сталкивается с большим количеством сложностей, связанных с учетом всех необходимых для оказания услуг затрат и приведением этих затрат к единому основанию, на базе которого рассчитывается норматив.

Структурный метод определения нормативных затрат - определение ряда статей расходов пропорционально выбранному основанию.

Экспертный метод применяется в случае невозможности определения доли одной или нескольких статей расходов в общей сумме расходов на оказание услуги. При применении этого метода нормативные затраты в отношении соответствующих затрат определяются на основании экспертной оценки.

Метод первоначальных нормативных затрат - формирование норматива, исходя из бюджетной сметы расходов учреждения путем деления суммы текущих расходов учреждения на количество услуг, оказанных учреждением.

Применение этого метода может привести к различному объему выделяемого финансирования по одному и тому же типу и виду учреждения в конкретном регионе. Это, в основном, связано с различием в размере расходов учреждений по основным статьям расходов, таких как оплата труда

и начисления на оплату труда, которые в большинстве случаев формируются исходя из профессиональных характеристик работников данного учреждения.

По нашему мнению, при применении любых методов расчета нормативных затрат на оказание государственных услуг, необходимо произвести сравнение размера субсидии на выполнение государственного задания и расходов на его реализацию.

В случае несоответствия размера субсидии с фактическими расходами учреждения, по нашему мнению, необходимо вносить изменения в методику определения нормативных затрат.

Несоответствие системы расчета нормативных затрат на оказание государственных услуг учреждений может явиться одним из условий снижения качества оказания государственных услуг в рамках выполнения государственного задания.

УДК 628.3

Е.А. Климина, А.М. Оноприенко
Науч. руководитель: **А.М. Локтионов**
Санкт-Петербургский государственный
университет путей сообщения

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ТЕХНОЛОГИЙ ВОДООЧИСТКИ ПИТЬЕВОЙ ВОДЫ В ГОРОДАХ ХЕЛЬСИНКИ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Начало городского централизованного водопровода в Петербурге было положено «Акционерным обществом Санкт-Петербургских водопроводов», Устав которого был утвержден 10 октября 1858 года императором Александром II.

В Санкт-Петербурге на водопроводных станциях эксплуатируются одноступенчатые схемы с горизонтальными отстойниками и скорыми фильтрами. Вариантом модернизации сооружений одноступенчатой очистки является применение на завершающей стадии (после контактных осветлителей) технологии ультрафильтрации, которые позволяют практически полностью удалить микробные и вирусные загрязнения. Наиболее реальным и безопасным в условиях Санкт-Петербурга представляется первичное обеззараживание гипохлоритом натрия на стадии вторичного обеззараживания – УФ-облучение.

С декабря 2005 года в Водоканале «работают» раки. Вода из Невы, прежде чем попасть на очистные сооружения и стать водопроводной, контролируется, помимо лабораторий, и такими «сотрудниками». Технологам необходимо знать, не поступает ли на очистные сооружения

вода, загрязненная такими токсическими веществами и в таких концентрациях, которые не могут быть удалены из воды с помощью имеющихся технологий и оборудования. Оперативно, в реальном времени, «сообщить» об опасности могут только живые водные организмы, в частности, раки, которые очень чувствительны к загрязнениям среды их обитания.

К панцирю рака, сидящего в аквариуме, приклеивается волоконно-оптический датчик, который позволяет незаметно для животного в течение длительного времени регистрировать его сердцебиение. Нормальный сердечный ритм ничем не обеспокоенного рака (соответствующий зеленому сигналу) колеблется, в зависимости от температуры воды от 30 до 60 ударов в минуту, а стресс-индекс обычно близок к нулю. В случае опасности частота сердечных сокращений резко повышается не менее чем на 50 %, а стресс-индекс возрастает до нескольких тысяч. При попадании в воду токсичных веществ раки реагируют в течение 1,5-2 минут (это время с учетом обработки данных). Их кардиоритм учащается, приборы дают сигнал тревоги (красный сигнал на мониторе диспетчера смены), по которому автоматически отбираются пробы воды для последующего подробного лабораторного анализа воды химическими и биологическими методами, и оповещаются все службы водопроводной станции.

XIX век, щедрый на изобретения, стал переломным во многих областях науки и техники. Не остались в стороне и вопросы, связанные с развитием водопроводов. Хельсинки во второй половине XIX века был небольшим городом, где проживали всего 25 тысяч человек. Однако городские власти приняли решение построить водопровод. Как проект, так и его практическое осуществление были выполнены немецкой фирмой «Нептун» под руководством инженера Роберта Хубера в период с 1872 по 1876 год.

Вода идёт в Хельсинки по двадцатикилометровому тоннелю (и по этому показателю ему пока нет равных в мире), пробитому в толще гранитных скал от водозабора на озере Пяйянне, втором по величине в Финляндии, расположенном в глухом лесистом месте. Вода на своём пути в закрытом тоннеле надёжно защищена от попадания в неё загрязнений. Общий объём равен 2 млн м³. Таким образом, тоннель способен пропускать 10 м³ воды в секунду при настоящей потребности 2,5-3 м³, то есть имеются большие резервы. Водозабор находится на гребне Асиккала в озере Пяйянне и выше уровня Хельсинки на 36 метров. Это обстоятельство играет важную роль в организации доставки воды естественным путём без применения насосов. Более того, природная сила воды используется для выработки электроэнергии. Вообще говоря, более половины жителей Суоми потребляют воду из подземных источников. Это самый надёжный способ получения чистой воды при ее минимальной обработке. А когда запасов подземных вод не хватает, используют еще и запасы так называемых поверхностных источников, то есть рек. И порой совершенно невероятным для россиян способом.

Согласно данным компании «Хельсинский водоканал», обработка поступившей по туннелю воды идёт на водоочистительных комплексах в Питкякоски и Ванхакаупунки, где сам процесс начинается с седиментации растворённых в воде веществ и предварительной фильтрации. После этого вода озонируется. Введением углекислоты и так называемой известковой воды нормализуется её кислотно-щелочной баланс - рН. Известкование снижает кислотность воды, за счет чего она становится вкуснее и менее агрессивной к металлическим трубам. В России, в частности в Петербурге, вода не проходит такую обработку, поэтому за счет коррозии труб нередко приобретает неприятные вкус и запах. Известкование лишь один из этапов. Далее она обрабатывается сульфатом железа (в Санкт-Петербурге – алюминия) – для извлечения органических примесей, обеззараживается озонированием (в Санкт-Петербурге – ультрафиолетом), наконец – гипохлоритом натрия.

Как известно, Финляндия занимает одно из первых мест в мире по качеству окружающей среды. И чистая вода в «стране тысяч озер» – дело чести правительства Финляндии. Благо дело, своим опытом наши соседи делятся с Северо-Западом России. Может быть, когда-нибудь из-под крана в питерских квартирах можно будет набрать чистой и вкусной воды...

УДК 608.1

Ю.А. Князева
Науч. руководитель: **Т.В. Черкасова**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ НИОКР

Поиск новых знаний – ключевой этап научно-технического прогресса. На рубеже веков в развитии ведущих стран мира наглядно проявился комплекс закономерностей, связанных с формированием экономики, все в большей степени базирующейся на знаниях. Основа происходящих изменений – ускорение темпов инвестирования государства и частного сектора в нематериальные активы, в обеспечение условий для непрерывного воплощения знаний в высокотехнологичные продукты и услуги.

НИОКР – совокупность работ, направленных на получение новых знаний и их практическое применение при создании нового изделия или технологии.

Схема создания и внедрения любой новой технологии – это весьма сложный и длительный процесс, освоение которого является результатом

большой предварительной работы, включающей научные исследования, научное прогнозирование, патентный поиск, сравнение с лучшими образцами передовых отечественных предприятий и зарубежных фирм, предварительный расчет экономической эффективности капитальных затрат и т.д.

Наибольший экономический эффект дают новые изделия или технологические процессы, разработанные на основе принципиально новых научных идей и направлений. Внедрение их результатов требует значительных капитальных затрат, однако они быстро окупаются за счет резкого повышения технического уровня и производительности труда на производстве.

Система образования может внести значительный вклад в активизацию исследовательских работ. Это подтверждает опыт ведущих университетов России и зарубежья. Министерство образования и науки РФ пытается активизировать научную деятельность в высших учебных заведениях путем предоставления грантов на научные исследования. Другим источником финансирования научных исследований в вузах могут быть гранты предприятий. Российские предприятия весьма неохотно предоставляют средства учебным заведениям на осуществление НИОКР.

Студенты и аспиранты СПб ГТУРП проводят исследовательские лабораторные работы для предприятий отрасли. Участники этих исследований отмечают, что сметы затрат на исследования часто занижены и не учитывают оплату труда, затраты на проживание по месту исследования и транспортные затраты исполнителей.

В СПб ГТУРП была выполнена работа по теме: «Исследование влияния физико-химических и электрокинетических свойств целлюлозных волокон на их бумагообразующие свойства». Ориентировочная смета затрат исследований составила 20,4 тыс. руб. Работа выявила причину изменения качественных параметров бумаги без разработки вариантов устранения брака. Процент потерь от срывов составляет 4 % в производстве бумаги. 1 % потерь бумаги от срывов приводит к убытку, как минимум 28 млн. руб. В свете данных фактов предприятию было бы целесообразно продолжить начатое исследование с целью точного выяснения причин брака. Очевидно, что оценка затрат на исследование должна быть проведена более тщательно.

УДК 676:65.5

Р.В. Колесников
Науч. руководитель: **О.Н. Богатырева**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СБОРА МАКУЛАТУРНОГО СЫРЬЯ В РФ

Несколько десятилетий назад, когда объемы производства картона и бумаги были значительно ниже и перед человечеством еще не стоял вопрос экологического и энергетического кризисов, термин "макулатура" ассоциировался с чем-то неприятным, присущим всем отбросам. Макулатуре длительное время как серьезному источнику сырья в нашем хозяйстве не уделялось достаточного внимания.

В мировой экономике интерес к широкому использованию вторичных волокнистых материалов для получения полноценной продукции широкого назначения возник давно, но особенно обострился, когда в начале 70-х годов она ощутила отрицательные последствия многократного повышения цен на нефть и другие энергоносители. Многие развитые страны мира со скромными лесными ресурсами начали резко повышать долю вторичного волокна в композиции картона и бумаги.

Проблема сбора, заготовки и использования макулатурного сырья становится одной из наиболее актуальных для экономики России, что обусловлено значительными масштабами проблемы и отсутствием перспектив ее решения без изменения государственной политики в этой области, в том числе в связи с усилением интеграционных процессов экономики России и других стран.

Согласно статистике, в Российской Федерации вторично используется только 3% бытового сырья. Самый большой процент вторичной переработки макулатурного сырья приходится на Москву, Московскую область и Санкт-Петербург, также в настоящее время развивается заготовительная база южного региона страны. Качественная переработка вторичного сырья требует создания комплекса систем recycling. Это подразумевает налаживание производства по сортировке, а также использование метода раздельного приема вторсырья.

Но в настоящее время организация бизнеса, связанного с раздельным сбором и последующей переработкой отходов, в том числе и макулатуры, сталкивается с рядом системных проблем, требующих решения на законодательном уровне, к ним относятся:

1. Организация сбора сырья в бытовом секторе. На сегодняшний день все эксперты сходятся во мнении, что это практически невозможно в нашей

стране. В первую очередь это обуславливается низкой культурой экологии населения, а также низкой осведомленностью общества об экологических проблемах государства и мира в целом. Во-вторых, организация сбора бытовых отходов непременно потребует крупных капитальных вложений как со стороны государства, так и со стороны частного сектора.

2. Отсутствие законодательной базы по обращению с бытовыми и промышленными отходами. Например, покупка вторичного сырья и цены на услуги никак не регулируются, поэтому цена всегда зависит только от покупателя. Таким образом, на рынке отсутствует стабильная конъюнктура.

3. В настоящее время предприятия по переработке макулатуры на основе первичных волокон имеют наибольшую конкурентоспособность, что обусловлено большей доступностью первичного сырья и его относительной дешевизной.

4. Работа предприятий по переработке вторсырья осложняется еще и тем, что их деятельность регулируется лицензированием со стороны государства, что в свою очередь несет дополнительные издержки, связанные с ее получением и ставит дополнительный административный барьер на пути предприятия к рынку переработки вторсырья.

5. Отсутствие систематизации предприятий по переработке вторсырья – одна из основных проблем макулатурного рынка. Крупные, зарекомендовавшие себя предприятия конкурируют с мелкими и сомнительными компаниями. Таким образом, они оказываются в проигрышном положении: они платят налоги и имеют лицензию, в то время как мелкие частные фирмы работают без лицензии и налогов не платят. По этой причине крупным предприятиям приходится существенно снижать цену на скупку вторсырья. Им оказывается сложно составить конкуренцию подпольным организациям по переработке макулатуры.

В целях создания более благоприятных условий для сбора и использования вторичного сырья в России целесообразно:

1. Создать нормативную базу, регулиующую переработку вторичных ресурсов.

2. Провести агитационную и стимулирующую политику среди населения и предприятий с целью повышения заинтересованности в раздельном сборе отходов.

3. Создать центры переработки вторичных ресурсов на территории всей страны с привлечением частного сектора.

4. Начать создание научной базы для развития уже существующих технологий и внедрений передовых разработок.

УДК 336.71

Н.А. КоробоваНауч. руководитель: **К.В. Гульпенко**
Санкт-Петербургский государственный
инженерно-экономический университет

АМОРТИЗАЦИЯ КАК ВНУТРЕННИЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ

В настоящее время сложилось несколько подходов к определению задач амортизации:

1. Перенос части стоимости основных средств на готовую продукцию, работы, услуги.
2. Возмещение капитала на приобретение основного средства.

В российском законодательстве нет определения экономического термина "амортизация". При этом ряд нормативных документов Минфина России (Положение по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" 6/01) указывает, что стоимость объектов основных средств погашается посредством начисления амортизации.

Наиболее детально суть понятия "амортизация" раскрывается в п. 5 Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99, где сказано, что амортизационные отчисления являются расходами по обычным видам деятельности и рассматриваются как средство возмещения стоимости основных средств.

Значительную роль в системе амортизации играют методы ее начисления. Они активно влияют на объем амортизационного фонда, предназначенного для воспроизводства основных средств, на размеры отчислений, включаемых в себестоимость продукции, и, в конечном счете, на формирование финансовой стратегии организации. Поэтому одной из важных задач при разработке амортизационной политики является определение эффективного способа амортизации фондов.

Выбор метода амортизации на предприятиях транспортной сферы особенно важен, так как основные фонды в виде транспортных средств имеют свою специфику. Рассмотрим эти особенности.

1. Транспортные средства функционирует за пределами организации, на их состояние напрямую влияют внешние факторы, такие как состояние дорог, климатические условия, характер перевозимого груза и другие.
2. От технического состояния, от физического износа транспортного средства зависит скорость и безопасность осуществляемой перевозки.
3. Предприятиям необходимы фонды для своевременного обновления транспортного парка.

Размер амортизационных начислений зависит от стоимости объекта основных средств и срока его полезного использования, под которым

понимается период времени, в течение которого использование объекта основных средств приносит организации экономические выгоды (доход).

В бухгалтерском учете для установления срока полезного использования автомобиля организация, в частности, можно использовать данные, указанные производителем в технической документации на данное транспортное средство, либо руководствоваться Классификацией основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 N 1 (п. 1 Постановления Правительства РФ N 1).

Нормами п. 59 «Инструкции по учету доходов и расходов на автомобильном транспорте» предусмотрено, что сроки службы для начисления амортизации в бухгалтерском учете по основным средствам, приобретенным после 1 января 2002 г., могут устанавливаться исходя из Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы. Заметим, что, несмотря на то, что этот документ устанавливает сроки полезного использования в целях налогообложения прибыли, п. 1 документа определено, что он может применяться в целях бухгалтерского учета.

В настоящее время в бухгалтерском учете действуют четыре способа начисления амортизации: линейный, уменьшаемого остатка, списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Транспортная организация вправе выбрать любой из методов амортизации, но она должна при этом учесть следующие моменты:

1. Технические характеристики транспортного средства.
2. Характер перевозимого груза.
3. Прохождение по определенным трасам.
4. Цель эксплуатации транспортного средства.

В зависимости от этих особенностей для организации целесообразнее применять разные методы амортизации к разным группам транспортных средств. Однако в этом случае в учетной политике предприятию придется предусмотреть свою классификацию основных средств по группам однородных объектов. В связи с тем, что нормативные документы бухгалтерского законодательства не содержат критериев включения основных средств в группы однородных объектов, фирма вправе применять собственные способы формирования указанных групп - по основным средствам одного вида, класса и т.п. Опять-таки, можно воспользоваться и «Классификацией основных средств», включаемых в амортизационные группы, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 N 1. При этом следует, тем не менее, понимать, что данная классификация учитывает лишь немногие технические характеристики, не беря во внимание особенности функционирования транспортных средств во внешней среде.

На предприятиях автотранспорта целесообразно группировать основные фонды в виде транспортных средств не только на основе «Классификации основных средств», но и по другим признакам. Критерии однородности транспортных средств можно закрепить в учетной политике.

УДК 691.2

Е.А. Кравченко, О.А. Шуринова
Науч. руководитель: **А.М. Локтионов**
Санкт-Петербургский государственный
университет путей сообщения

НОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ НА ОБЪЕКТАХ ГРАЖДАНСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Основными элементами химико-технологического процесса производства строительных материалов являются сырье, энергия и оборудование. Создание новых строительных материалов происходит по определённой системе, в которой различные исходные положения прогнозирования сочетают с новыми экспериментальными исследованиями. Понятно, что чем меньше приведенные затраты, тем выше экономическая эффективность производства.

Что касается конкретно отечественного строительства, то обеспечить его потребности можно только за счёт введения новшеств. Такие процессы в последние годы развивались где-то медленнее, а где-то быстрее. Например, в 2012 году производство цемента выросло на 11 % в сравнении с тем же периодом 2011 года, линолеума - на 12 %, плитки - на 8 %. Всё это означает, что рынок востребует эти материалы.

В настоящее время в стране выпуск новых строительных материалов осуществляют более 17 тыс. организаций и их подразделений, в которых работают более 550 тыс. человек. Производство изоляционных, лако-красочных и других строительных материалов сосредоточено в европейской части России, где выпускается более 85 % товарной продукции отрасли. В Сибирь и на Дальний Восток завозится практически 100 % всего листового стекла и до 80 % мягких кровельных материалов. Существующие в данных регионах мощности по производству строительных материалов загружены менее чем наполовину, их технический уровень и состояние не позволяют производить продукцию надлежащего качества.

Для примера возьмём технологию производства строительных материалов нового поколения на бесцементной основе. Эта технология позволяет производить различные высококачественные строительные материалы от лёгких теплоизоляционных до высокопрочных конструкционных путём использования широкораспространённых кремнистых пород (диатомит, опока, трепел, цеолит и т.п.), а также отходов промышленного производства – микрокремнезема, различных шлаков, отвалов и щёлочи в качестве активной добавки. Вырабатываются следующие виды продукции - стекло, пеностекло, керамика, стеклокерамика, ситаллы и композитные материалы в виде плит, блоков, гранул и т.п. Материалы могут использоваться для строительства гражданских и промышленных объектов, а

также для теплоизоляции промышленного оборудования, холодильных установок и т.д.

Направления применения разработанной технологии достаточно широки и дают возможность кроме строительных материалов производить композитные материалы для различных отраслей промышленности - например, заменители чугуна и бронзы для машиностроения путём введения порошкообразных руд металлов или материалы с заданными электротехническими, магнитными или антифрикционными свойствами. Полученные материалы можно точить, сверлить, фрезеровать и шлифовать. Данный способ основан на более высокой химической активности аморфного кремнезёма по сравнению с его кристаллической формой.

Также данная технология позволяет эффективно решить проблему утилизации отходов мусоросжигающих заводов, химических производств, отходов атомной промышленности путём их смешивания с обработанной кремнистой породой, гранулирования и стеклования при обжиге. Полученные гранулы могут быть захоронены или использованы в качестве строительных материалов - щебня, гравия.

На основе технологии возможно получение традиционных материалов с применением местного сырья, например, производство кирпича или блоков из кремнистой породы с использованием в качестве заполнителя мелкозернистых барханных загрязнённых песков пустынь (до 70 % по массе).

Кроме того, предлагаемый способ позволяет значительно улучшить эксплуатационные свойства выпускаемых сегодня гранулированных теплоизоляционных материалов, имеющих высокое водопоглощение - перлита, вермикулита и т.п. за счёт добавления кремнистого сырья (10-20 % по массе) и производства нового продукта с минимальным водопоглощением - например, теплоизоляционных плит.

Производство строительных материалов особенно актуально в связи с реализацией национального проекта - "Доступное жильё". Например, стеновые блоки из конструкционно-теплоизоляционной пеностеклокерамики для коттеджного и многоэтажного строительства совмещают в себе свойства конструкционных и теплоизоляционных материалов, не требуют дополнительных затрат на защиту от влаги, оштукатуривание и покраску по сравнению с имеющимися на рынке ячеистыми бетонами.

В свое время изобретение бетона, а впоследствии железобетона произвело настоящий переворот в строительстве. В последнее время таких эпохальных открытий не делалось, однако, хочется отметить, что, опираясь на достижения современной науки, были изобретены такие строительные материалы, как пенополистирол, ориентированно-стружечные плиты, самовыравнивающиеся строительные смеси для пола, добавки в бетон, которые позволяют не прекращать строительный процесс в зимнее время и т.д. Шагая в ногу со временем, технологии в строительстве совершенствуются с каждым годом. Появляются новые строительные материалы, которые значительно упрощают и удешевляют строительный процесс.

УДК 336.2

Т.А. Красова
Науч. руководитель: **Т.В. Шмулевич**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ОРГАНИЗАЦИЯ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Организация аналитической работы на современном предприятии должна способствовать своевременному обнаружению имеющихся на предприятии и в его подразделениях резервов и нахождению путей их реализации. Все это требует регулярного проведения анализа в определенной последовательности и повышения его оперативности. Успешное выполнение аналитической работы зависит именно от тщательно продуманной ее организации и реализации, т.е. планирования и соблюдения правильной последовательности проведения этой работы.

Аналитическая деятельность на предприятии проводится заместителем директора предприятия, который подготавливает приказ по предприятию за подписью директора о создании группы, состоящей из представителей тех подразделений, информация о работе которых необходима для проведения аналитической деятельности на предприятии и определения экономического состояния предприятия. Анализ является основой планирования, средством оценки качества данного планирования и непосредственно выполнения плана.

Приведем примерную схему распределения функций анализа на предприятии. Данная схема заключается в разделении функций между различными отделами и в последующем взаимодействии отделов между собой. Так, например, производственный отдел может заняться анализом выполнения плана выпуска продукции по ассортименту и объему, повышением качества продукции, а также внедрением новой техники и технологии производства. Отдел главного механика изучает состояние эксплуатации машин и оборудования, качество и себестоимость ремонта. Допустим, отдел технического контроля занимается анализом качества сырья и готовой продукции, выявлением брака и потерями от него. Отдел снабжения может заняться контролем выполнения плана поставок по объему, срокам, качеству. Также, отдел сбыта занимается изучением выполнения договорных обязательств и планов поставок продукции до потребителей.

Отдел труда и заработной платы занимается анализом уровня организации труда, уровнем производительности труда. Отдел бухгалтерского учета и отчетности (бухгалтерия) занимается анализом выполнения сметы затрат на производство, платежеспособностью предприятия. Такая совместная работа различных отделов по проведению

анализа позволяет обеспечить его комплексность и, главное, более квалифицированно, глубоко изучить хозяйственную деятельность, ее результаты; позволяет наиболее полно выявить неиспользованные резервы.

В процессе проведения анализа первичная информация проходит аналитическую обработку: проводится сравнение полученных результатов производства с данными за предыдущие периоды времени, с показателями других предприятий и среднеотраслевыми; определяется влияние различных факторов на величину результативных показателей; выявляются недостатки, ошибки. В основном, конечно же, анализ необходим для того, чтобы оценить как предприятие «сработало» в конкретном отчетном периоде. Например, сколько прибыли получило предприятие за отчетный квартал по сравнению с предыдущим, и на основе полученных данных сделать вывод о том, что же следует изменить при неблагоприятном варианте, когда предприятие понесло убытки, или, что следует еще сделать, чтобы предприятие получило еще больше прибыли в следующем периоде.

УДК 338.47(470.2)

О.В. Крупко

Науч. руководитель: **Л.А. Кравченко**
Санкт-Петербургский государственный
университет путей сообщения

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Согласно опросу ведущих экспертов, к примеру, руководителя персональной архитектурной мастерской Марка Ицковаили, генерального директора компании «Пилон» Мевлуди Блиадзе, темп развития транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга недостаточен. Транспорт является одним из главных условий развития в целом, а именно влияет на развитие туризма, торговли, строительство жилых домов, что, естественно, приводит к транспортным затратам.

Опираясь на транспортную стратегию Санкт-Петербурга до 2025 года, можно выделить основные цели:

1. Повышение конкурентоспособности транспортных услуг (т.е. привлекательности российской транспортной системы).
2. Повышение качества городской жизни и жизни населения города.

Из вышеизложенных целей вытекают и задачи:

- 1) доступность транспортной системы для всех слоев населения;
- 2) минимизация транспортных издержек;
- 3) безопасность транспортной системы.

На первое место по развитию транспортной инфраструктуры ставится реконструкция автомобильных дорог. Можно посмотреть на примере, что жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области ожидает в ближайшем будущем – это реконструкция:

- дороги «Скандинавия»;
- автодороги М-20 Киевское шоссе «Санкт-Петербург – Псков – Пустошка – Невель до границы с Республикой Беларусь»;
- кольцевой автомобильной дороги вокруг Санкт-Петербурга на участке от станции Горская до автомобильной дороги «Кола»;
- дороги «Санкт-Петербург – Колтуши» на участке «КАД – Колтуши», а также строительство новых дорог, таких как:
 - дороги в обход Красного Села по территории Ленинградской области от КАД до автотрассы «Нарва»;
 - подъездной дороги к городу Всеволожск на автомобильной магистрали «Санкт-Петербург – Колтуши».

Также необходимо упомянуть и проблему неупорядоченных стоянок транспортных средств, которые существенно ухудшают условия движения на значительном количестве магистралей. Таким образом, объясняется то, что парковка на улицах Санкт-Петербурга будет платной, что естественно повлияло уже на распространение тревожных настроений среди автомобилистов.

В перечень задач входит и развитие метро в Ленинградской области и легкорельсового транспорта, который свяжет город и область и тем самым позволит людям независимо от их бюджета свободно передвигаться туда и обратно, ведь многим приходится добираться до города на работу каждое утро. Появление новых станций метрополитена ожидается увидеть в северо-восточном направлении – в поселках Кудрово, Янино, Буграх. Также можно ознакомиться и с тремя новыми линиям легкорельсового транспорта: Рыбацкое – Колпино, Озерки – Сертолово, Ржевка – Всеволожск.

Таким образом, складывается определенный приоритет в отношении центра города: пешеход – городской транспорт – автомобиль.

Понятно, что без должного финансирования составление всех вышеуказанных задач будет являться бессмысленным. Если верить источникам, до 2020 года финансирование проектов развития транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга и Ленинградской области должно составить 1 трлн 890 млрд рублей. Из них 40 % составят внебюджетные источники, остальные же 60 % будут взяты из бюджета страны.

Источниками должны послужить следующие программы развития: Минтранса, Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Следует также отметить, что вследствие раздельного бюджетирования Санкт-Петербурга и Ленинградской области, и в то же время их взаимозависимости, вытекает необходимость стыковок ряда транспортных вопросов.

Необходимо отметить, что, удовлетворяя потребности населения в передвижении в таком крупном городе как Санкт-Петербург, необходимо

одновременно сохранить запасы ресурсов для будущего поколения и создать баланс между внешними и внутренними перевозками.

УДК 577.475

С.С. Марголина
Науч. руководитель: **Е.М. Фрейдкина**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ИННОВАЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Специалисты разных стран пытаются найти такую модель поведения предприятия, которая бы гарантировала устойчивые конкурентные преимущества. Конкурентное преимущество – это такое положение предприятия на рынке в течение какого-то периода времени, которое позволяет ему преодолевать конкретные силы конкуренции, а также удерживать прежних и привлекать новых потребителей.

Особым источником конкурентных преимуществ были и остаются инновации. Для удержания лидирующего положения сроки внедрения инноваций должны, по крайней мере, равняться срокам их возможного повторения конкурентами или превосходить их. Инновации позволяют не только развивать существующие источники конкурентных преимуществ, но и создавать новые, уходя, таким образом, в отрыв от конкурентов.

Существуют следующие виды инноваций, способствующих улучшению конкурентных позиций:

Продуктовые инновации включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих; получение принципиально новых продуктов. Процессные инновации означают новые методы организации производства (новые технологии). Процессные инновации могут быть связаны с созданием новых организационных структур в составе предприятия (фирмы).

Продуктовые инновации позволяют обеспечивать рост прибыли как за счет высокой цены на новые продукты или модификацию прежних (на краткосрочную перспективу), так и за счет увеличения объема продаж (на долгосрочную перспективу).

Инновации-процессы позволяют улучшить экономические показатели за счет:

– совершенствования подготовки исходных материалов и параметров процесса, что в конечном итоге приводит к снижению издержек производства;

– увеличения объема продаж вследствие эффективного использования имеющихся производственных мощностей;

– возможности освоения в производстве перспективных с коммерческой точки зрения новых продуктов, которые невозможно было получить в силу несовершенства производственного цикла старой технологии.

По инновационному потенциалу выделяют радикальные (базовые), улучшающие (модифицированные) и комбинаторные (использующие различные сочетания) инновации. Радикальные инновации включают создание принципиально новых видов продукции, технологий, новых методов управления.

В зависимости от инновационной направленности развития выделяют различные уровни конкурентоспособности предприятия, при этом каждому из перечисленных уровней соответствуют особенности управления. В табл. представлены уровни конкурентоспособности предприятия в зависимости от инновационной направленности.

Менеджмент предприятий первого уровня нацелен на выпуск стандартных, освоенных производством товаров, делая упор на ценовую конкуренцию.

Компании второго уровня пытаются воспроизвести у себя все то, что делают ведущие конкуренты.

Организации третьего уровня находятся в группе лидеров. Любые инновации внедряются в том случае, если имеется уверенность в принятии этих решений конечными потребителями.

Предприятия четвертого уровня – инновационные лидеры в технологии, научно-техническом уровне производства и продукции, низких издержках. Конкурентоспособность обеспечивается инновационно-лидерским стилем.

**Уровни конкурентоспособности предприятий
в зависимости от инновационной направленности развития**

Уровень развития	Направление развития
1	Придание товарам дополнительных потребительских свойств Следование за ближайшим конкурентом
2	Управление конкурентоспособности товаров по всем стадиям жизненного цикла Модернизация и модификация базовых товаров Основная стратегия – следование за лидером
3	Формирование системы управления инновационным развитием Разработка «ключевых товаров» (с качественно новыми потребительскими свойствами), расширение продуктовой линейки Стратегия вхождения в группу инновационных лидеров
4-5	Управление инновационной цепочкой: ключевые компетенции в НИОКР- ключевые товары конкурентоспособные конечные товары Агрессивная инновационная и маркетинговая политика Укрепление силы бренда Рыночная экспансия

Все это обусловило появление пятого уровня конкурентоспособности предприятий. Менеджмент таких компаний нацелен на развитие рыночного успеха научно-технических достижений инновационного лидерства с ориентацией на потребителей.

УДК 552.32

И.А. Миков
Науч. руководитель: **Н.Б. Куроптев**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

**ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ
ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ДОБЫЧИ НЕФТИ**

В условиях прогрессивного истощения ресурсной базы требование гарантированного энергообеспечения формирует новые приоритеты в политике недропользования. Важнейшей задачей становится рационализация

процесса освоения месторождений, заключающаяся в увеличении коэффициента извлечения нефти. Повышение рациональности освоения запасов нефти состоит в использовании методов интенсификации и увеличения нефтеотдачи. Отсутствие должного стимулирования со стороны государства и, как следствие, широкой практики вовлечения современных технологий в добычу привело отечественные нефтяные компании к значительному технологическому отставанию. Российские нефтяные компании, как правило, используют традиционные методы добычи, при этом нередко игнорируют необходимость рациональной разработки запасов недр. В этих условиях актуальной задачей становится исследование конкурентоспособности современных технологий увеличения нефтеотдачи и интенсификации работы скважин.

Отсутствие методов оценки, способных учитывать специфику геолого-технических мероприятий, приводит к получению некорректных показателей экономической эффективности. Прежде всего, это обусловлено тем, что вторичные и третичные методы добычи обладают спецификой, которая не учитывается существующими методами инвестиционного анализа. Рассмотрение проблем оценки экономической эффективности геолого-технических мероприятий (ГТМ) предполагает развитие и совершенствование методов их анализа с целью обнаружения не явных экономических эффектов, способных существенно повысить инвестиционную привлекательность ГТМ.

Совершенствование методов оценки экономической эффективности увеличения нефтеотдачи представляет теоретический и практический интерес и является актуальной задачей.

Объектом исследования явились особенности оценки эффективности инвестиционных проектов по увеличению добычи нефти.

За основу был взят проект типового куста скважин № 75 компании ОАО «ТНК-Нягань». Куст состоит из 24 скважин: 17 добывающих и 7 нагнетательных. Опираясь на результаты геолого-технических мероприятий, была просчитана экономическая эффективность данного проекта для компании. Помимо стандартных показателей для инвестиционных проектов: NPV, PI, IRR, DPP, общее количество инвестиций, используются и особые показатели, характерные для инвестиционных проектов по увеличению добычи нефти и газа. Рассматривается несколько вариантов стоимости нефти, в зависимости от которой проект может либо окупиться, либо стать убыточным. Просчитываются критерии успешности проекта, в частности для куста № 75 они заключаются в следующем:

- не прорваться трещиной ГРП в водонасыщенную часть пласта;
- начальная обводненность скважин не выше 40 %;
- текущая компенсация отборов жидкости не ниже 90-100 %;
- начальный дебит не ниже 25 тн/сут.

Вводится показатель NPV/bbl , который показывает чистый дисконтированный доход на одну добытую баррель нефти.

Ввиду того, что ОАО «ТНК-Нягань» обладает большими запасами трудноизвлекаемой нефти, компании необходимо тщательно подходить к принятию тех или иных инвестиционных проектов, просчитывая все риски, для получения максимальной отдачи на вложенный капитал.

УДК 658.14

К.Г. Назаретян
Науч. руководитель: **Т.В. Шабанова**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Лесной комплекс является одним из ведущих секторов российской экономики. На долю России приходится более 24 % запасов древесины всей планеты. Без ущерба для природы и экономики в стране можно производить и перерабатывать до 600 млн. кубометров древесины в год. Однако большая часть имеющихся запасов используется неэффективно. В итоге в России заготавливается не более 120 млн. кубометров (это уровень 1913 г.), а из всего вырубаемого леса перерабатывается не более 20 %. Лесопромышленный комплекс (ЛПК) - одна из самых экспортно-ориентированных отраслей экономики России. По объемам экспорта ЛПК занимает четвертое место среди российских отраслей промышленности после экспорта газа, нефти, черных и цветных металлов.

ЛПК является энергоемкой отраслью: затраты на электроэнергию составляют до 20 % себестоимости продукции.

Таким образом, ЛПК в значительной степени зависит от тарифной политики российских естественных монополий, стоимость услуг и продукции которых растет опережающими темпами по сравнению со стоимостью конечной продукции ЛПК.

В настоящее время основные проблемы ЛПК связаны прежде всего с необходимостью реконструкции и полного технического перевооружения предприятий отрасли. По статистике средний возраст оборудования в промышленности - 25 лет. При этом лишь 10 % основных производственных фондов можно считать современными. Производительность труда в ЛПК России почти в 10 раз ниже, чем в Финляндии.

При самом высоком в мире качестве сырьевой базы (особенно ценными являются леса Урала и Сибири) из-за низкого качества обработки цены на продукцию отечественных производителей на 30-40 % ниже среднемировых.

Помимо этого, остро стоит проблема нелегальных вырубок и заготовок леса. Незаконные рубки деревьев (особенно ценных пород) составляют сегодня более 30 % от общего объема заготовок. Нередко заготовка леса таким способом ведется без разрешений и лицензий, причиняя значительный экологический ущерб.

Множество злоупотреблений и нарушений в лесопромышленном комплексе вызвано прежде всего тем, что в стране существует большое количество избыточных налогов, которые вынуждены платить предприятия отрасли. "Лесные" специалисты считают, что из-за больших налогов заготовка леса становится нерентабельной, и по этой причине лесозаготовители уходят в теневой и криминальный бизнес.

В сложившихся условиях возникает другая важная проблема лесопромышленного комплекса - недостаток инвестиций. Лесная отрасль малопривлекательна для инвестиций в силу большого числа некоммерческих рисков, связанных несовершенством "лесного" законодательства страны и отсутствием четкой государственной политики в отношении ЛПК. Проблема осложняется неустойчивыми показателями финансово-экономической деятельности предприятий лесной промышленности, около половины которых являются убыточными и находятся на грани разорения. Так, количество убыточных организаций на 1 августа 2012 года составило: в деревообработке – 43,5 %, в целлюлозно-бумажном производстве – 21,6 %.

В результате роста поставок качественной продукции деревообработки из Канады на западно-европейских рынках наблюдается сокращение спроса на продукцию российского производства.

Свободных запасов лесных ресурсов для заготовки и переработки становится все меньше. Россия становится практически единственной страной, обладающей запасами высококачественных лесных ресурсов. В этих условиях представляется редкая возможность значительно увеличить участие России в мировом товарообмене за счет производства лесобумажной продукции глубокой переработки. Дальнейшее социальное развитие страны также требует роста потребления социально значимой продукции из древесины. В настоящее время в России "душевое" потребление бумаги ниже среднемировых; мебели производится в 20 раз меньше, чем в Европе. Не соответствует мировому уровню развитие деревянного домостроения, являющегося основой качественного и доступного всем слоям населения жилья (США — 85, Финляндия — 80, Россия — 9-11%).

Пути решения указанных проблем — через инновации и динамическое использование науки, перспективных технологических достижений и ноу-хау, формирование четкой политики государства в отношении ЛПК.

Для этого государству прежде всего необходимо выработать эффективную таможенную политику, способствующую снижению привлекательности сырьевого экспорта и увеличению переработки древесины внутри страны. Для решения проблемы технического перевооружения и обновления основных производственных мощностей предприятий ЛПК целесообразным будет снижение импортных пошлин на

ввоз технологического оборудования и разработка программы господдержки приобретения оборудования для переработки леса.

Согласно концепции развития лесной отрасли срок аренды лесов увеличен с 5 до 49 лет. Существующие ранее ограничения срока аренды до 5 лет ставило арендаторов и собственников в невыгодные условия, что препятствовало привлечению в отрасль долгосрочных инвесторов. Предполагается, что вышеперечисленные меры позволят в 2-3 раза увеличить производство и доходы от продажи лесной продукции.

УДК 676:65-5

О.А. Никитина

Науч. руководитель: **Т.А. Крылова**

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Целлюлозно-бумажная промышленность России – отрасль, специализирующаяся на выпуске таких продуктов как бумага, картон, бумажные гигиенические изделия, лесохимическая продукция.

В условиях современных экономических отношений, развития научно-технического прогресса, а также постоянно изменяющейся конкурентной среды для экономического развития предприятий целлюлозно-бумажной промышленности имеют рост производства, повышение эффективности систем управления, использования природных и человеческих ресурсов, что в целом определяет конкурентоспособность предприятия.

На сегодняшний день Россия значительно отстает от промышленно и экономически развитых стран по экономической эффективности деятельности и конкурентоспособности предприятий целлюлозно-бумажной промышленности, использования в производственной деятельности технологического оборудования и машин, трудовых ресурсов и т.д.

Российские предприятия целлюлозно-бумажной промышленности (ЦБП) являются капиталоемкими, материалоемкими и энергоемкими производствами, которые характеризуются широким ассортиментом и достаточно разнообразным материальным потоком (в том числе сырьё, материалы и полуфабрикаты) и значительным ассортиментом готовой продукции (выходящие материальные потоки).

За 2008-2012 годы мировой рынок целлюлозно-бумажной продукции динамично развивается: прирост рынка за последние пять лет составил 150 %, товарооборот на конец 2012 года - \$420 млрд. Предложение рынка

целлюлозно-бумажной продукции порождено спросом на целлюлозу, бумагу, картон. Это одни из самых востребованных товаров в странах Европы, Северной Африки и Юго-Восточного региона. Прогноз объемов мирового потребления целлюлозно-бумажной продукции в 2020 году таков: в целом - 490 млн т; в США - 120 млн.т. ; в странах Западной Европы - 100 млн т ; на востоке Европы - 27 млн т. и в Китае - 85 млн т.

Рынок ЦБП России также далек от насыщения. Отметим, что в России исторически сложился дисбаланс между экспортом высококачественной целлюлозно-бумажной продукции и импортом.

Основная причина недостаточности (дефицита) торгового баланса – это рост импорта наукоемких видов (санитарно-гигиеническая бумага и изделия из нее, мелованные виды бумаги и картона, высококачественная тара и упаковка и т.п. - более 20 % по каждой из указанных позиций). Потребность в данной продукции будет иметь тенденцию к росту вместе с ростом удельного веса высокотехнологичных производств в других отраслях. Реализация интенсивного развития российской экономики в целом и лесопромышленного комплекса в частности позволяют ожидать в 2020 году объем внутреннего потребления по бумаге и картону в 15,4 млн т.

Наибольший удельный вес мощности (более 68%) целлюлозно-бумажных предприятий России находятся в европейской части России, при этом сырьевая база предприятий расположена на востоке России, в этой связи расстояние от зоны лесозаготовки до производственного процесса в среднем превышает 2000 км, что, естественно, отражается на стоимости продукции (имеет место увеличение стоимости за счет удорожания доставки сырья и материалов), что приводит к снижению конкурентоспособности продукции целлюлозно-бумажной промышленности.

Обеспечение конкурентоспособности продукции предприятий ЦБП базируется на восприятии предприятия в виде открытой социальной и экономической системы, деятельность которой подчинена достижению таких целей, как 1) рост стоимости капитала, 2) максимально возможное удовлетворение потребностей всех экономических субъектов в продукции.

Конкурентоспособность предприятий ЦБП – это достаточное условие создания конкурентоспособной продукции, а конкурентоспособность продукции – это необходимое условие формирования и обеспечения конкурентоспособности предприятия. Исходя из вышеизложенного, исследование конкурентоспособности предприятия целлюлозно-бумажной промышленности через призму конкурентоспособности продукции - может быть рассмотрено как методологический подход, который реализуется только на оперативном и тактическом уровнях управления производством. В рамках этого подхода предполагается разработка и принятие управленческих решений, которые позволяют локализовать неблагоприятную (негативную) ситуацию и минимизировать возможные потери в производстве.

Стратегическая конкурентоспособность производственного предприятия ЦБП предполагает наличие у субъекта хозяйствования ряда устойчивых и управляемых конкурентных преимуществ, рассчитанных на

длительную перспективу и наличие отработанных управленческих регламентов реагирования на изменения факторов внешней и внутренней среды производственного предприятия.

В завершение необходимо отметить, что в основу построения системы оценки конкурентоспособности должна быть положена научно и методологически обоснованная концепция, которая будет учитывать как особенности деятельности предприятия целлюлозно-бумажной промышленности, так и положение субъекта хозяйствования на целевом рынке и состоянии внешней среды.

УДК 676:65.5

С.С. Пискунов

Науч. руководитель: **Е.М. Фрейдкина**

Санкт-Петербургский

государственный технологический университет

растительных полимеров

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОАО «МАРИЙСКИЙ ЦБК»

Эффективно налаженная инвестиционная деятельность для экономики любой страны имеет ключевое значение и во всем мире считается важнейшим признаком эффективности управления. Одна из важнейших тенденций развития современной российской экономики - рост инвестиций в промышленное производство.

Целлюлозно-бумажная промышленность – наиболее стратегически важная отрасль в России. Несмотря на это, фактическое развитие предприятий отрасли происходит за счет собственных средств и без поддержки государства. Для российской целлюлозно-бумажной промышленности, в силу глобализации рынков, все более актуальным вопросом становится привлечение стратегических инвесторов из числа российских и зарубежных компаний. Недостаток капиталовложений в отрасль составляет около 15 %. Как результат - уменьшаются темпы роста производства. В то же время потребление целлюлозно-бумажной продукции увеличивается с каждым годом.

Весь анализ инвестиционной привлекательности предприятия можно разбить на следующие составляющие:

- анализ потенциальной прибыли – исследование альтернативных вариантов вложений, сравнение прибыльности и уровня риска;
- финансовый анализ – изучение финансовой устойчивости предприятия; прогнозирование развитие предприятия на основе имеющихся данных;

- рыночный анализ – оценка перспектив товара на рынке, насыщенность рынка аналогичными товарами (емкость рынка, продвижение на него);
- технологический анализ – исследование технико-экономических альтернатив проекта, различных вариантов использования имеющихся технологий; поиск оптимального для данного инвестиционного проекта технологического решения;
- управленческий анализ – оценка организационной и административной политики на предприятии, а также выработка рекомендаций в части организационной структуры, организации деятельности, комплектования и обучения персонала;
- экологический анализ – оценка потенциального ущерба окружающей среде проектом и определение необходимых мер, смягчающих и предотвращающих возможные последствия;
- социальный анализ – определение пригодности вариантов проекта для жителей региона в целом (увеличение количества рабочих мест, изменение культурно-бытовых условий, улучшение жилищных условий).

Для оценки инвестиционной привлекательности ОАО «Марийский ЦБК» был проведен подробный анализ открытой информации и сделаны следующие выводы.

Структура имущества предприятия соответствует специфике деятельности отрасли. Стоимость имущества общества за анализируемый период увеличилась на 31,7 %. Прирост имущества обусловлен ростом внеоборотных активов в результате инвестиционной деятельности на 16,7 %, основная часть прироста приходится на оборотные активы – 46 %. Предприятие финансово независимо, платежеспособно.

Изучение положение комбината в отрасли позволило сделать следующие выводы.

ОАО «Марийский ЦБК» сохраняет позиции среди предприятий отрасли. Комбинат имеет малую, но стабильную долю на рынке картонов 2,4 % и бумаги 1,7 %; в сегментах целлюлоза древесная, целлюлоза из прочих волокнистых материалов доля составляет 1,7 %.

Комбинат имеет полный цикл переработки древесного сырья: лесную биржу, целлюлозное производство, три основных цеха по выпуску бумаги и картона, цех ДВП, ТЭЦ. Проведена реконструкция целлюлозного производства, процесс варки целлюлозы полностью автоматизирован, внедрена новая система очистки целлюлозной массы.

Основные виды продукции пользуются устойчивым спросом с незначительными сезонными колебаниями, связанными со спецификой развития тарного рынка. Комбинат вносит и применяет оперативную и гибкую политику ценообразования, ориентированную на клиента.

По сравнению с 2010 г. в 2011 г. выработка картона увеличилась на 4,4 тыс.т (рост 7,1 %) по сравнению с 2010 г. Рост производства бумаги составил 113,2 %.

БДМ и КДМ оборудованы системами контроля качества. Комбинат выпускает продукцию со стабильными качественными показателями и имеет постоянный спрос на нее.

Комбинат проводит регулярный анализ всех статей затрат с целью их оптимизации, регулярно осуществляет краткосрочное и долгосрочное прогнозирование, совершенствует принципы управления оборотным капиталом, развивает систему бюджетирования.

Пропорции валютных обязательств и экспортных продаж минимизируют возможный валютный риск. Экспортная продукция реализуется в ценах, номинированных к доллару и евро.

ОАО «Марийский ЦБК» поддерживает многолетнюю связь с поставщиками сырья, своевременно оплачивает поставленную продукцию. На предприятии проводят работы по снижению времени простоя вагонов и автотранспорта под выгрузкой, прозрачная процедура проведения закупок позволяет приобретать необходимые материалы и услуги по наиболее выгодной цене.

Значения финансовых показателей, характеризующих привлекательность комбината для инвесторов, находятся в районе допустимых. Таким образом, следует сделать вывод о том, что комбинат привлекателен для потенциальных инвесторов.

УДК 332.4.14

П.М. Полякова, М.А. Старилова
Науч. руководитель: **Г.И. Сеницына**
Санкт-Петербургский государственный
университет путей сообщения

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В РОССИИ: ПРАВОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СДЕРЖИВАНИЯ И ПРЕОДОЛЕНИЯ

В современных условиях проблема кризиса достаточно актуальна, поскольку это болезненная реакция на вскрывшиеся в системе элементов народного и мирового хозяйства несоответствия спроса и предложения.

Его можно рассмотреть и как высшую степень обострения противоречий, нарушение равновесия системы и в то же время переход к новому ее равновесию. Указанное обострение происходит внутри системы между ее элементами.

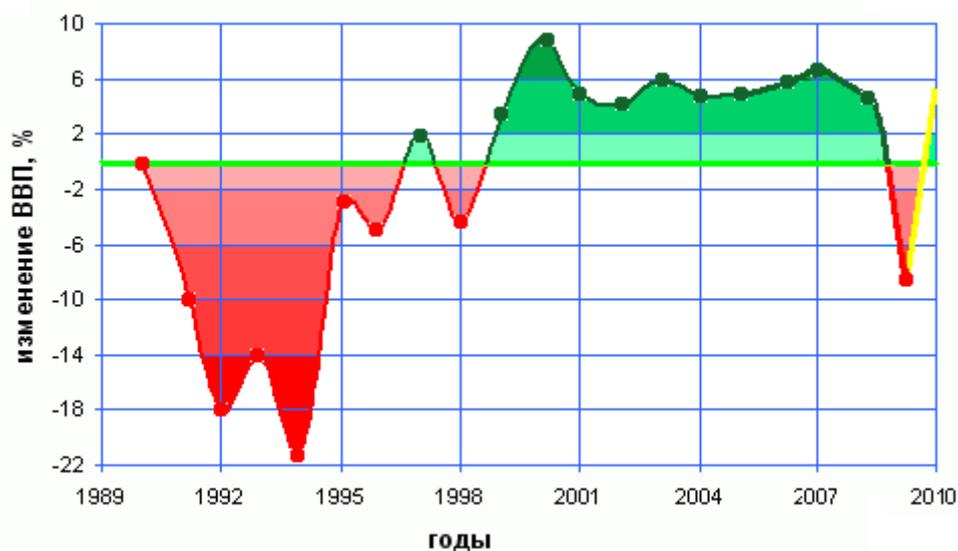
Финансовый кризис - это рост увольнений в коммерческих и государственных структурах. Иными словами это неуверенность в завтрашнем дне каждого человека. Кризис проявляется в повышении цен на

продовольствие и недвижимость, а также в курсовом падении местной валюты.

Среди причин финансового кризиса можно выделить следующие: специфические проблемы американской экономики; системные и фундаментальные проблемы современного экономического развития; существование специфических причин развёртывания кризиса в России.

Необходимо отметить, что социально-экономическое положение России до кризиса 2008 г. можно оценить следующим образом. Уже давно не секрет, что российская экономика носит ярко выраженный сырьевой характер. Почти половина экспорта составляют топливно-энергетические ресурсы. По оценкам экспертов Россия имеет очень сильные международные позиции в черной металлургии, сильные – в цветной металлургии, электроэнергетике, нефтехимии, лесной и оборонной промышленности, посредственные – в химии, авиа- и судостроении, общем машиностроении и слабые – в автопромышленности, электронике и текстильной промышленности. Также отметим, что отечественные производственные фонды характеризуются значительной степенью физического и морального износа, то есть для устойчивого роста и расширения экспортного потенциала нужны масштабные инвестиции.

За годы президентского правления В. Путина позитивным в экономическом развитии России является такой показатель, как рост ВВП. Проанализируем график годового изменения реального ВВП России за 1991–2010 гг. Исходя из представленной диаграммы, сделаем вывод, что в докризисный период (2007 г.) ВВП в России был порядка 6,1 %.



На наш взгляд, ясно одно – мировой кризис на сегодняшний день продолжается. Подтверждением этого факта является рост цен. По данным Росстата, инфляция в России в первом квартале 2010 года составила 3,2 %. С начала 2010 года цены на продукты питания в России росли в три с половиной раза быстрее, чем в Европе — 4,1 % против 1,2 %.

Рассмотрим последствия данного кризиса. К негативным можно отнести: падение цен на нефть; сокращение темпов роста российской экономики (например, при росте экономики в 2007 году на 8,7 %, за 9 месяцев 2008 года рост составил 4,9 % к соответствующему периоду прошлого года); сокращение государственных проектов в области инфраструктуры и строительства; рост безработицы, сокращение персонала. Из положительных последствий выделим следующие: оживление предпринимательской инициативы; замещение импортных товаров отечественными; разорение неконкурентоспособных предприятий и развитие более эффективных.

Какие же можно выделить правовые инструменты преодоления последствий кризиса? Саморегулирование рынка – это неплохо, но оно должно быть разумным и дополнено государственным. Среди мер, которые необходимо осуществить в среднесрочной перспективе, следует выделить следующие:

- выработка новых правил регулирования финансовых рынков, а также требований к макроэкономическим параметрам развития стран;
- расширение финансовых возможностей МВФ, в настоящее время недостаточных для решения задач в кризисной ситуации;
- создание в финансовой сфере новой международной организации (либо преобразование одной из действующих), члены которой придерживались бы единых правил при осуществлении регулятивной, финансовой, а возможно, и фискальной политики.

Итак, на наш взгляд, нужна новая концепция управления национальной экономикой России – концепция государственного социально ориентированного капитализма. Отметим, что в настоящее время в Российской Федерации действуют, но разрозненно, нормативные правовые акты, регулирующие различные аспекты управления собственностью.

УДК 391.2

Е.А. Рушанская, Н.А. Богачёва
Науч. руководитель: **Г.И. Сеницына**
Санкт-Петербургский
государственный университет
путей сообщения

РЕСУРСЫ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Проблема ограниченности ресурсов в настоящее время одна из самых актуальных. В свете научно-технической революции вопросы, связанные с природными ресурсами, выдвинулись в число самых насущных вопросов современности. В связи с бурным развитием производительных сил, ведущим к поглощению огромных количеств природного сырья, проблемы

обеспеченности основными его видами приобрели особую актуальность. Природные ресурсы, требует согласованных действий ряда стран, так как проблемы защиты природных ресурсов носят глобальный характер. Главные виды природных ресурсов - солнечная энергия, энергия приливов и отливов, внутривоздушное тепло, водные, земельные, минеральные (в том числе топливно-энергетические), растительные, ресурсы животного мира. Помимо деления природных ресурсов по принадлежности к тем или иным компонентам природы, они разделяются на практически неисчерпаемые и исчерпаемые (на возобновляемые и не возобновляемые).

Познание человечеством природных ресурсов постоянно расширяется, при этом используются новейшие технические средства (искусственные спутники Земли, сверхглубокое бурение и т.д.). Ныне вопрос коренного улучшения использования природных ресурсов и ресурсообеспечения человечества имеет большую остроту. Из всей площади суши почти 45 млн км², или около $\frac{1}{3}$, уже занято пахотными, сенокосными, пастбищными угодьями, садами и плантациями. Леса занимают более 40 млн км² всей суши, из них весьма значительная часть разрабатывается (ежегодно заготавливается свыше 2 млрд м³ древесины). Особую актуальность имеют задачи предотвращения нерационального использования природных ресурсов, экономного и улучшенного их использования. Одним из важных путей решения этих задач является широкое применение вторичного сырья и комплексное использование природных ресурсов. Исключительно важное значение имеет разработка новых технологических процессов, ведущих к резкому сокращению, а затем и устранению потерь при добыче (заготовке), переработке и использовании природных ресурсов. Наряду с лучшим использованием естественных ресурсов и расширением ресурсно-сырьевой базы актуальна задача охраны природы от загрязнений, связанных в значительной мере с недостатками в организации и технологии эксплуатации ресурсов. Всё это обуславливает необходимость строгого соблюдения эколого-экономического подхода к эксплуатации.

Другими важными ресурсами мировой экономики являются трудовые ресурсы. Трудовые ресурсы – часть населения, обладающая физическим развитием и интеллектуальными способностями, необходимыми для трудовой деятельности. В трудовые ресурсы входят как занятые, так и потенциальные работники. Основные показатели, характеризующие трудовые ресурсы мировой экономики:

1. Общая численность населения мира и демографические характеристики.

По состоянию на 2013 год в мире проживает чуть больше 7 млрд. человек. По прогнозам Организации Объединённых Наций к 2050 году цифра составит 9 млрд. человек. К основным демографическим характеристикам относят: а) плотность населения – среднее число людей, проживающих на один квадратный километр территории (Россия – 8 чел/км², Азия – 115 чел/км², Голландия - 244 чел/км², Япония - 221 чел/км², Китай -

133 чел/км², Бельгия - 383 чел/км²); б) возрастные характеристики населения. Включается такое понятие, как медианный возраст. В среднем в мире – это 26,8 года. Россия – 36,4 года. Продолжительность жизни людей в мире в среднем увеличилась с 46 до 65 лет лишь за последние 50 лет. Но в таких странах, как Швеция, Норвегия, Япония средняя продолжительность жизни – 83 года. Рождаемость измеряется по количеству рождений на 1 тысячу или 10 тысяч человек. Средний показатель по миру – 138 рождений на 10 тысяч человек в год. Китай и Россия – 136 человек. Смертность населения 96 человек на 10 тысяч человек в год.

2. Численность трудоспособного населения и уровень занятости. Средняя мировая оценка трудовых ресурсов – 55-60 % от общей численности населения стран мира.

3. Отраслевое и территориальное распределение занятых. В отраслевом аспекте трудовые ресурсы распределены: 60 % заняты в сельском хозяйстве, 20 % - в промышленности, 20 % - в сфере услуг (стремительно растёт). Основными резервами трудовых ресурсов располагают страны с большой и быстрорастущей численностью населения. Китай – 600 млн чел., Индия – 350 млн чел., США – 130 млн чел., Япония – 70 млн чел. Немалой численностью располагает и Россия – около 80 млн чел.

4. Безработица. Определяется отношением численности безработных к численности экономически активного населения, выраженное в процентах. По официальным данным в мире насчитывается не менее 120 млн. зарегистрированных безработных. Традиционно низкую безработицу демонстрируют «новые индустриальные страны»: Таиланд -1,4 %; Южная Корея – 2,4 %.

УДК 628:65.5

М.Г. Трейман

Науч. руководитель: **Е.Г. Сердобинцева**

Санкт-Петербургский

государственный технологический университет

растительных полимеров

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВЛИЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЗАГРЯЗНЕНИЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

В своем ежегодном послании Президент РФ В.В.Путин отметил, что «бережное цивилизованное отношение к природе – это обязательное условие для всех наших программ развития». Проблема загрязнения окружающей среды в настоящее время стоит достаточно остро. В феврале 2013 г. состоялся IV Международный форум «Экология», на котором были затронуты вопросы методов контроля за влиянием промышленных

предприятий на окружающую среду. Текущий год объявлен в России годом охраны окружающей среды.

Предприятия оценивают влияние загрязнения окружающей среды величиной платы, основная часть которой изымается из прибыли. Влияние предприятий на внешнюю окружающую среду оцениваются экономическим ущербом. Плата является компенсацией экономического ущерба, и эти величины должны совпадать.

Однако расчет по отдельным предприятиям показывает, что плата за загрязнение окружающей среды не компенсирует экономический ущерб, который наносится окружающей среде. Это обусловлено тем, что существуют различные подходы к определению экономического ущерба.

Первый подход – определения экономического ущерба по пореципиентной методике. Эта методика наиболее точна, но и требует значительного количества информационного материала: производственного, статистического, медицинского, экологического, социального и прочего.

Другая методика – Ленкомэкологии более проста, но определяет экономический ущерб весьма приближенно, так как масса сброса загрязнений принимается условно и удельный ущерб на условную тонну загрязнений принят единый.

На кафедре экономики и организации производства СПб ГТУРП разработана и предлагается к использованию новая оригинальная методика определения ущерба по каждому конкретному загрязнителю. Расчеты показали, что при использовании этой методики плата за загрязнение водоемов соответствует экономическому ущербу и реально оценивается внешнее влияние промышленных предприятий на окружающую среду. Кроме того, появляется возможность выявления приоритетных направлений снижения влияния предприятий на окружающую среду.

УДК 656.21:65.5

Р.Р. Хайрутдинова, С.Е. Есипова, И.А. Барсов
Науч. руководитель: **Г.И. Сеницына**
Санкт-Петербургский государственный
университет путей сообщения

РОЛЬ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях инновационной экономики особенно повышается роль железнодорожного транспорта, так как он является ведущим в транспортной системе России. Его ведущее значение обусловлено двумя факторами: технико-экономическими преимуществами над большинством других видов транспорта и совпадением направления и мощности основных транспортно-

экономических межрайонных и межгосударственных (в границах СНГ) связей России с конфигурацией, пропускной и провозной способностью железнодорожных магистралей (в отличие от речного и морского транспорта). Также это обусловлено географическими особенностями нашей страны.

Известно, что железные дороги РФ, располагая 11–12 % общей протяженности железных дорог мира, выполняют более 50 % грузооборота железных дорог. «Железные дороги обслуживают 1,2 млн. работников, магистральные пути составляют 87 тыс. км (из 158 тыс. км) – 19 региональных железных дорог, которые относятся к федеральной собственности. Железные дороги перевозят ежегодно около 1 млрд т груза и 120 тыс. контейнеров, что составляет 30 % грузооборота страны.

Железные дороги – крупнейшая государственная монополия в России. Железнодорожный транспорт является в целом прибыльным, хотя пассажирские перевозки (и особенно пригородные) являются убыточными. Убытки от пассажирских перевозок покрываются за счет доходов от грузовых операций. Однако проблемы и структура российского железнодорожного транспорта значительно отличаются от европейских. Основными целями в развитии конкуренции в сфере перевозок в Европе (в отличие от России) является сокращение субсидий, создание равных условий для компаний из разных стран ЕС и развитие общеевропейского рынка железнодорожных перевозок. Кроме того, если в Европе существует острая конкуренция железнодорожного и автомобильного транспорта и потому фактически нельзя говорить о железнодорожном транспорте в Европе как естественной монополии, то в России интермодальная конкуренция практически отсутствует.

Преимуществом железнодорожного транспорта является независимость от природных условий. Эффективность железнодорожного транспорта становится ещё более очевидной, если учесть такие его преимущества, как высокие скорости подвижного вагонотока, универсальность, способность осваивать грузопотоки практически любой мощности, во много раз меньше, чем у других видов транспорта.

Железнодорожный транспорт оставался сферой деятельности мало привлекательной для инвесторов. Начавшаяся структурная реформа должна в корне изменить существующую ситуацию в лучшую сторону. Повышенное внимание уделяется обеспечению закупок материальных ресурсов и технических средств, необходимых для выполнения инвестиционных программ, через механизм тендеров и конкурсных торгов. Для повышения инвестиционной привлекательности железнодорожных дорог существенной корректировки требует подход к тарифообразованию на услуги отрасли. Выход надо искать в использовании рыночных принципов дифференциации тарифов на различные виды грузов. Важным стимулом для притока инвестиций станет также повышение открытости отрасли за счет ведения отдельного бухгалтерского учета по видам деятельности внутри ОАО «РЖД».

Повышение безопасности перевозок является важнейшим индикатором хода реформ. Крайне важно, что растущий спрос на перевозки удовлетворяется с повышением их качества. Последовательно ускоряется доставка грузов, при этом уровень доставки «точно в срок» превышает 90 %, а по ряду грузов составляет более 95 %, что соответствует мировым стандартам качества.

Таким образом, мы видим, сколько грандиозных задач стоит перед правительством и компанией ОАО «РЖД», которые планируется осуществить в будущем. Благодаря потоку инвестиций, которые в настоящее время поступают в железнодорожный транспорт, и немалому числу специалистов, все поставленные задачи должны быть решены.

Раздел 3

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

УДК 658 (075)

Н.Ю. Ван дер Мей

Науч. руководитель: **Ю.В. Малевич**
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

При разработке возможных направлений по проектированию логистической системы и ее совершенствованию потребуется реализовать комплекс мер по контролю за деятельностью всех ее элементов. В целях достижения поставленных целей по оптимальному варианту система проверки в виде совокупности конкретных задач и показателей обеспечит контроль за координацией управленческих действий в логистической системе, а также над снабжением необходимой информацией управленческого персонала.

К задачам, которые решаются в ходе проектирования логистической системы, относят:

- повышение эффективности функционирования региональной логистической системы;
- создание в узлах логистической сети региона территориально-логистических комплексов;
- повышение эффективности использования крупнотоннажных транспортных средств при перевозке грузов;
- ограничение доступа в черту города большегрузного транспорта;
- улучшение экологической обстановки в городе;
- обеспечение легкодоступного сервисного обслуживания транспортных средств;
- упрощение и ускорение процедур прохождения таможенной очистки грузов, следующих в международном сообщении;
- другие.

Тогда в качестве базовых показателей для оценки эффективности проектирования логистических систем выступают:

1. Объем инвестиций в логистическую систему.
2. Бюджетная эффективность (налоговые поступления в бюджеты всех уровней).
3. Экономический эффект от снижения потребления топлива за счет улучшения использования подвижного состава автотранспорта.

4. Эффект от экономии земельных ресурсов региона за счет концентрации складских терминалов.

5. Экономический эффект от сокращения выброса вредных веществ в атмосферу за счет уменьшения эксплуатации большегрузных автомобилей.

6. Создание дополнительных рабочих мест.

При этом можно сформировать определенный набор требований к этой группе показателей, так они должны быть:

- пригодными для измерения тех параметров логистики, для которых они предназначены;
- точными при измерении и определении характеристик поведения логистического объекта;
- полными, с позиции измерения и определения оценки поведения логистической системы как объекта управления;
- быть понятными с точки зрения простых измерений при выработке критериев оценки деятельности логистической системы и содержать в себе определенную смысловую доминанту;
- квантифицируемыми, то есть содержать количественные выражения, присущие данной логистической системе, что способствует облегчению понимания потребителями характера логистического обслуживания;
- контролируемыми, то есть содержать в себе параметры, позволяющие при осуществлении логистических процессов оценивать их с позиции возможности ведения контроля за выполнением поставленных целей и задач;
- эффективными, то есть по своим внутренним количественным и качественным параметрам способными обеспечить характеристику логистического процесса и быть пригодными для выработки рекомендаций по улучшению логистической деятельности.

Помимо тех задач, которые были сформулированы выше, создание действенной логистической системы на уровне региона позволит объединить ресурсы отдельных предприятий – материальные, финансовые, информационные и трудовые, что также повлечет за собой целый ряд дополнительных эффектов и экономических преимуществ.

УДК 659.1

В.А. Горбань
Науч. руководитель: **Л.В. Войнова**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

РЕКЛАМНАЯ ПОЛИТИКА И СТРАТЕГИЯ

Реклама продукции и деятельности предприятия – это важнейшая составная часть комплекса маркетинговых мероприятий, своеобразный информационный выход на потребителя. При правильной организации реклама очень эффективна и способствует быстрой бесперебойной реализации производимой продукции. При этом ускоряется возврат оборотных денежных средств предприятий, устанавливаются деловые контакты производителей с покупателями и потребителями продукции, спрос возрастает и превышает предложение, что, в свою очередь, является объективной основой расширения производства и повышения эффективности хозяйственной деятельности. Какой бы реклама не была, нельзя забывать, что она не существует сама по себе. Реклама всего лишь инструмент рынка, чем торгуем, то и находит отражение в рекламе. По существу, реклама предоставляет возможность продавать потенциальному потребителю сообщение об изделии или услуге. Причём так, чтобы заставить покупателей предпочесть это изделие, эту услугу всем другим.

В основе рекламы - информация и убеждение. Происходит это путём закупки площадей и времени в средствах массовой информации и «всемирной паутине», путем вознаграждения труда людей, создающих и продвигающих рекламу. Реклама способствует развитию массового рынка сбыта товаров и услуг, и, в конечном счёте, вложения предпринимателей в производство становятся оправданными. Ценность рекламы заключается ещё и в том, что она привлекает к себе многих талантливых людей - художников, писателей, режиссёров, актеров, певцов и т. д. Именно они превращают рекламу в искусство.

Есть основания утверждать, что реклама - лучшая гарантия качества товара (услуги). Ложная, сомнительная реклама обрекает товар на гибель. Только удовлетворённый покупатель даёт возможность производителю удержаться на рынке. Ни один преуспевающий предприниматель не будет рисковать своими деньгами, размещая рекламу товара с плохим качеством.

Как и у любой другой коммуникационной деятельности предприятия у рекламы существует своя политика и стратегия.

Понятие рекламной политики тесно связано с рекламной стратегией предприятия. Успех современного предприятия на рынке напрямую обусловлен адекватностью и качеством реализуемой рекламной стратегии. Наилучшая стратегия продвижения позволяет обеспечить компании целевые

объемы продаж при оптимальных затратах на рекламу. Перед разработкой рекламной стратегии необходимо определить цели предприятия: обеспечить плановую загрузку, привлечь определенную категорию клиентов, сформировать определенный имидж компании у целевого сегмента и т.д.

Как известно, рекламная стратегия имеет свою структуру. Основными составляющими рекламной стратегии являются:

- целевая аудитория;
- предмет рекламы, концепция товара;
- разработка каналов рекламных коммуникаций;
- рекламное обращение.

Целевая аудитория представляет собой адресат рекламной коммуникации. Одновременно управляющие рекламой не должны ограничивать круг своего воздействия только потребителями. Следует влиять на тех, кто принимает покупательское решение о покупке.

При формировании рекламной стратегии необходимо не только четко представить, что является предметом рекламы, но и разработать его концепцию. Концепция рекламируемого товара представляет собой простую формулировку того, как реклама представит товар целевой аудитории.

Реклама товаров – это естественный инструмент экономики и важный регулятор рыночной системы. Ежедневно просматривая километры рекламной продукции, мы выбираем себе продукты питания, книги, одежду, обувь, хорошее жильё, удобную мебель... Часто именно реклама знакомит с новыми открытиями в различных областях науки и техники, с интересными праздниками, выступлением того или иного артиста, рассказывает о выходе новой книги, остросюжетного фильма. Иногда реклама становится нашим главным помощником. С её помощью мы можем выбрать правильный материал для ремонта дома или строительства дачи. Она - наш главный советчик в выборе места отдыха, если мы собрались путешествовать. Без неё сейчас очень трудно ориентироваться в мире бизнеса, экономики, делопроизводства.

Основываясь на богатом опыте зарубежных стран в области рекламы, можно утверждать, что рекламная деятельность - это особая наука, где есть свои правила и законы. Эта наука использует познания психологии, социологии и исследования рынка для решения экономических проблем предприятия. И извлечь максимальную выгоду из рекламы в специфических отечественных условиях можно лишь при условии глубокого изучения и грамотного осмысления этой науки.

Таким образом, рекламную стратегию и цели, которые перед ней ставят, необходимо рассматривать комплексно, с учетом внутренних ресурсов предприятия, краткосрочной и долгосрочной стратегии развития. В противном случае можно оказаться в ситуации, когда отклик от рекламной кампании превысит физические возможности выполнения заказов.

УДК 338.439.5

Д.Ю. ЕдигарьевСанкт-Петербургский государственный
экономический университет**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ
ЭКСКЛЮЗИВНОЙ ДИСТРИБЬЮЦИИ
НА ОСНОВЕ ФРАНЧАЙЗИНГА**

Совершенствование организации сбыта является одним из ключевых вопросов стратегического планирования развития производственных и торговых предприятий. Чтобы его решить, требуется уделять особое внимание обоснованию товарной, ассортиментной, сервисной политике и политике физического распределения, т.е. комплексно подходить к установлению приоритетов реализации готовой продукции и товаров. Следует отметить, что поиск решений задачи физического распределения должен производиться с учетом рядом заранее заданных целевых установок снабженческого, производственного, маркетингового, коммерческого и финансового характера. Однако актуальность оптимизации логистических аспектов такого распределения при этом не утрачивается, причем ее алгоритм характеризуется следующей логикой: разработка концептуального определения об уровне конкурентоспособного логистического сервиса, предоставляемого потребителям → определение ключевых показателей такого сервиса → обоснование с их учетом принципиальной специфики пространственного размещения товарных запасов → выявление альтернативных логистических каналов и оценка их эффективности с учетом стратегического горизонта планирования сбыта → персонализация выбранных логистических каналов, т.е. формирование цепей поставок → организация контроллинга логистической деятельности в системе сбыта.

Перечень альтернативных логистических каналов, т.е. принципиальных путей поставок товаров потребителям, очень широк. Причем жизненные циклы таких каналов для конкретных предприятий могут различаться. Практика свидетельствует, что в организации сбыта ставка преимущественно делается на реализации каналов «производителя», т.е. под контролем фокусного поставщика. Среди них особое место занимает канал дистрибьюции, задача которого строится на формировании сети дистрибьюторов (предприятий оптовой торговли, закупающих товары непосредственно у производителей, коммерческая деятельность которых осуществляется, как правило, в территориальных границах, очерченных производителем). Структура цепей поставок в этом случае имеет следующий вид: производитель → дистрибьютор → субдистрибьютор (при условии, что это допускается дистрибьюторским договором). В типологии известных видов дистрибьюторских каналов особое место занимает канал эксклюзивной

дистрибьюции на основе франчайзинга.

Франчайзинг представляет собой «льготный» вид предпринимательства. В его основе лежит продажа франшиз, т.е. предложений о приобретении прав на ведение бизнеса в апробированном успешном формате за определенное вознаграждение. Привлекательность таких франшиз на практике определяют:

- простота реализации бизнес-технологии (вместе с ней предоставляются полные руководства по ее внедрению; осуществляется поддержка со стороны продавца);

- гарантия эффективности бизнес-идеи (бизнес-форматы поддаются тиражированию; успешность их апробации в течение длительного срока).

Франчайзинговые отношения в России регламентируются договором коммерческой концессии. В соответствии с ГК РФ франчайзи (покупателю франшизы) предоставляется комплекс исключительных прав: 1) право на фирменное наименование, коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию; 2) права на товарный знак, знак обслуживания и др.

Организация сбыта (продаж) за рубежом на принципах франчайзинга является одной из главных движущих сил развития торговли. Федеральная служба государственной статистики РФ не ведет специального учета торговых организаций, работающих на основе коммерческой концессии. Однако существуют все основания полагать, что число таких организаций постоянно возрастает. Объективные предпосылки для этого создают следующие факторы. Во-первых, государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в РФ предусматривает широкую реализацию франчайзинговых программ. Во-вторых, франчайзинговая составляющая является обязательным элементом политики развития многих российских торговых сетей. В-третьих, объективные условия для франчайзингового движения в РФ создает отсутствие культурных барьеров. В-четвертых, предприятия, которые покупают франшизы, банки охотно кредитуют. В-пятых, формирование франчайзинговых сбытовых сетей позволяет франчайзеру извлекать выгоду за счет экономии на масштабах производства. Кроме того, он может извлекать такую выгоду за счет реализации лизинговых программ, направленных на поддержку развития франчайзи.

Однако на пути организации эксклюзивной дистрибьюции на принципах франчайзинга существует ряд препятствий:

- перечень товаров, которые могут стать объектом такого физического распределения, ограничен;

- управление репутационным риском во франчайзинговых сетях связано со значительными затратами;

- конфликты между франчайзером и франчайзи не исключают потери контроля за сбытом товаров на определенных территориях;

- организация логистической поддержки франчайзи требует поиска оптимальных решений и внедрения специализированных логистических информационных систем.

УДК 339.187

Р.Р. ЗубайдуллинСанкт-Петербургский государственный
экономический университет

ИСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СБЫТА ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРИНЦИПАХ ДИСТРИБЬЮЦИИ

Развитие отечественной промышленности актуализирует задачу организации сбыта производственными предприятиями на принципах логистики и управления цепями поставок. Перспективным ее решением следует считать построение дистрибьюторских сетей. Однако для этого требуется, прежде всего, детальное понимание международной практики реализации подобной стратегии распределения готовой продукции.

Характер взаимоотношений между сторонами дистрибьюторского договора определяется на основе формулирования следующих обязанностей: 1) поставщик должен поставлять товар, а дистрибьютор его покупать на основе отдельных контрактов купли-продажи, заключаемых во исполнение дистрибьюторского соглашения; 2) дистрибьютор должен покупать товары и продавать их третьим лицам от своего имени и за свой счет; 3) дистрибьютор должен представлять интересы поставщика и любым способом оказывает ему содействие, а поставщик должен оказывать помощь дистрибьютору при осуществлении им своей деятельности; 4) стороны не должны вступать в конкуренцию между собой; 5) стороны при исполнении обязательств по соглашению должны действовать добросовестно и честно. Территория, на которой дистрибьютору предоставляется право продажи товаров поставщика, обозначается указанием либо политической единицы (государства), либо ее административных районов. Дистрибьютор не имеет права без письменного разрешения поставщика продавать товары за пределы договорной территории. Если поставщик решит сбывать другие свои товары на этой территории, он обязан сообщить о своих намерениях дистрибьютору и предоставить ему право заняться их продажей. Предоставленные дистрибьютору права на продажу могут быть: 1) простым; 2) исключительным; 3) исключительным с ограничениями. Поставщик в первом случае оставляет за собой право продавать на договорной территории товары самостоятельно и через других посредников. Во втором случае поставщик обязуется на договорной территории продавать определенные товары только через данного дистрибьютора. Это может сопровождаться обязательством поставщика запретить отечественным, а также иностранным покупателям продавать данные товары прямо или косвенно на договорной территории. Третий случай предусматривает обязательство поставщика направлять дистрибьютору предложения, которые ему поступают, непосредственно от потребителей,

находящихся на его подконтрольной территории. Отсутствие этого пункта в дистрибьюторских договорах часто приводит к конфликтам между его сторонами, так как поставщик, удовлетворяя запросы потребителей, дислоцированных на территории дистрибьютора, по сути, становится ему конкурентом. Одной из обязанностей дистрибьютора является формирование и поддержание сети продаж. Выполнение этого условия связано с решением такой логистической задачи как построение сети складов.

Чтобы стимулировать закупки дистрибьютором товаров, в соглашение обычно вносится оговорка о минимальном обороте, т.е. о гарантированном минимуме продаж, которая может: 1) устанавливать минимальную сумму, на которую дистрибьютор обязуется закупить товары в течение обусловленного срока; 2) определять количество товаров с разбивкой по срокам поставки; 3) содержать указание о том, что дистрибьютор должен осуществлять продажи на такую сумму или количество, при которых его доля на рынке не будет ниже определенного процента. Такая оговорка корректируется ежегодно. Причем невыполнение требований, которые она содержит, как правило, влечет за собой расторжение дистрибьюторского контракта. Наличие подобной оговорки играет большую роль в повышении надежности планирования поставщиком, так как она в определенной степени снижает степень неопределенности спроса на его продукцию. Зона риска логистического планирования производителем сбыта своей продукции в этом случае смещается в сторону прогнозирования поставок дистрибьютору после прохождения им, в частности, точки минимума закупок товаров у производителя.

В дистрибьюторских договорах часто определяются нормы товарных запасов у дистрибьютора. Стандартной оговоркой здесь является требование к тому, чтобы такие запасы содержались в количестве не меньшем, чем необходимо для удовлетворения нормальных потребностей. С точки зрения логистики, это положение является одним из узких мест в дистрибьюции, так как оно не отражает правила канального управления товарными запасами. Ослабить эту ситуацию призван пункт дистрибьюторского договора, в соответствии с которым дистрибьютор должен проводить исследования рынка и периодически направлять поставщику соответствующие отчеты. В современных условиях поставщики стремятся повысить эффективность дистрибьюции за счет интегрированной стратегии управления товарными запасами в дистрибутивных цепях поставок.

Императивом организации физического распределения в каналах дистрибьюции, в первую очередь, выступает требование о получении необходимого дохода, величина которого определяется в бизнес-плане развития производственного предприятия.

УДК 659.1

А.А. Коновалова
Науч. руководитель: **Л.В. Войнова**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

РЕКЛАМА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Как известно, рынок Интернет-рекламы в России начал формироваться с 1998г. В настоящее время практически у каждого Интернет-пользователя есть своя страничка в той или иной социальной сети.

Социальная сеть (англ. *social network*) — социальная структура (математически — социальный граф), состоящая из группы узлов, которыми являются социальные объекты (люди или организации), и связей между ними (социальных взаимоотношений).

Само понятие «социальная сеть» включает некий круг знакомых человека и социальных связей между этими людьми. В исторические времена, когда отсутствовали современные телекоммуникации, они представляли собой обычные сети человеческих взаимоотношений. Пронизывая социальное пространство всем спектром "вертикальных" и "горизонтальных" связей, социальные сети аккумулируют значительный социальный капитал на основе доверия, взаимной поддержки, симпатий, предпочтений, участия в общих делах. Именно социальные сети составляют «живую ткань» общественной жизни и позволяют участникам эффективно взаимодействовать для достижения общих целей.

Проиллюстрировать этот феномен можно на примере эффекта малого мира в теории шести рукопожатий. Всего шесть рукопожатий отделяет вас от аборигена в Австралии, от знакомства с английской королевой, Биллом Гейтсом или Мадонной. Ее автор, Стэнли Милгрэм, доказал, что любые 2 человека на Земле знакомы друг с другом, образно говоря, через 6 рукопожатий.

Отличительной особенностью рекламы в социальных сетях является то, что часто она проводится не с целью просто привлечения какого-то числа пользователей (чего можно достичь при помощи контекстной, баннерной, тизерной рекламы), а с целью пиара, т. е. популяризации своего сайта, компании, товара, создании о нём положительного впечатления. Таким образом, реклама в социальных сетях позволяет, с одной стороны, достичь целей, которых нельзя достичь другими средствами, и, с другой стороны, охватить дополнительную аудиторию, которая может остаться в стороне при использовании других методов рекламы.

Объём рынка рекламы в социальных сетях неуклонно растёт. В 2007 году, по оценкам аналитической компании «eMarketer», он достиг отметки в 1,225 млрд долл. При составлении отчёта экспертами «eMarketer»

учитывались все виды рекламы, размещённой в социальных сетях, включая медийную, контекстную и видеорекламу, а также затраты на маркетинговые проекты, в которых маркетологи создают профили для своих товаров и брендов в социальных сетях.

В настоящее время наибольший интерес к социальным сетям проявляют компании таких секторов, как потребительские товары, производители спиртных напитков, автопроизводители, компании индустрии развлечений. Рост рекламы в социальных сетях ведёт к перетягиванию бюджетов. Столь популярные площадки для размещения рекламы, как поисковые сети, веб-сайты крупных газет и журналов, Интернет-СМИ, теперь вынуждены сокращать рекламные бюджеты.

Почему, имея такие огромные бюджеты и пользуясь огромной популярностью среди рекламодателей, реклама в социальных сетях продолжает оставаться малоэффективной? Для того, чтобы ответить на этот вопрос рассмотрим, каково основное предназначение социальных сетей.

Изначально социальные сети создавались только лишь как ресурсы, призванные упростить общение людей между ними, а уже потом начали обрастать огромным количеством разнообразной информацией. Именно разнообразие этой информации сделало из таких популярных социальных сетей как “Одноклассники”, “Контакт”, “mail.ru” и других, ресурсы очень широкой направленности. А как известно реклама на узкотематических сайтах дает гораздо больший эффект чем на порталах “все обо всем”.

Вторым немаловажным фактором является восприятие большинством пользователей социальных сетей ни как полноценных сайтов, на которых можно получить необходимую информацию, а как ресурсов, на которых можно приятно провести время, посмотрев видео, послушав любимую музыку, пообщавшись с друзьями и знакомыми. Безусловно, есть и та категория пользователей, которая использует социальные сети в своей деловой и профессиональной деятельности, но она продолжает оставаться ничтожно малой по сравнению с общим количеством пользователей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что реклама в социальных сетях продолжает оставаться малоэффективной по причине своего несоответствия целям посетителей. Именно по этой причине подавляющее большинство пользователей не замечают рекламных объявлений, а если и замечают, то игнорируют.

УДК 659.1

О.С. Крежевских
Науч. руководитель: **Л.В. Войнова**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РЕКЛАМЫ

Общеизвестно, что развитие производственных и социальных отношений уже в древних цивилизациях вызывало необходимость передачи информации, предназначенной группам людей.

Протореклама явилась первичной интегрированной формой, которая объединяет первичные формы коммуникационных средств, получивших по истечении определенного времени свое самостоятельное развитие.

Прообразом современной печатной рекламы выступали наскальные надписи, древние варианты «граффити», папирусы и берестяные грамоты, подчас содержащие элементы коммерческой и политической рекламной информации. В результате археологических раскопок в Помпеях, погибших в 79 году до нашей эры, было обнаружено множество вывесок, включая вывески, выполненные красками по стенам и на специальных досках.

В античности профессиональными носителями рекламного слова стали городские глашатаи. Именно в ходе их деятельности вырабатывались устойчивые образцы рекламных текстов, формировалась их типологическая структура. Перетекание в рекламную сферу устных объявлений происходит тогда, когда исходная сигнальная функция сообщения концентрирует в себе элементы экспрессии (эмоциональной выразительности) и суггестии (внушения).

С формированием письменной коммуникации культурологи связывают вторую информационную революцию. Древнейшие письменные тексты найдены при раскопках в городе Шумере (Вавилонии). Они относятся приблизительно к 3700 году до н. э. Найденные археологами собственно рекламные письменные тексты датированы более поздними периодами. Это, в первую очередь, стихийные автографы, оставленные простыми жителями античных городов на стенах домов, храмов, портиков и пр. В античности формой распространения письменных объявлений были также папирус, восковые таблички.

Еще более высокую степень профессионализации в письменной рекламе обнаруживает такой специфический феномен античности, как альбум. В римскую эпоху явление *album* — представляло собой участки на городских стенах, на просторных частях домов, которые были выбелены белой краской или известкой, с тем, чтобы на них писались текущие объявления.

Начиная с XI века можно говорить о новой стадии урбанистической культуры. Если в период раннего средневековья традиционные коммерческие «съезды» — ярмарки возникали преимущественно в окрестностях крупного почитаемого монастыря, то теперь они чаще ориентируются на окрепшие городские центры. Естественным результатом такого наращивания товарооборота является бурное развитие ярмарочного фольклора.

Не менее популярны в XI-XII веках рыцарские турниры. То, что в городах осуществляли глашатаи, для рыцарей-феодалов исполняли герольды. Герольды обеспечивали ритуально разработанный порядок рыцарского единоборства и были ответственны за соблюдение сложной внутрисословной иерархии при комплектовании групп состязающихся.

Образцы изобразительной рекламы XI-XIV веков доступны нам в вариантах цеховой геральдики, торговой и производственной эмблематики, широкого распространения народных гравюр.

Самый большой прорыв в сфере массовых коммуникаций ознаменовался техническим переворотом. Изобретение печатного станка с подвижными, сменными литерами немецким дворянином Иоганном Гутенбергом (1445 г.) оказало огромное влияние на развитие западно-европейской цивилизации.

Книгопечатание явилось важнейшей предпосылкой формирования нового средства коммерческих коммуникаций — печатной рекламы.

В ближайшее десятилетие после начала печатного тиражирования печатный «летучий листок» становится излюбленным жанром коммерческой и политической рекламы. Первая рекламная иллюстрация в газете появилась еще в 1680 году. Публикацию крупноформатных иллюстраций на темы рекламы открыл журнал «Фермер» в 1774 году.

После завоевания независимости новое государство Северо-американского континента очень быстро стало наверстывать отставание от своей бывшей метрополии — Англии в самых различных сферах производства и культуры, в том числе и в рекламном деле. Немецкий журналист произвел протосоциологический эксперимент: он решил замерить количественный аспект рекламной экспансии в течение нескольких световых дней, проведя с этой целью на улицах Нью-Йорка тридцать часов. За данный период ему вручили «из рук в руки» около 400 рекламных произведений. Среди них насчитывалось: 256 — летучих листков; 23 — крупноформатных изображения плакатного типа; 98 — малоформатных карточек; 15 — брошюр типа проспектов; 8 — рекламных сувениров.

Итак, реклама прошла долгий и сложный путь своей эволюции. Начав свою историю еще в Древнем мире, реклама все время удовлетворяла специфические потребности человека в общественных коммерческих коммуникациях.

УДК 339.5

Ма КайСанкт-Петербургский государственный
экономический университет

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РИСКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ С ЗАРУБЕЖНЫМИ НЕЗАВИСИМЫМИ ТОРГОВЫМИ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ

Выход предприятий автомобильной промышленности на зарубежные рынки сбыта является одной из главных стратегических задач. Чтобы ее решить, необходимо, в первую очередь, разработать концепцию построения дилерской сети. На практике в этом случае дилерами, как правило, являются независимые торговые представители, поэтому в обосновании данной концепции особый акцент требуется делать на следующих вопросах: 1) определение приоритетных сервисных зон (территорий дислокации автомобильных дилеров); 2) разработка стратегии физического распределения с учетом специфики установления квот на продажи автомобилей дилерам и формирования на их складах запасов запасных частей; 3) разработка договора с дилером с учетом местного законодательства; 4) оценка профессиональной квалификации независимых торговых представителей и заключение с ними дилерских договоров.

Главной целью независимых торговых представителей является получение прибыли от продаж. Поэтому для производителей, которые впервые выходят на новые рынки, а осведомленность местных потребителей о положительных качествах его продукции крайне низка, очень важно убедить таких торговых посредников в том, что его коммерческие предложения будут для них выгодны. Сложность достижения такой цели на практике определяется, по крайней мере, тремя факторами. Во-первых, эти посредники, как правило, имеют опыт работы на рынке и прекрасно разбираются в технических характеристиках автомобилей, поэтому им необходимо предоставлять весомые аргументы. Во-вторых, маркетинговая практика продвижения промышленных товаров на рынок, в том числе автомобилей, как правило, основывается на тактике, в соответствии с которой акцент делается на видимых преимуществах товаров, тогда как невидимые их недостатки скрываются. К числу последних, в частности, относятся низкая надежность отдельных деталей автомобилей и высокие затраты на их послегарантийное обслуживание. Типовой реакцией независимых торговых представителей на такую тактику является отсрочка принятия ими решений о закупке промышленных товаров. В-третьих, промышленные маркетологи в целях усиления рекламных эффектов делают ставку на информирование о специфических положительных потребительских свойствах промышленного товара, не принимая во

внимание тот расчет, что потребители (дилеры) могут потребовать от представителя производителя подтвердить данный факт экспериментально.

Производитель в организации продаж своей продукции не обязательно может использовать потенциал независимых торговых представителей, в частности, не исключается вариант формирования сбытовой филиальной сети. Однако существует ряд причин, чтобы отдать предпочтение первому варианту физического распределения:

- 1) отсутствие свободных средств для открытия филиалов;
- 2) организация продаж предполагает знание специфики местного рынка и наличие полезных связей;
- 3) организация продажи автомобилей под одним товарным знаком может быть невыгодна;
- 4) необходимо быстро выйти на новый рынок;
- 5) в сбытовых филиалах сложно удержать лучших менеджеров по продажам.

В качестве отдельной такой причины следует выделить сложность восприятия зарубежной культуры и интеграции в местные кластеры.

Определение территорий дислокации автомобильных дилеров обычно производится исходя из степени концентрации потенциальных потребителей в городах и на принципах городского районирования. Причем за организацию дилером продаж за пределами выделенной ему территории он наказывается штрафами. Установление квот на продажи автомобилей дилерам осуществляется, в первую очередь, с учетом безубыточности продаж для производителя. Одной из отличительных черт типового договора с дилером следует считать наличие пункта, в соответствии с которым производитель (его представитель) имеет полное право осуществлять проверку дилерского склада.

Следует различать следующие логистические риски взаимодействия производителей с зарубежными независимыми торговыми представителями (дилерами): 1) вероятность разрыва с ними договорных отношений; 2) неэффективная организация дилерами послепродажного обслуживания; 3) ошибки в установлении дилерами текущего уровня запасов запасных частей; 4) ошибки в планировании дилерами закупок автомобилей у производителей; 5) риск возникновения логистических конфликтов с дилерами.

УДК 338.439.5

А.В. МатяшСанкт-Петербургский государственный
экономический университет

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРОЛЛИНГА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

Розничная торговля в РФ сегодня является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей (рис.1). Причем более 20 % ее оборота приходится на торговые сети.

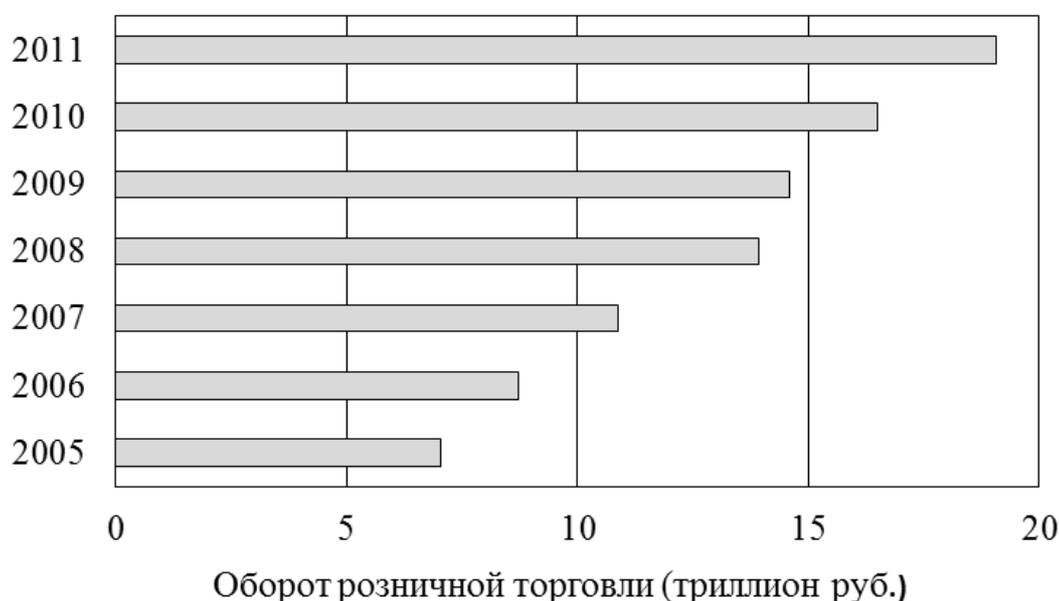


Рис.1. Динамика роста оборота розничной торговли в РФ

Существуют все основания полагать, что такие структуры в будущем укрепят свои позиции на рынке услуг розничной торговли. В пользу этого вывода свидетельствует, по крайней мере, три фактора. Во-первых, территориальная концентрация таких сетей крайне неоднородна. Во-вторых, такие торговые структуры в условиях ценовой конкуренции на рынке услуг розничной торговли обладают высокой жизнеспособностью. В-третьих, формирование национальной транспортно-логистической системы сегодня является приоритетной государственной задачей, решение которой должно обеспечить должное покрытие территории РФ товаропроводящей сетью и, соответственно, способствовать выходу сетей предприятий розничной торговли в новые регионы. Эти обстоятельства не остаются незамеченными зарубежными торговыми сетями, внимание которых к внутреннему рынку РФ после ее вступления в ВТО усилилось. Чтобы в этой ситуации отечественным сетям предприятий розничной торговли сохранить и

упрочить свои рыночные позиции, необходимы адекватные действия, в частности, не только оптимизация их логистических систем, но и внедрение передовых логистических информационных технологий. Потребность в последнем шаге диктуется, прежде всего, ростом роли информационного обеспечения в организации контроллинга логистической деятельности торговых сетей.

Сложность такого контроллинга на практике определяется достаточно большой широтой товарного ассортимента, предлагаемого в сетевых магазинах. Величина этого показателя еще не достигла предкризисного уровня, так как последствия мирового финансового кризиса 2008 года все еще дают о себе знать. Следует разделять задачи организации логистического контроллинга в розничной торговле и автоматизации логистических и транспортно-складских процессов, хотя определенная взаимосвязь между ними все же наблюдается. В частности, очевидно, что перемещение товаров через контрольно-кассовые узлы, которое осуществляется вручную, является узким местом во внутрифирменных цепях поставок в сетевых магазинах. Причем наблюдение за таким перемещением в этих точках представляет собой одно из направлений контроллинга логистической деятельности торговых сетей.

Глобальной целью такого контроллинга выступает создание объективных условий для эффективной координации логистических процессов в торговых сетях. Решение последней задачи предусматривает обеспечение баланса в системе частных функциональных циклов логистики, которые, как известно, составляют операционный каркас интегрированной логистической системы торговых сетей. Особое значение в последнем контексте имеет мониторинг логистической деятельности в сфере товароснабжения сетевых магазинов и интенсивности отбора в них покупателями товара. Последний вопрос тесно связан с управлением складскими остатками, которые находятся на балансе в магазинах. Причем одним из управленческих решений логистического характера здесь является перераспределение таких остатков между сетевыми магазинами.

По мере восстановления отечественной экономики после кризиса 2008 года управление товарным ассортиментом в розничной торговле становится все более сложной задачей, неоптимальные решения которой негативно отражаются на текущем уровне запасов товаров в сетевых магазинах. Безусловно, причиной такой ошибки является сложность обеспечения необходимой точности прогноза продаж в кратко- и долгосрочном периоде. Однако более очевидными причинами данного обстоятельства служат: 1) отсутствие должного контроллинга за интенсивностью отбора товаров в магазинах покупателями; 2) недооценка необходимости ситуативного оценивания перспектив продаж работниками (менеджерами по продажам) предприятия розничной торговли; 3) не учет изменения культуры потребления покупателей; 4) излишняя децентрализация управления товарными запасами; 5) нерациональное информационное обеспечение организации контроллинга логистической деятельности торговых сетей;

б) ограниченное использование передовых информационных технологий.

Таким образом, в условиях глобализации, которая размывает границы национальных экономик и открывает вход на их внутренние рынки для зарубежных торговых сетей, отечественные подобные структуры должны предпринять превентивные меры по реорганизации своих логистических информационных систем.

УДК 658.21

А.В. Терешкин
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В мировой практике аутсорсинг как способ организации производства давно признан средством повышения эффективности работы компании. Наличие у компании долгосрочной аутсорсинговой стратегии является, по мнению ведущих аналитических агентств, необходимым условием успешного развития конкурентного бизнеса и его адаптации к стремительно меняющимся рыночным условиям.

В литературе существует множество разнообразных толкований этого понятия, поэтому выяснение сути и значения аутсорсинга можно осуществить на основе сопоставления следующих известных утверждений относительно формулировок его определений:

- аутсорсинг (в оригинале «аутсортинг - от англ. outsourcing») – использование внешней организации (поставщика) для обработки банковских и других финансовых данных при осуществлении коммерческих операций;
- дезинтеграция и аутсорсинг предполагают отказ от самостоятельного исполнения ряда функций за счет передачи их поставщикам товаров и услуг и другим партнерам;
- если фирма приобретает из внешних источников те материалы, комплектующие изделия и услуги, которые сначала производились самой фирмой, то используют термин - аутсорсинг, то есть размещение производства комплектующих, услуг и прочего в сторонних организациях. В отечественной практике и литературе этому термину примерно соответствует термин «кооперация», «поставки по кооперации», однако понятие аутсорсинга значительно шире, так как распространяется на услуги и готовый продукт. Аутсорсинг позволяет фирме сконцентрироваться на основных для нее видах деятельности. Таким образом, компания может создать конкурентное

преимущество за счет уменьшения затрат. В компании координация деятельности по аутсорсингу обычно входит в функцию управления материальными потоками. Термины «управление материальными потоками» и «логистика» часто используют как синонимы. Под этими терминами понимают осуществление тех функций управления, которые поддерживают движение материального потока от закупок и внутреннего контроля производимых материалов до планирования и контроля незавершенного производства и далее до продажи, отгрузки и распределения конечного продукта;

- логистический аутсорсинг – это метод оптимизации деятельности организации за счет сосредоточения ресурсов на основном предмете и передачи непрофильных функций и корпоративных ролей внешним специализированным компаниям. Чаще всего аутсорсинг имеет место, когда организация передает право владения бизнес-процессом внешнему исполнителю. Механизм действия аутсорсинга отличается от обычной распределительной логистики тем, что заказчик формулирует задачи, стоящие перед поставщиком услуг, не конкретизируя способ решения этих задач, так что выбор рационального образа действий целиком и полностью лежит на исполнителе (как, впрочем, и ответственность за достижение требуемого результата);

- аутсорсинг - выполнение части функций по управлению организацией сторонними специалистами;

- аргументы в пользу привлечения субподрядчиков (аутсорсинга) прямо противоположны причинам использования внутренних ресурсов («жесткой» вертикальной интеграции);

- аутсорсинг (out - внешний, source - источник) - способ оптимизации деятельности предприятий за счет концентрации усилий на основном предмете деятельности и передачи непрофильных функций, вспомогательных, поддерживающих или сопутствующих процессов, необходимых для работы предприятия, внешним специализированным организациям. Под понятие «аутсорсинг» не подпадают одноразовые работы, выполняемые подрядчиком по контрактам и субконтрактам, а также по гражданско-правовым договорам с отдельными гражданами.

С конца XX века аутсорсинг стал проникать и в Россию. Все больше и больше предприятий в Российской Федерации применяют в своей практике аутсорсинговые схемы, планируют аутсорсинг таких услуг, как организация инфраструктуры офиса, питания, технической эксплуатации здания, управления административно-вспомогательными услугами, службой приема посетителей, обработкой и доставкой корреспонденции, охраной, причем еще на стадии проекта будущего офиса.

Форма управления с помощью аутсорсинга становится все более и более популярной. Четко закрепился на рынке услуг аутсорсинг: IT и программного сервиса; бухгалтерского учета; маркетинга; кадрового менеджмента; логистики; внедрения проектов; документооборота и так далее.

По данным анкетного опроса, проведенного Агентством профессионального сервиса (г. Москва), причины, по которым руководители предприятий выбрали аутсорсинг, таковы (% к числу опрошенных):

- сокращение затрат на операции - 35;
- улучшение использования капитала - 6;
- ускорение роста доходов - 7;
- улучшение качества обслуживания клиентов - 17;
- сосредоточение на основных направлениях деятельности - 31;
- другое - 4.

Таким образом, можно кратко сформулировать преимущества аутсорсинга, которыми руководствуются компании, выбирая аутсорсинг как стратегию менеджмента: сокращение операционных расходов, концентрация на основной деятельности, создание переменной структуры затрат, доступ к передовым технологиям и знаниям, увеличение скорости выхода компании на рынок продуктов или услуг, улучшение качества предоставляемых услуг, переложение части риска на другую компанию. Интерес к аутсорсингу как к бизнес-модели объясняется, прежде всего, экономическими мотивами. Передавая выполнение задачи или функции сервисной компании, заказчик имеет возможность контролировать результат.

УДК 659.1

А.Г. Царева
Науч. руководитель: **Л.В. Войнова**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РЕКЛАМЫ В РОССИИ

Слово «реклама» произошло от латинского «reclamare», что означает: «кричать».

Как известно, в русской культуре оригинальный арсенал средств эмоционального и идеологического характера, взаимодействие которых необходимо для рекламной деятельности, складывался постепенно, начиная с раннего «русского средневековья». Как термин, определяющий конкретный вид деятельности, а именно рекламную деятельность, он появился во второй половине XVIII в. Реклама в России имела 4 этапа развития: протореклама, дореволюционная отечественная реклама, реклама в советский период, современная реклама. Рассмотрим каждый из этапов подробнее.

Протореклама. Культурно-исторические особенности Российского государства оказали существенное влияние на процессы рекламирования в его пределах. О связанных с торговлей рекламных процессах в древней Руси

можно судить только по косвенным данным. Среди них — найденные археологами в местах наиболее оживленных торговых перевалочных пунктов свинцовые пломбы, помеченные различными символами. Конфигурация некоторых из них напоминает символику, которой пользовались поднепровские князья.

Дореволюционная отечественная реклама. Уже во времена Киевской Руси в X-XI вв. купцы прибегали к услугам профессиональных глашатаев-зазывал. Их мастерство было настолько высоким, а традиции ремесла настолько сильными, что специалисты-культурологи считают зазывы-выкрики частью художественного фольклора. При этом выделены такие их виды, как заклички, поговорки, речитативные многострофные уговоры и др. Зачастую функции зазывалы не ограничивались словесным воздействием. Прохожих нередко попросту затаскивали в торговые лавки. Причем эта практика продолжалась достаточно долго, до начала XX века.

Значительную роль в распространении разнообразной информации среди простых людей в XVIII - XIX вв. играли народные картинки – лубки. Лубки представляли собой рисунки, нанесенные на бумагу (картон) посредством ксилографии и затем раскрашенные, иногда вручную. Так, например, «лубочная» реклама широко использовалась во времена Петра I (1672-1725) в широкомасштабной кампании по популяризации табака. Эволюция печатной рекламы в России во второй половине XVIII – первой половине XIX вв. мало отличалась от западноевропейской. К концу XIX столетия вручение покупателям бесплатных календарей, листовок, прейскурантов становится распространенным явлением. Первый номер российской печатной газеты вышел 2 января 1703 года. Газета называлась «Ведомости о военных и иных делах, достойных знания и памяти, случившихся в Московском государстве и в иных окрестных странах». Первое объявление коммерческого характера было приложено к 12-му номеру «Ведомостей» от 31 мая 1770 года. К началу XX века реклама в прессе была уже достаточно высокоразвитой сферой рекламного бизнеса. Качественный уровень подачи объявлений был также довольно высок с точки зрения формы, так и содержания. В 1878 году в России организовывается первое рекламное агентство Л. Метцля. Именно основателю этой конторы принадлежит знаменитая фраза: «Объявление есть двигатель торговли».

Реклама в советский период. Несколько лет реклама полностью сводилась к одному своему политическому типу. Советская власть использовала ее в целях собственной популяризации, мобилизации населения в Красную армию, поднятия морального духа армии, сбора средств и пожертвований и др. После окончания гражданской войны и перехода к новой экономической политике (НЭП) в стране вновь возрождается торговая реклама. В 1922 году при газете «Экономическая жизнь» была создана государственная контора объявлений «Двигатель». Это агентство призвано было координировать всю рекламу промышленных товаров для сельских жителей. В условиях товарного дефицита того времени и отсутствия у

потребителей должного выбора, количество рекламных материалов было низким. Текстовая реклама приобретает в большинстве случаев форму призывов: «Покупайте лотереи ОСОАВИАХИМА», «Пейте «Советское шампанское»!», «Летайте самолетами «Аэрофлота»!», «Храните деньги в сберегательных кассах» и т.п. Кардинальные сдвиги в рекламной деятельности были вызваны «перестройкой», начавшейся в СССР в 1985 году. В этих условиях появилась острая необходимость использования, кроме рекламы, других средств коммерческих коммуникаций. Резко возросла выставочная активность. Прошли первые успешные кампании «Паблик рилейшнз».

Современная реклама. Реклама – это мощнейший инструмент, имеющий огромное влияние на общество. В настоящее время она представляет собой особый социальный институт, формирующий вкус, стереотипы поведения, создающий новые традиции, разрушающий или созидаящий нравственный мир человека. Реклама помогает потенциальным покупателям более осознанно совершать свои покупки, информируя о качестве, цене, способах применения и других фактах, которые они хотят знать заранее, прежде чем сделать выбор.

УДК 658.1

М.А. Ченцова

Науч. руководитель: **Т.М. Конопляник**
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

СКИДКА КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА

На сегодняшний день скидка является одним из основных катализаторов продаж. Уже трудно представить отсутствие скидок в торговой деятельности. Крупные торговые сети привлекают клиентов большим количеством скидок и проводимых рекламных акций.

Скидка - уменьшение базовой (начальной) цены товара (услуги), подлежащего продаже в соответствии с заключенными контрактами. Этот бонус является инструментом стимулирования отдельных групп потребителей или в определенный период времени.

Можно выделить следующие цели предоставления скидок:

1. Увеличение объема продаж (скидки за количество).
2. Регулирование распределение закупок во времени (временные скидки).
3. Укрепление связи с клиентами (скидки за «верность»).
4. Увеличение преимуществ от рационализации производства и сбыта.
5. Предпочтительное обслуживание покупателей.
6. Более выгодное предложение товаров.
7. Дифференциация цен.

Сумма скидки в зависимости от ее классификации, номенклатуры товара, взаимодействий с покупателем или условий поставки обычно варьируется от 3 % до 30 %. В настоящее время в международной практике насчитывается более 20 видов снижения установленной в договоре цены.

В различных источниках скидки классифицируются по различным критериям. Исходя из цели их предоставления, выделяют функциональные, специальные, временные, скидки за количество и постоянным покупателям. В зависимости от подразделения, отвечающего за бонус или акцию, скидки классифицируются на логистическую, сбытовую, маркетинговую.

Однако все скидки можно разделить на тактические и плановые. Плановые включаются в статью накладных расходов и обычно достаточно завуалированы, чтобы их можно было увидеть. Тактические скидки преследуют такую цель, как стимулирование спроса, и информация о них доводится до потребителя.

При разработке ценовой политики в области применения товарных бонусов необходимо придерживаться некоторых позиций:

1. Использование скидок должно приносить положительный эффект, который может заключаться в увеличении спроса, количества потребителей или в другом факторе.

2. Бонус должен быть одинаково выгоден как для продавца, так и для покупателя.

3. Изначально цена на товар должна быть достаточно высокой, чтобы ее снижение не привело к появлению убытков.

4. Изучение сегмента рынка, которому предоставляется скидка, для рационализации и правильного расчета суммы скидки и ее вида.

Раздел 4

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ И УЧЁТА

УДК 336.648

А.В. Быль

Науч. руководитель: **С. В. Сплошнов**
Полесский государственный университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Приоритетными задачами на современном этапе для Республики Беларусь являются обеспечения экономического роста страны, поддержание конкурентоспособности отечественных производителей как на внутреннем, так и на внешнем рынке, что вызывает необходимость поиска дополнительных источников финансирования предприятий. Одновременно с этим высокий удельный вес предприятий, испытывающих постоянные финансовые трудности, не позволяет осуществлять расширенное воспроизводство и сдерживает техническую модернизацию. Тем не менее, приток прямых иностранных инвестиций в страну постоянно снижается. В сложившихся условиях основным источником финансирования производственно-хозяйственной деятельности предприятий становятся банковские кредиты. Однако в настоящее время важной является проблема повышения эффективности распределения и использования кредитных ресурсов, предоставляемых банками субъектам хозяйствования.

На 01.12.2012 суммарная кредиторская задолженность субъектов хозяйствования превысила чистую прибыль, полученную за 11 месяцев в 2,9 раза. Задолженность по кредитам банков по сравнению с 01.12.2012 увеличилась 1,4 раза. На ее долю приходилось 46,1 % всей суммарной кредиторской задолженности предприятий. Просроченная кредиторская задолженность на 01.12.2012 выросла в 1,4 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом просроченную кредиторскую задолженность имели 60 % организаций. На долю просроченной задолженности по банковским кредитам приходилось 0,43 % общей задолженности. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в условиях роста кредитования экономики и достаточно сложного экономического положения субъектов хозяйствования актуальной с точки зрения предприятий становится проблема получения кредитных ресурсов банков и их рациональное использование. В свою очередь, банки сталкиваются с проблемой роста просроченной задолженности. Кроме этого банки не всегда располагают необходимой и достоверной информацией для принятия целесообразных решений о кредитовании клиента и адекватной оценки

принимаемого банками кредитного риска, что зачастую приводит либо к потерям прибыли банком, либо к необоснованному завышению процентных ставок по кредитам.

Для того чтобы принять правильное решение в отношении кредитования того или иного субъекта хозяйствования и правильно оценить кредитный риск, в банке должна быть разработана эффективная оценка кредитоспособности клиента. Согласно нормам Базельского комитета, оценка кредитоспособности предприятия-кредитополучателя должна содержать всю важную информацию о его деятельности, включающую анализ как количественных, так и качественных показателей деятельности. Наиболее известным вариантом методики качественного анализа кредитоспособности кредитополучателя в зарубежной практике является система «5С»: Character (характер), Capacity (возможности), Capital (капитал), Collateral (обеспечение), Conditions (условия). Используя как основу данную методику, можно сформулировать алгоритм комплексного анализа кредитоспособности клиента.

Учитывая то, что недостаточность сведений о партнере, доступных при заключении сделки, ведет к неэффективности распределения кредитных ресурсов, в первую очередь необходимо проанализировать кредитную историю клиента по таким показателям как длительность взаимного сотрудничества; характер и интенсивность взаимоотношений банка с клиентом; погашение ранее выданных кредитов.

Далее должен проводиться анализ финансовой устойчивости клиента на основе анализа оптимального количества коэффициентов, адекватно характеризующих финансовое состояние кредитополучателя и не усложняющих сам процесс анализа. При этом немаловажным является анализ денежного потока, объективно характеризующего возможности погашения кредита кредитополучателем.

На третьем этапе проводится оценка внешней среды функционирования клиента на основе полученной при проведении SWOT-анализа исчерпывающей информации о сферах его деятельности, секторах рынка, географическом положении, видах продукции (услуг), спросе на нее, объеме продаж, доходности активов и о его клиентах.

На четвертом этапе целесообразно проводить анализ уровня управления предприятием по следующим направлениям: опыт работы руководителей в сфере бизнеса клиента; качество управления; успешность управления; репутация менеджеров.

Пятый этап предусматривает оценку качества обеспечения кредита по таким показателям как достаточность, рыночная стоимость и ликвидность, что позволит скорректировать и уточнить предварительную оценку кредитоспособности кредитополучателя, так как наличие обеспечения в условиях неопределенности является определяющим моментом для принятия банком положительного решения о выдаче кредита.

Таким образом, построение методики комплексной оценки кредитоспособности клиента на основе предложенного алгоритма позволит

значительно улучшить процесс кредитования и повысить эффективность распределения кредитных ресурсов и, кроме этого, будет способствовать более рациональному их использованию кредитополучателями.

УДК 657.631

Д.В. Варзина
Науч. руководитель: **И.Н. Львова**
Санкт-Петербургский
инженерно-экономический университет

МЕСТО ПОЯСНЕНИЙ В СОСТАВЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

Бухгалтерская финансовая отчетность организации служит ее «визитной карточкой», по которой судят о состоянии дел, происходящих в данной организации. Согласно ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» цель финансовой отчетности состоит в представлении информации о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении организации, полезной широкому кругу пользователей при принятии экономических решений. Чтобы эта информация была наиболее полной, объективной и ясной, составители бухгалтерской отчетности применяют такую форму, как пояснения (в РСБУ) или примечания (в МСФО) к бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Пояснения к бухгалтерской отчетности обеспечивают пользователей дополнительными данными, которые нецелесообразно включать в бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках (п. 24 ПБУ 4/99). Они используются, чтобы помочь пользователям финансовой отчетности понять некоторые более сложные элементы и считаются неотъемлемой частью финансовой отчетности.

В связи с реформированием бухгалтерского учета в Российской Федерации перед большинством крупных российских организаций встает вопрос о применении МСФО в ведении бухгалтерского учета и составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности. Законодательной основой принятия МСФО в России стал Федеральный закон от 27.07.10 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности». Однако значение введения МСФО в России не ограничивается одной лишь сферой применения Закона о консолидированной финансовой отчетности. Это событие самым тесным образом связано с применением российских стандартов бухгалтерского учета в отношении бухгалтерской отчетности любой организации.

На пути сближения с МСФО многие российские ПБУ претерпели изменения, что привело к разрыву между требованиями нормативных правовых актов и их практическим воплощением. Чтобы минимизировать

этот разрыв, в положения по бухгалтерскому учету были внесены последние изменения, которые были нацелены не столько на установление новых правил, сколько на уточнение уже существующих.

Значительным событием в процессе реформирования бухгалтерского учета и отчетности в РФ стало введение в соответствии с приказом Минфина России от 2.07.10 № 66н новых форм бухгалтерской отчетности. Форма № 5 «Приложения к бухгалтерскому балансу» отменена, и вся ее смысловая нагрузка полностью легла на новую форму под названием «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках». Пример оформления табличной ее части приведен в приложении к Приказу №66н, там же прописано требование о необходимости ссылок на пояснения к статьям бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Это требование должно применяться и в бухгалтерской отчетности, составленной в соответствии с МСФО.

Так как многие крупные организации в России в связи с переходом на МСФО вынуждены составлять или корректировать свою отчетность в соответствии с международными требованиями, важно рассмотреть сходства и различия составления пояснений к бухгалтерской отчетности по РСБУ и по МСФО.

И в РСБУ, и в МСФО пояснения (примечания) предназначены для представления информации об учетной политике организации, обеспечения дополнительными сведениями, не включенными в бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках и их раскрытия. В п.105 МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» даны рекомендации в отношении порядка представления примечаний к финансовой отчетности. В РСБУ не указан четкий порядок представления пояснений, но в ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» содержатся данные о той информации, которую следует указать в пояснениях к бухгалтерской отчетности. Следуя указаниям МСФО 1, предприятие должно делать перекрестную ссылку на информацию в примечаниях, относящуюся к каждой статье, представленной в отчетах. В соответствии с приказом Минфина № 66н организации, применяющие РСБУ, также должны указывать ссылки в отчетах на пояснения к бухгалтерской отчетности.

Такая форма бухгалтерской отчетности, как пояснения (в РСБУ) или примечания (в МСФО) является важной составляющей бухгалтерской отчетности для всех пользователей, в частности для инвесторов. В ней может быть приведена оценка деловой активности организации, степень выполнения плана, обеспечение заданных темпов роста, уровень эффективности использования ресурсов организации. В связи с внедрением в российский бухгалтерский учет МСФО содержание пояснений, составленных на основе РСБУ, могут не иметь больших различий с примечаниями, составленными в соответствии с МСФО.

УДК 336.17.6

Н.А. Виноградова
Науч. руководитель: **Т.В. Шмулевич**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЕКСЕЛЬНОГО РЫНКА В РОССИИ

Современное состояние вексельного рынка в России оценивается неоднозначно. Существует ряд противоречий, мешающих его полноценному развитию. Рассмотрим некоторые из них.

С одной стороны, российское вексельное законодательство основано на Женевских вексельных конвенциях и соответствует нормам международного права. Однако в России практически полностью отсутствуют традиции делового вексельного оборота, в отличие от многих зарубежных стран, а сам вексельный рынок только начал возрождаться. Современные экономисты выделяют несколько путей решения этой проблемы.

Первый путь - заменить устаревшие Женевские конвенции в России нормативными актами, которые бы детализировали правовое регулирование вексельного обращения. Вслед за отказом от использования международной практики началось бы формирование собственной российской практики и обычаев вексельного оборота. А далее законодательное закрепление этих обычаев и выбор системы вексельного права. Такой путь развития вполне логичен, но потребуются десятилетия для создания обычаев делового оборота, что приведёт к росту спекуляций и злоупотреблений на вексельном рынке.

Второй путь – традиционный, именно по нему сейчас и развивается российский вексельный рынок. Действующее вексельное законодательство остаётся в силе с 1937 года. Постепенно происходит регламентация проблем вексельного оборота с помощью нормативных актов и инструкций, распоряжений и постановлений Правительства РФ, Минфина РФ, Банка России, ФКЦБ России. Данный путь недостаточно удовлетворяет потребностям российской экономики, не обеспечивает успешное правовое регулирование вексельного обращения. Также существует ряд противоречивых подзаконных актов, которые уже породили напряжение в вексельном обороте (в первую очередь в налогообложении векселей). Отсутствие жёстких регуляторов привело к заполнению рынка «дружескими», «бронзовыми» и фальшивыми векселями, так как действующее законодательство не устанавливает ограничений по выпуску векселей, а наоборот, облегчает уход от налоговых обязательств.

Третий путь – наиболее оптимальный и прогрессивный. Он подразумевает подготовку и проведение вексельной реформы. Целью реформы должны стать усиление защиты интересов векселедержателей, а также повышение ответственности всех обязанных по векселю лиц. Реформа должна опираться на разработанную Концепцию развития вексельного рынка, а также учитывать как внешние факторы (переключение денежных потоков в реальный сектор, проведение налоговой реформы, реструктуризацию предприятий в стране), так и внутренние факторы (рост объемов выпуска векселей и повышение доли корпоративных векселей, резкое увеличение необеспеченных «дружеских», «бронзовых» и фальшивых векселей, усложнение самого вексельного рынка, особенности бухучета и налогообложения операций с векселями — учет принятия, выбытия и нахождения на балансе организации векселей). Так, необходима конкретизация вопросов, касающихся векселей в учетной политике организации, а именно отражение дисконта, порядок распределения по видам деятельности НДС по общехозяйственным расходам. Реформа вексельного обращения в России может опираться на следующие принципы:

- сохранение вексельного законодательства на основе Женевских конвенций (с рядом оговорок);
- самодостаточность вексельного законодательства;
- нормы вексельного законодательства должны быть жестко привязаны к налоговому и валютному законодательству, а также регулировать вопросы, отсутствующие в регламенте вексельного права;
- вексельное законодательство должно адекватно отражать формирующиеся обычаи делового оборота, иначе получится система неработающих норм, которую все знают, но не выполняют;
- разрешение противоречий и неоднозначности как в самом законодательстве, так и противоречий российского бухгалтерского учета с МСФО.

В связи с этим данная реформа должна, в первую очередь, включать:

- внесение изменений в Гражданский кодекс РФ и Закон РФ «О банкротстве (несостоятельности) предприятий» о порядке удовлетворения требований кредиторов и выделении требований кредиторов по векселям в отдельную очередь;
- создание законодательной базы саморегулируемых организаций, объединяющих участников вексельного рынка;
- создание понятной, однозначной в своих трактовках системы бухгалтерского учета и налогообложения вексельных операций;
- реформа налоговой системы и унификация налогообложения доходов физических и юридических лиц по различным ценным бумагам;
- разработка и принятие свода вексельных нормативных документов (Вексельного кодекса).

Подводя итог, можно с уверенностью сказать, что проблемы вексельного рынка в России невозможно решить путём принятия отдельных

нормативных актов, нельзя пренебрегать экономической сутью векселя как средства неденежной формы расчёта, но и не допускать при этом незаконных махинаций на вексельном рынке.

Необходима, прежде всего, конкретика в налоговом законодательстве, однозначность в трактовке бухгалтерских нормативных документов и четкая разъяснительная работа в отношении особенностей бухгалтерского учета векселей.

Решением может стать создание правовой, организационной, информационной инфраструктуры цивилизованного вексельного оборота, которая невозможна без обучения специалистов, работников коммерческих структур, судей, руководителей государственных организаций, населения навыкам работы с векселями, а также изучения как российского опыта, так и опыта вексельного оборота других стран.

УДК 658.14

К.В. Воробьева, О.П. Нестерова
Науч. руководитель: **А.М. Локтионов**
Санкт-Петербургский государственный
университет путей сообщения

ВОПРОСЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ХРАМОВЫХ ОБЪЕКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Вера – один из важнейших элементов самосознания нашего общества. Отсюда вытекает проблема мест проведения богослужений – то есть храмов. Например, в Москве на 40 тыс. православных приходится всего одна церковь. РЦП при содействии государства старается решить эту проблему. Так, сейчас реализуется «Программа-200» - строительство 200 храмов «шаговой доступности» в спальных районах Москвы. К каждому храму будет прилежать приходской комплекс с домом причта, включающим административные помещения, трапезную, воскресную школу и часовню для совершения крещения. К приходскому корпусу пристраивается колокольня.

Бюджетные средства на строительство храмов "шаговой доступности" не выделяются. Как и в случае с храмом Христа Спасителя, все работы должны осуществляться на частные пожертвования, сбором которых занимается созданный при финансово-хозяйственном управлении РПЦ фонд. В попечительский совет фонда входят около 20 человек, в том числе мэр Москвы Сергей Собянин, глава Сбербанка Герман Греф, министр транспорта Игорь Левитин, председатель правления "Газпрома" Алексей Миллер, президент РЖД Владимир Якунин, президент "Интерроса" Владимир Потанин и другие.

Но частных пожертвований не хватает, поэтому строительство осуществляется и за счет средств крупных строительных компаний. Стоимость строительства типовых модульных храмов оценивается в 200-250 млн руб., индивидуальных церквей - от 500 млн руб. . При этом, по словам спонсоров, они участвуют в программе добровольно, поскольку подобные проекты являются частью их "ценностных убеждений". В пресс-службе фонда отмечают, что пожертвования поступают достаточно активно, но их размеры невелики. Суммы, превышающие 5-10 тыс. руб., встречаются редко.

На данный момент строится всего 27 храмов. Из них близки к завершению храмы Спиридона Тримифунтского в Нагатине, Всемилоостивого Спаса в Митине, Серафима Саровского на проезде Шокальского, Александра Невского в Зеленограде. Строительство 19 храмов не было одобрено жителями.

Храм Христа Спасителя – еще один пример содействия государства Русской Православной Церкви. В 2000 году Фонд финансовой поддержки воссоздания Храма Христа Спасителя стал Фондом Храма Христа Спасителя. Новое название – более краткое, но и более емкое – означало не только значительное расширение его функций, но и новую, неизмеримо возросшую ответственность. Постоянное внимание Фонду уделялось и со стороны Правительства Москвы. Сегодня город выделяет средства на содержание Храма, на поддержание в рабочем состоянии его сложных инженерных систем, на уход за территорией Храма. Городские власти уделяют немало внимания и градостроительной ситуации в районе Храма. Достаточно вспомнить двухсотметровый пешеходный Патриарший мост через Москва-реку, выросший недалеко от Храма, а также величественный памятник царю Александру II Освободителю работы Александра Рукавишникова, гармонично вписавшийся в общий комплекс.

Прихожане тоже активно участвуют в строительстве и восстановлении церквей.

Таким примером могут послужить всем известные «Бурановские бабушки», выступившие инициаторами сбора денежных средств на восстановление Троицкой церкви в Буранове. Денежные средства, вырученные со всех концертов и даже от победы в шоу «Кто хочет стать миллионером?» (800 тысяч рублей) направлены на восстановление храма. Так же строительству этого храма содействует глава республики Александр Волков. Он выделил из фонда президента Удмуртии 1 миллион рублей.

Как говорят сами бабушки - их главная цель – это строительство нового храма, а победа на Евровидении это лишь способ заработать. «Слава-то бабушкам не нужна, храм - наша главная цель. Мы ожидали, что будут трудности, были готовы потерпеть, выстрадать эту церковь. Мы понимали, что если ее быстро построят, а мы палец о палец не ударим, то ценность такого делания для нас потеряется».

Для того чтобы собрать средства на оставшиеся работы, «Бурановские бабушки» планируют несколько благотворительных концертов. После того

как завершится строительство православного храма в их родном селе, они станут выступать полностью бесплатно.

УДК 336.71

Л.И. Гейвандова

Науч. руководитель: **М.Н. Луппиан**

Санкт-Петербургский

государственный технологический университет

растительных полимеров

ПОЛОЖЕНИЕ СБЕРБАНКА РФ

Сбербанк России обладает уникальной филиальной сетью и в настоящее время в нее входят 18 территориальных банков и более 19050 подразделений по всей стране. Дочерние банки Сбербанка России работают в Республике Казахстан и на Украине.

Акции Сбербанка России котируются на российских биржевых площадках ММВБ и РТС с 1996 г. В марте 2011 г. Банк разместил дополнительный выпуск обыкновенных акций, в результате чего уставный капитал увеличился на 18 %, и было привлечено 430,2 млрд. рублей. Средний дневной объем торгов акциями Сбербанка составляет 60 % объема торгов на ММВБ.

Учредитель и основной акционер Банка – Центральный банк Российской Федерации (Банк России). По состоянию на 25 мая 2011 г., ему принадлежит 60,25 % голосующих акций и 57,58 % в уставном капитале Банка. Остальными акционерами Сбербанка России являются более 373 тысяч юридических и физических лиц. Высокая доля иностранных инвесторов в структуре капитала Сбербанка России (более 34 %) свидетельствует о его инвестиционной привлекательности.

Банковские операции Банк осуществляет на основании соответствующих лицензий, выдаваемых Банком России в порядке, установленном федеральным законом.

Банк осуществляет следующие банковские операции:

- Привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады и размещение их от своего имени и за свой счет.
- Открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.
- Расчеты по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам.
- Инкассацию денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц.
- Куплю-продажу иностранной валюты в наличной и безналичных

формах.

- Привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов.
- Выдачу банковских гарантий.
- Переводы денежных средств по поручениям физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

Банк осуществляет операции с платежными картами в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и в порядке, установленном Банком России.

Банк помимо банковских операций осуществляет следующие сделки:

- Выдачу поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме.
- Операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями в соответствии с законодательством Российской Федерации.
- Банк имеет право осуществлять профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг в соответствии с федеральными законами, в том числе брокерскую, дилерскую, депозитарную.

Уставный капитал определяет минимальный размер имущества Банка, гарантирующего интересы его кредиторов. Номинальная стоимость размещенных привилегированных акций не должна превышать 25 % от уставного капитала банка.

Уставный капитал банка может быть увеличен в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации и Уставом банка, путем:

- Увеличения номинальной стоимости акций банка за счет имущества банка.
- Размещения дополнительных акций посредством распределения их среди акционеров за счет имущества банка.
- Размещения дополнительных акций по открытой подписке.

Дополнительные акции могут быть размещены банком только в пределах количества объявленных акций, установленных уставом.

Уставный капитал банка может быть уменьшен путем:

- уменьшения номинальной стоимости размещенных акций;
- путем погашения выкупленных банком акций.

В случае, если величина собственных средств банка по итогам отчетного месяца оказывается меньше размера его уставного капитала, банк обязан привести в соответствие размер уставного капитала и величину собственных средств.

Не менее 50 % голосующих акций плюс одна голосующая акция банка (контрольный пакет) принадлежит Банку России.

Уменьшение или отчуждение доли участия Банка России в уставном капитале банка, не приводящее к сокращению доли его участия до уровня менее 50 % плюс одна голосующая акция, осуществляются Банком России по согласованию с Правительством Российской Федерации.

УДК 65.012

А.В. ГоргуленкоНауч. руководитель: **И.Г. Васина**Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ, ЛИКВИДНОСТЬ, ПОТЕНЦИАЛ И ДЕЛОВУЮ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Главной целью использования основных средств в хозяйственной деятельности организации является получение готовой продукции, выполнение работ и оказание услуг соответствующего качества и генерирование, на этой основе, экономических выгод. Кроме того, основные средства представляют собой весьма существенную часть актива коммерческой организации, сущность которого, в соответствии с отечественной и международной учетноаналитической интерпретацией состоит в генерировании прямо или опосредованно будущих экономических выгод. Сказанное выше позволяет говорить об очевидном влиянии политики формирования основных средств, проявляющейся в определенном составе, структуре, динамике обновления, степени модернизации, а также эффективности их использования на промежуточные и конечные результаты функционирования хозяйствующего субъекта.

В этой связи считаем необходимым дать расширенную и формализованную оценку влияния основных средств, а точнее их технического состояния и уровня использования, на целый ряд принципиально важных характеристик деятельности хозяйствующего субъекта. Таким образом, по функциональной роли в деятельности коммерческой организации основные средства можно представить как:

- элемент актива, то есть источника потенциальных экономических выгод. Очевидно, что это ключевая характеристика основных средств, оказывающая влияние на все результаты деятельности компании;
- имущественный комплекс, то есть совокупность вещественных объектов, имеющих денежную оценку, форму собственности и представляющих определенную ценность для потенциального покупателя или инвестора;
- средства труда, то есть способность использоваться в производственном процессе, обеспечивать его непрерывность и ритмичность. В данном контексте речь идет о влиянии основных средств на способность фирмы выполнять производственные программы в рамках утвержденной финансово-экономической политики, обеспечивать заданный уровень деловой активности и производственную устойчивость;

- объект залога. В процессе банковского кредитования основные средства зачастую представляют существенный интерес для банка в качестве залогового обеспечения кредита. Особенно актуальным это является для среднего и мелкого бизнеса, где отсутствуют крупные обороты и высоки кредитные риски. Надо отметить, что банк охотно кредитует предприятие даже при неудовлетворительной структуре бухгалтерского баланса, отрицательной динамике финансовых результатов, но при наличии ликвидного залога, представленного нежилыми помещениями, оборудованием, передаточными устройствами и т. д.;

- объект налогообложения. Поскольку основные средства представляют собой существенную часть имущества коммерческой организации, то их размер и структура оказывают влияние на налоговую нагрузку в части налога на имущество. К тому же амортизация, начисляемая по основным средствам, является составной частью производственных расходов, а, следовательно, оказывает влияние на налогооблагаемую прибыль. Кроме того, функционирование основных средств в ряде отраслей экономики тесно связано с начислением и уплатой таких федеральных налогов, как на добычу полезных ископаемых, водного налога, сборов за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов, а также регионального транспортного налога. Таким образом, по нашим оценкам размер налогов, так и или иначе связанных с использованием основных средств может составлять до 70 % общей налоговой нагрузки промышленной организации;

- источник загрязнения окружающей среды. Как отмечалось выше, работа основных средств в ряде отраслей промышленности сопровождается существенными выбросами производственных отходов в атмосферу, гидросферу и почву. Это обстоятельство заставляет компании вкладывать значительные средства в строительство очистных сооружений, модернизацию оборудования с целью снижения токсичности выбросов;

- средства достижения социальных целей организации. Помимо производственных основных средств на балансе организации могут учитываться ряд непромышленных, представленных детскими дошкольными, медицинскими, санаторно-курортными, спортивно-оздоровительными, культурными и иными учреждениями. Надо отметить, что в кризисные 90-е годы многие хозяйствующие субъекты резко сократили или вообще прекратили финансирование подобных объектов, инициировав их передачу на баланс муниципалитетов. Между тем, наличие основных средств социально-культурного назначения напрямую определяет уровень социальной ответственности организации перед собственным персоналом, а также населением прилегающих территорий;

- сфера приложения труда человека. Развитие научно-технического прогресса, а также потребности современного наукоемкого производства определяют необходимость постоянной модернизации и совершенствования используемых основных средств, что, в свою очередь, требует повышения

квалификации персонала и, в особенности, основных рабочих, количество которых постепенно сокращается. Таким образом, неотвратимый процесс совершенствования технологий оказывает влияние уровень квалификации работников коммерческой организации;

- инструмент антикризисного управления. В случае возникновения финансовых кризисов различной природы, часть основных средств (временно не используемая, используемая в низко- и нерентабельных отраслях) может быть сдана в аренду, продана или перепрофилирована на производство другой, более рентабельной продукции. Все это позволяет говорить, во-первых, о влиянии основных средств на ликвидность организации, то есть способность удовлетворять требования кредиторов за счет имеющихся активов. При этом ликвидность самих основных средств в ряде случаев может оказаться выше ликвидности оборотных активов, поскольку в составе последних нередко учитываются залежалые и труднореализуемые товарно-материальные ценности, а также сомнительная дебиторская задолженность. Во-вторых, способность основных средств (хотя не всегда) к диверсификации и перепрофилированию позволяет организации усилить позиции конкурентоспособных сегментов, а, следовательно, укрепить финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта в целом.

Основные средства по своей функциональной роли можно рассмотреть как элемент актива, средство труда, имущественный комплекс, объект залога, объект налогообложения, источник загрязнения окружающей среды, средство достижения социальных целей организации, сфера приложения труда человека и инструмент антикризисного управления. Таким образом, в процессе выполнения своих функций, основные средства оказывают влияние на ряд таких характеристик как кредитоспособность, размер налоговой нагрузки, финансовая устойчивость, доходность организации и т.д. В процессе исследования активности коммерческой организации в разных видах деятельности (текущая, инвестиционная и финансовая) нами выявлено, что уровень инвестиционной и финансовой деятельности оказывают влияние на состав, структуру и динамику обновления основных средств (причем преобладающей здесь является инвестиционная деятельность). В то же время эффективность использования основных средств прямо влияет на результативность текущей деятельности. Кроме этого, нами определено, что капитализация компании также находится под влиянием используемых организацией основных средств. При этом данное влияние просматривается как в стоимости эксплуатируемых основных средств, так и в их потенциальной доходности в результате обновления и модернизации.

УДК 681.3

О.Н. ДьякНауч. руководитель: **В.Э. Чернова**

Санкт-Петербургский

государственный технологический университет

растительных полимеров.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ

В процессе эволюции последовательно сменялись виды и разнообразные формы денег. Для каждого этапа развития общества характерно преобладание какого-либо вида денег. Развитие коммуникативных технологий в наше время достигло такого уровня, когда использование электронных денег стало обычным явлением в повседневной жизни миллионов людей. Итак, что такое электронные деньги? Электронные деньги – это денежные обязательства эмитента в электронном виде, которые находятся на электронном носителе в распоряжении пользователя.

Конец XX в. ознаменован переходом к новому виду денег — «электронным деньгам». Это стало возможным благодаря массовому выпуску компьютеров, что позволило перейти к электронным платежным переводам. Это новый «сверхскоростной» вид чека, но в форме пластиковой «кредитной» карточки.

Появление карточки кардинальным образом меняет наше представление о деньгах, сводя их к информационным потокам. Иными словами, вполне реальна ситуация, когда все сделки, вплоть до мельчайших покупок, будут осуществляться посредством электронных переводов.

Электронные деньги бывают двух основных видов:

- **первый вид** представляет собой эмитированные в электронном виде платежные сертификаты, или чеки. Эти сертификаты имеют определенный номинал, хранятся в зашифрованном виде, и подписаны электронной подписью. В определенном смысле это электронный аналог наличных средств. При расчетах сертификаты передаются от одного участника системы другому, при этом сама передача может идти вне рамок платежной системы. Так, многие Интернет - магазины практикуют платежные сертификаты – т.е. выпускают свою валюту. Это позволяет магазинам поддерживать постоянный интерес покупателей, так как использовать такие сертификаты можно только в магазине, их выпустившем;

- **второй вид** представляет собой достаточно точный аналог безналичных средств, то есть записи на расчетном счете участника системы. Расчеты производятся путем списания определенного количества платежных единиц с одного счета, и занесения их на другой счет внутри платежной системы эмитента электронных денег.

С точки зрения участника системы (владельца электронных денег), оба эти вида практически неотличимы и используются приблизительно одинаково. Возможности систем, построенных на различных принципах, также практически идентичны.

Для использования электронных денег потребуется электронный кошелек – полный аналог вашего бумажника. То есть разницы никакой, за исключением того, что вы не сможете их потрогать руками. Для доступа к электронному кошельку потребуется соответствующее программное обеспечение и пароль.

Преимущества электронных денег:

- низкая стоимость транзакций по перечислению денег с одного кошелька на другой;
- анонимность использования (нет необходимости нести куда-либо документы для открытия электронного кошелька);
- проведение транзакций в реальном времени (деньги доходят на счет от секунды до нескольких часов – в зависимости от загрузки системы);
- расстояние между кошельками одинаково (т.е. перечислить деньги из Москвы в Москву так же легко, как и из Москвы в Вашингтон, а самое главное – так же быстро).

Недостатки электронных денег:

- электронные деньги не поддерживаются золотым запасом государства, а только организацией, породившей ту или иную платежную систему. Это приводит к тому, что электронные деньги не рекомендуется использовать для осуществления крупных платежей, а также для накопления существенных сумм в течение длительного времени. То есть электронные деньги в первую очередь платежное, а не накопительное средство;
- электронные деньги существуют только в рамках той системы, в рамках которой они созданы. Кроме того, электронные деньги не являются общепринятым платежным средством, обязательным к приему. Т.е. все платежи, которые вы можете совершить при помощи ваших электронных денег, сводятся к тому набору, который предоставляет вам оператор системы. Впрочем, развитие систем привело к тому, что покрывается достаточно широкий спектр бытовых платежей;
- перевод денег из одной платежной системы в другую как правило существенно дороже, чем перевод денег внутри системы.

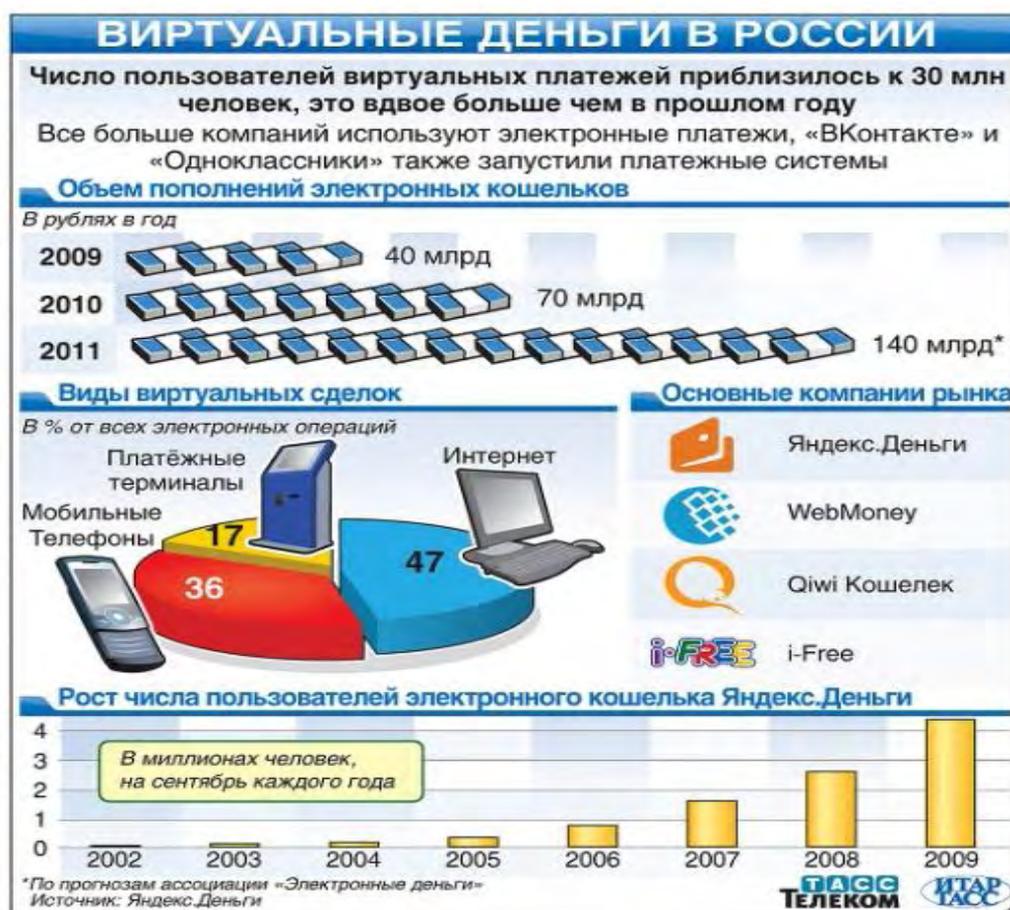
В мире существует много платежных систем, в которых можно завести электронный кошелек: WebMoney, Яндекс, Деньги, EasyPay, liqpay, PayPal, Ресуnix, Onpay, CredCard, Anelik, IntellectMoney.

Безопасность людей в платежной системе.

Большинство платежных систем не анонимные. При этом те системы, которые имеют функцию анонимности, позволяют любому участнику поднять свой статус в глазах системы, получив соответствующий сертификат (аттестат).

Аттестат - это электронное удостоверение, его участник получает после того, как отказывается от анонимности в системе и предоставляет паспортные данные и другую личную информацию.

Но что может помешать участнику иметь аттестат, а затем обмануть кого-то, если он решит воспользоваться полученным доверием? Первое, аттестат может быть выдан только после предоставления паспортных данных, а значит, если аттестат отзовут (аннулируют), то получить его ещё раз будет просто невозможно, потому что блокируются кроме самого аттестата, ещё и паспортные данные владельца. Это говорит о том, что заблокированный участник больше не будет иметь возможности зайти в систему WebMoney, простыми словами, дорога будет закрыта. Второе, если обманщик будет довольно серьезным или потерпевшая сторона очень принципиальной, что дело окажется в суде, то WMT имеет право предоставить следствию информацию об аттестованном.



Таким образом, можно заметить, что с каждым годом электронные платежные системы и электронные деньги приобретают все большую популярность, но остаются и те люди, которые считают, что на электронные деньги не купишь молока и хлеба.

УДК 378.12

М.В. ЖуравлёваНауч. руководитель: **Р.А. Аров**

Санкт-Петербургский

государственный технологический университет

растительных полимеров

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПЕРАЦИОННОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Стремление работать с максимальной экономической отдачей заставляет сегодня многие компании реформировать как свою внутреннюю организационную структуру, так и методы управления бизнесом, одним из которых является бюджетирование.

Бюджетирование — термин, известный в России. Последние несколько лет популяризации бюджетирования уделялось большое внимание.

Бюджетирование позволяет согласовать деятельность подразделений внутри компании и подчинить ее общей стратегической цели. Бюджеты охватывают все стороны хозяйственной деятельности и включают плановые и фактические данные. В бюджетах отражены цели и задачи компании. Поэтому в процессе бюджетирования обеспечивается текущий контроль над решениями и процедурами по достижению запланированных финансовых показателей в результате образования, распределения и использования хозяйственных средств компании на всех стадиях ее создания, деятельности, реорганизации и ликвидации.

Бюджет предприятия представляет собой систему взаимосвязанных бюджетов и в структурированной форме описывает ожидания менеджеров относительно продаж, расходов и других хозяйственных операций в планируемом периоде. Он включает два основных блока: систему операционных бюджетов и систему финансовых бюджетов. Соответственно, с точки зрения последовательности подготовки документов процесс бюджетирования может быть условно разбит на две основные части, каждая из которых является законченным этапом планирования:

- 1) подготовка операционных бюджетов;
- 2) подготовка финансовых бюджетов.

Система операционных бюджетов включает бюджет продаж, бюджет производства, бюджет запасов готовой продукции (товарных остатков), бюджет постоянных (общехозяйственных и общих коммерческих) расходов, бюджет закупок.

Операционные бюджеты консолидируются и образуют систему финансовых бюджетов, включающую бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозный бухгалтерский баланс.

Помимо операционных и финансовых в компании могут использоваться вспомогательные и специальные бюджеты. Они используются для подготовки исходной информации, необходимой для составления основных бюджетов и обработки итоговой информации в них; и для более точного определения целевых показателей и нормативов финансового планирования.

Операционный бюджет — это система бюджетов, характеризующих затраты на производство, реализацию продукции, управление предприятием, а также затраты по отдельным стадиям производства и функциям управления предприятием.

Первым этапом в разработке операционного бюджета является составление бюджета продаж, заключительным этапом — составление бюджета по прибылям и убыткам.

Бюджет продаж объединяет информацию об объемах реализации, ценах и, соответственно, выручки от реализации. Он является отправной точкой всего процесса бюджетирования. На основе бюджета продаж формируются бюджеты, характеризующие затраты на производство и реализацию продукции и (или) внедрение нового технологического процесса.

Бюджет производства показывает количество единиц продукции или услуг, которые необходимо произвести, чтобы обеспечить запланированный объем продаж и необходимый уровень запасов.

На основе перечисленных бюджетов составляется бюджет по прибылям и убыткам. Информация о доходах берется из бюджета продаж.

Фундаментом при составлении операционного бюджета является оценка рабочей нагрузки, необходимой для поддержания операционной деятельности бизнеса. Структурирование бюджета на основе достоверной информации облегчает создание операционного бюджета.

Как и в случае с любым другим типом бюджета, в операционный бюджет время от времени могут вноситься поправки или осуществляться корректировки. Это может быть вызвано такими факторами, как изменение размера доходов, запуск новой линейки продуктов, открытие новых или закрытие старых подразделений, изменения в потребительском спросе и т.п. Поэтому в операционный бюджет обычно закладывается определенная степень гибкости, которая позволяет менеджерам по мере необходимости принимать решения об увеличении или сокращении некоторых статей расходов.

На данный момент практически любая организация проектирует и выполняет операционный бюджет. Независимо от размера компании составление этого типа бюджета помогает определить, какой размер дохода необходимо получить, чтобы продолжить вести деятельность на прежнем уровне. Некоммерческие организации также составляют годовой бюджет, который отражает ожидаемую сумму пожертвований и других источников доходов, которые будут использоваться для покрытия расходов.

УДК 657.6

В.А. ЗаплатниковаНауч. руководитель: **И.Н. Львова**Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ДОСТОВЕРНОСТЬ ОТЧЁТНОСТИ И ЕЁ ИСКАЖЕНИЕ

Проблема искажения бухгалтерской отчетности возникла в учёте достаточно давно. Вместе с ней стало формироваться и понятие достоверности отчетности.

Вопросом формулировки понятия «достоверность» в разное время занимались видные ученые в области бухгалтерского учета: И.Р. Николаев, Я.В. Соколов, М.Л. Пятов. Актуальность данной проблемы была отмечена ещё И.Ф. Шерром.

Я.В. Соколов, Т.О. Терентьева, М.Л. Пятов считают, что добиться достоверности невозможно, почти утопично. Они называют множество причин, начиная от необоснованного выбора методов ведения учета и заканчивая искажениями, не имеющими четкой идентификации.

Вместе с тем, к настоящему времени сформулировано определение достоверности и добросовестности в применении к отчетной информации. С.М. Бычкова, М.Л. Пятов, Я.В. Соколов, Т.О. Терентьева предлагают рассматривать достоверность как «достаточную точность» данных, а под добросовестным характером отчетности подразумевают то, что отчетность не должна вводить в заблуждение пользователей.

В работах российских ученых представлены два основных направления исследования достоверности. В редакции Я.И. Устиновой они выглядят следующим образом:

– концепция достоверности бухгалтерской отчетности на основе экономической и юридической двойственности интерпретации фактов хозяйственной жизни (А.П. Рудановский, И.Р. Николаев, Н.А. Блатов, Н.Р. Вейцман);

– концепция достоверности, построенная исходя из требований (таких как ясность, правдивость, реальность, правильность, полнота), сформулированных для оценки отчетности по форме и по существу (Н.С. Аринушкин, Н.А. Кипарисов).

Следует отметить, что оба выделенных подхода, так или иначе, связаны с трактовками достоверного и добросовестного взгляда в национальных учетных стандартах.

В настоящее время есть сторонники пересмотра сложившейся концепции достоверности. П.П. Баранов относит к ним американских ученых, профессоров Университета Карнеги Меллон, Пьера Лианга и Ксао-Джун Занга. К Шестому международному симпозиуму по эмпирическим исследованиям в учете (Китай, 14–16 декабря 2007 г.) ими был подготовлен

доклад на тему «Информационная экономика и бухгалтерское измерение: калька (образец, шаблон) для научных исследований».

В этом докладе авторы подчеркнули необходимость развития концепции достоверности бухгалтерской отчетности на основе ее увязки с информационными потребностями пользователей. Они рассмотрели элементы новой концепции учета, в частности, релевантность и надежность информации.

Критерии формирования отчетности могут строиться на оценках, присуждаемых заинтересованными пользователями исходя из того, насколько полезной, уместной и эффективной оказалась для них информация, представленная компанией.

Таким образом, наметилась тенденция к отступлению от унифицированного представления отчетности и к формированию ее по критериям заинтересованных пользователей отчетной информации. При этом главным ориентиром становятся потребности пользователей с прямым финансовым интересом, поскольку они рискуют своими собственными средствами.

УДК 378.1

Л.П. Карсакова

Науч. руководитель: **Т.В. Шмулевич**

Санкт-Петербургский

государственный технологический университет

растительных полимеров

ОСОБЕННОСТИ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ЧЕКОВОГО ОБРАЩЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В настоящее время происходит процесс замены традиционных форм денег различными электронными аналогами. Один из распространенных финансовых инструментов денежного сектора рынка ценных бумаг – чеки. Чек на протяжении многих лет набирал популярность достаточно уверенными темпами. Как правило, чеки выступают в качестве платежного средства. В общем случае расчеты чеками происходят следующим образом:

1. Покупатель подает заявление в банк о предоставлении чековой книжки вместе с платежным поручением о депонировании денежных средств;
2. Происходит депонирование средств на специальном счете и выдача чековой книжки;
3. Поставщик отгружает продукцию (выполняет работы, оказывает услуги);
4. Покупатель выписывает чек и передает его поставщику;

5. Поставщик предоставляет в обслуживающий банк чек вместе с реестром чеков;

6. Банк поставщика предъявляет реестр чеков в банк покупателя для оплаты;

7. Банк покупателя перечисляет соответствующую сумму с лицевого счета чековой книжки.

В России расчеты чеками регулируются ст. 877 - 885 ГК РФ, Положением о правилах осуществления перевода денежных средств, а также рядом других подзаконных нормативных актов Центробанка.

В настоящее время в экономически развитых странах чеки играют значительную роль, особенно в США, Канаде, Великобритании, Франции. Однако в структуре платежного оборота РФ расчеты чеками занимают незначительный вес – не более 1 % от общего объема безналичных платежей.

С одной стороны, имеются все предпосылки для развития чекового обращения. Эта форма расчетов не является принципиально новой для нашей экономики, к тому же различные виды чеков широко применяются во всем мире. По сравнению с наличными деньгами чеки обладают двумя основными преимуществами. Во-первых, чеки можно выписывать на любую сумму в пределах остатка на банковском счете или кредитного лимита. Во-вторых, чеки удобны в обращении, а при потере их можно восстановить.

С другой стороны, в российской практике чеки не получили массового распространения, и в настоящее время идет активный переход в сфере выдачи денежных доходов населению и оплаты товаров и услуг сразу от наличных расчетов к самым современным способам расчетов на основе банковских карт.

Существует два основных пути развития чекового обращения. Первый связан с более широким использованием дорожных чеков как средства накопления сбережений. Дорожный чек – платежный документ, денежное обязательство (приказ) выплатить обозначенную на нем сумму владельцу чека. Чеки идеально подходят и для того, чтобы хранить сбережения дома. Если деньги хранятся в чеках, то не представляют никакого интереса для злоумышленников. В мире растет число магазинов, ресторанов, отелей, где можно расплачиваться дорожными чеками и даже получать сдачу в национальной валюте. В России это пока невозможно: чеки принимаются к оплате только в магазинах duty-free. Причина в том, что российское законодательство запрещает использование иностранной валюты для оплаты товаров и услуг на территории Российской Федерации, а рублевых чеков пока не существует.

Второе возможное направление развития чекового обращения связано с появлением электронных чеков. Электронные чеки являются, по сути, предоплаченной картой с балансом на счете. Число покупателей Интернет постоянно растет, как и число пользователей Сети. Для многих электронная наличность средство вполне обыденное, как и сами платежные системы, оперирующие тем или иным видом электронных денежных эквивалентов. Из

отечественных систем наиболее известны WebMoney, Transfer и Яндекс-деньги, из иностранных PayPal и E-gold.

Электронный чек - фактически вариант электронных денег, которым можно пользоваться без подключения к Сети. Схема работы с чеком в общем виде такова. Электронные деньги обмениваются на электронный чек соответствующий этой сумме, за вычетом комиссионных процентов. Чек состоит из двух групп цифр. Первая группа номер чека. Указав номер чека в системе проверки можно определить, сколько денег соответствует чеку. Вторая группа цифр секретный код, известный только владельцу чека. Покупатель сообщает продавцу номер чека и этот секретный код. Затем получатель может и должен поменять секретный код, причем можно поменять не только код, но и номер чека.

Операция смены секретного кода, как правило, бесплатна. То же самое относится к операциям замены номера чека и размена. Несколько чеков можно объединить в один и использовать его дальше или же погасить. Операция погашения заключается в зачислении суммы, содержащейся на чеке на выбранный счет в платежной системе. Две группы цифр, описывающих чек, можно передавать получателю различными способами: продиктовать по телефону, переслать в SMS, электронным или обычным бумажным письмом и так далее. Чековое обращение предоставляет прекрасную возможность анонимно хранить и использовать деньги. Недостаток один – если что-то случится с организацией, отвечающей за погашение чеков, то произойдет то же самое, что с деньгами, вложенными в банк, в случае его банкротства.

Экономический эффект общества от широкого обращения чеков состоит в экономии затрат на печатание и обращение наличных денег. Для успешного развития чекового обращения необходимо совершенствование законодательной базы. К сожалению, еще не принят специальный закон, регулирующий чековое обращение в нашей стране. Сейчас предпринимаются отдельные попытки внесения изменений в существующий порядок, появляются новые нормативные акты, но их пока недостаточно для обеспечения устойчивого развития этой категории денежных инструментов.

УДК 378.1

А.А. КожинНауч. руководитель: **Т.В. Шмулевич**Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Вся совокупность кредитных отношений, существующих в стране, форм и методов кредитования, банков или других кредитных учреждений, организующих и осуществляющих такого рода отношения, определяется понятием "кредитная система". Основой кредитной системы является банковская система, которая несет основную нагрузку по кредитно-финансовому обслуживанию всего хозяйственного оборота.

Банковская система представляет собой включенную в экономическую систему страны единую и целостную взаимосвязанную совокупность кредитных организаций, каждая из которых выполняет свои особые функции, проводит свой перечень денежных операций, в результате чего весь объем потребностей общества в банковских услугах удовлетворяется в полной мере и с максимально возможной степенью эффективности.

Современная банковская система России является двухуровневой. Во главе банковской системы России стоит Центральный банк.

В настоящее время характерными для банковской системы России являются следующие тенденции:

1. Преобладают мелкие и средние банки.
2. Основная часть банков сосредоточена в Центральном районе.
3. Увеличивается количество филиалов, представительств, причем как на территории России, так и за рубежом.
4. Для Российской Федерации характерны универсальные банки, практически не развита сеть специализированных банков, например, таких, как ипотечные.
5. Кредитованием населения занимается в основном Сберегательный банк, а кредитование предприятий занимает сравнительно небольшое место в операциях коммерческих банков.
6. В структуре пассивных операций основную долю занимают рублевые вклады населения и юридических лиц.

Банковская система России в её текущем состоянии не способна в полной мере удовлетворить требования развивающейся экономики страны. На сегодняшний день необходимость её дальнейшего совершенствования стала очевидным фактом. Соответственно, необходимо систематизировать основные проблемы, которые являются наиболее значимыми для успешного

развития российской банковской системы на текущем этапе. Можно выделить следующие проблемы:

1. Устранение системной недоразвитости банковской системы России, а именно развитие:

- консолидации в системе;
- законодательного регулирования;
- технологий в банковской сфере.

2. Обеспечение пропорционального развития банковской системы в интересах кредитования реальной экономики и населения, в том числе модернизации.

3. Укрепление капитальной базы банковской системы. Формирование эффективных схем привлечения ресурсов в капитал банков. Регулирование доли иностранного капитала в банковской системе.

4. Решение проблемы эффективного регулирования финансовых институтов (включая банки и банковские холдинги) на национальном и наднациональном уровнях. Повышение информационной прозрачности для обеспечения устойчивого долговременного развития.

5. Развитие категории независимой оценки бизнеса в интересах принятия бизнес-решений и управления рисками.

6. Трансформация структуры продуктов и услуг, определяемых вызовами времени, прежде всего развитие дистанционных услуг.

Власти, банковское сообщество в лице своих крупных ассоциаций, банкиры, практики и ученые регулярно предлагают многочисленные идеи и конкретные предложения, направленные на решение указанных проблем. Анализируя основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2011-2013 годы, выделим наиболее существенные из них:

1. Деятельность Банка России будет формироваться с учетом уроков мирового финансового кризиса и опыта, извлеченного в ходе преодоления кризиса и его последствий в российском банковском секторе.

2. Развитие конкуренции на наиболее доходных сегментах рынка банковских услуг.

3. Диверсификация банковского бизнеса.

4. Развитие риск-ориентированного надзора, направленного на укрепление устойчивости банковского сектора и снижение системных рисков.

5. Совершенствование процедур слияния и присоединения, предусматривающих возможность участия юридических лиц в реорганизации.

6. Дальнейшее развитие мер по предупреждению банкротства.

7. Совершенствование законодательства РФ.

Решение задач развития банковского сектора потребует существенного изменения условий его функционирования и может привести к трансформации его структуры.

Общее экономическое развитие России невозможно без серьёзных изменений в её банковской системе, которая ещё в недостаточной степени развита. Разумеется, в ходе совершенствования банковской системы необходимо преодолевать некоторые специфические для конкретно нашей страны проблемы, осложняющие процесс изменения системы. Однако общие направления развития банковской системы России уже разработаны в достаточно полной мере, необходимо лишь правильно определить мероприятия по достижению цели и в должной степени их осуществить.

УДК 657.2

А.А. Козырева

Науч. руководитель: **М.В. Озябкина**

Санкт-Петербургский

государственный технологический университет

растительных полимеров

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ И УЧЕТ В ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время для организаций актуальным вопросом является обеспечение их эффективной деятельности и финансовой устойчивости, определяющиеся сбалансированным осуществлением фактов хозяйственной жизни, целесообразным использованием производственных ресурсов, методами совершенствования учета и внутреннего контроля.

Однако учет и внутренний контроль требуют совершенствования. Выполненные ранее исследования в этой области были посвящены изучению отдельных концепций, принципов и направлений деятельности хозяйствующих субъектов.

Акцентируя проблемы на недостаточности степени разработки учета и внутреннего контроля, в организациях обуславливают необходимость прикладных исследований в области особенностей формирования, перспектив развития, поиска механизмов и методов обеспечения финансовой устойчивости.

Понятие внутреннего контроля во всех источниках сводится к одному определению – это процесс управления данными субъектами компании для достижения поставленных целей с минимальными затратами, предупреждение искажений и рисков в деятельности организации.

Внутренний контроль на практике осуществляется аудиторами, которые работают в службах внутреннего контроля (СВК). Основной задачей СВК является наблюдение функционирования организации и его проверка на соответствие законам, стандартам, приказам, а также выявление способов минимизации затрат и рисков.

Оценку эффективности и надежности СВК выполняет внутренний аудит.

Именно поэтому статьей № 19 «Внутренний контроль» Федерального Закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ ввели обязательный внутренний контроль в компаниях, подлежащих обязательному аудиту, т.е. в компаниях, объем выручки которых за предшествовавший отчетному год превышает 400 миллионов рублей либо сумма активов бухгалтерского баланса по состоянию на конец предшествовавшего отчетному года превышает 60 миллионов рублей, а также открытые акционерные общества. Данные компании обязаны вводить в штат внутреннего контролера или поручать ведение внутреннего контроля бухгалтеру.

Надо заметить, что в соответствии с п. 3 ст. 7 Федерального Закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ, только руководители малых и средних предприятий могут вести внутренний контроль самостоятельно, без организации службы внутреннего контроля в штате.

Согласно Постановлению Правительства РФ от 30 июня 2012 г. № 667 «Об утверждении требований к правилам внутреннего контроля, разрабатываемым организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом (за исключением кредитных организаций)», правила внутреннего контроля подлежат приведению организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом (за исключением кредитных организаций), в соответствие с требованиями, утвержденными данным постановлением, в течение одного месяца.

Правила внутреннего контроля утверждаются руководителем организации. Предусматриваются следующие правила проверки осуществления внутреннего контроля:

а) проведение на регулярной основе, но не реже одного раза в полугодие, внутренних проверок выполнения в организации правил внутреннего контроля;

б) представление руководителю организации по результатам проверок письменных отчетов и иных организационно-распорядительных документов организации, принятых в целях организации и осуществления внутреннего контроля;

в) принятие мер, направленных на устранение выявленных по результатам проверок нарушений.

Стандартная форма отчета внутреннего контроля законодательно не определена. Отчет контролера должен быть объективен, ясен, и должен соответствовать фактическим показателям. Квартальный отчет представляется руководителю не позднее, чем по истечении 10 рабочих дней с даты окончания отчетного квартала.

Постановление Правительства РФ от 30 июня 2012 г. № 667 предусматривает хранение информации и документов таким образом, чтобы они могли быть постоянно доступны Федеральной службе по финансовому мониторингу, а также иным органам государственной власти в соответствии

с их компетенцией в случаях, установленных законодательством Российской Федерации, и с учетом обеспечения возможности их использования в качестве доказательств в уголовном, гражданском и арбитражном процессе.

Основными преимуществами наличия СВК в самой организации можно считать то, что при внутреннем контроле возможно улучшение качества организации бухгалтерского учета хозяйствующего субъекта; это положительно скажется на дальнейшем развитии бизнеса и поможет привлечению инвестиций или кредитов.

Ведение обязательного внутреннего контроля поможет собственникам компании принимать правильные решения в будущем для развития своего бизнеса.

УДК 502.7

Н.Ю. Константинова

Науч. руководитель: **Т.М. Конопляник**

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

УЧЕТ РЕЗЕРВОВ НА ПРИРОДООХРАННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

В современных условиях глобального загрязнения окружающей среды в РФ повышаются требования к качеству природоохранной деятельности предприятий. Бухгалтеры таких компаний должны осуществить учет природоохранных мероприятий, не только не нарушив требования налогового законодательства, но и соблюдая методологию их учета.

До 01.01.2011г. предприятия могли в добровольном порядке резервировать суммы на осуществление природоохранных мероприятий (п.72 ПВБУ, приказ МФ РФ от 29.07.1998 г. N 34н), но данная норма была отменена. И приказом МФ РФ от 13.12.2010 г. N 167н было введено положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», при этом у организаций, применяющих данное ПБУ, возникает обязанность отражения в учете оценочных обязательств под будущие расходы на природоохранные мероприятия.

В настоящее время процесс осознания обязанности формирования в учете оценочных обязательств находится на этапе развития, что не позволяет говорить о его широком практическом применении и методологической верности организации учета. Да и глубокого теоретического исследования в научной литературе нет. Тем не менее, усложнение бизнес-процессов, необходимость представления достоверной информации в отчетности в условиях неопределенности исходов фактов хозяйственной жизни повышает требования к качеству методической разработанности этого вопроса.

Оценочные обязательства - это учетные категории абстрактного характера, в которые, в силу своего профессионального суждения, либо в силу своего понимания или недопонимания, каждый бухгалтер, вкладывает то, что считает нужным. При этом в учете отражаются только те оценочные обязательства, по которым соблюдены критерии их признания. А такими критериями является наличие на отчетную дату либо юридического (Legal obligation), либо конклюдентного обязательства (Constructive obligation, т.е. обязательство, обусловленное юридической практикой). При этом для признания оценочного обязательства в учете необходимо одновременное соблюдение трех условий (пункт 5 ПБУ 8/2010):

- 1) неизбежность исполнения;
- 2) расход вероятен;
- 3) сумма возможного расхода может быть обоснованно оценена.

В соответствии с законодательством об охране окружающей среды при прямом использовании земельных участков, при строительстве и эксплуатации объектов, оказывающих прямое или косвенное негативное воздействие на окружающую среду, должны проводиться эффективные мероприятия по рекультивации нарушенных и загрязненных земель, снижению негативного воздействия на окружающую среду, а в случае причинения вреда окружающей среде в процессе строительства и эксплуатации указанных объектов, его возмещению.

Формируемые оценочные обязательства предприятий, которые в силу специфики деятельности оказывают негативное воздействие на окружающую среду – это обязательства по охране окружающей среды и обязательства по восстановлению земельных участков.

В зависимости от характера возникновения сумма оценочных обязательств может капитализироваться в стоимости активов или относиться на текущие, либо прочие расходы.

В связи с этим, первоначальная стоимость всех потенциально опасных для экологии объектов при их приобретении, либо создании должна включать признанную величину оценочного обязательства по восстановлению нарушенной экосистемы, отражающую наиболее достоверную денежную оценку затрат, необходимых для погашения обязательства по состоянию на отчетную дату (например, на возмещение затрат, которые организация, как ожидается, понесет при восстановлении природных ресурсов на занимаемом им участке).

При отсутствии оснований для включения величины оценочного обязательства, связанного с экологической деятельностью в стоимость актива, эта величина относится либо на расходы по обычным видам деятельности (расходы на рекультивацию земель и осуществление иных природоохранных мероприятий), либо на прочие расходы (обязательства по искам в возмещение ущерба, нанесенного окружающей среде). [Письмо МФ РФ от 27 мая 2011 г. № 07-02-18/02 «Обобщение практики применения законодательства № ПЗ-7/2011 «О бухгалтерском учете, формировании и раскрытии в бухгалтерской отчетности информации об экологической

деятельности организации»].

Таким образом, нормы ПБУ 8/2010 подводят бухгалтеров к необходимости прогнозирования, планирования и оценки событий, которые еще не наступили в хозяйственной жизни, но непременно наступят с течением времени. А любые решения в области финансовой политики компании требуют предвидения возможных негативных последствий, недооценивание которых может привести к непредсказуемым результатам.

Благодаря эффективно функционирующей системе оценочных обязательств, руководство компаний получит возможность прогнозировать обязательства раньше, чем они наступят, и таким образом сможет предопределить будущие вымывания экономических ресурсов, обеспечив жизнеспособность компании, укрепив финансовое положение и гарантировав инвесторам стабильную прибыль.

УДК 336.2

Ю.А. Коптяева

Науч. руководитель: **Р.А. Аров**

Санкт-Петербургский

государственный технологический университет

растительных полимеров

РОЛЬ КАЗНАЧЕЙСТВА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Не приходится ставить под сомнение тот факт, что управление денежными потоками является наиболее важным направлением деятельности для любых организаций. Особенно актуальным управление финансами предприятия становится в условиях нестабильной финансовой ситуации, характерной для последних нескольких месяцев. Каких последних?

Дефицит денежных средств может привести к невозможности своевременной выплаты налогов и зарплаты сотрудникам, просрочке платежей по кредитам и займам. Любого из этих факторов будет достаточно, чтобы не только развитие, но само существование бизнеса оказалось под угрозой, или, как минимум - владельцы имели основание задуматься о смене руководства.

С другой стороны, профицит денежных средств, при условии их иммобилизации, также означает определённые потери для предприятия, которые с некоторой долей условности можно оценить размером упущенной выгоды от участия в каком-либо инвестиционном проекте.

Таким образом, актуальной проблемой в современных условиях является балансирование между поддержанием текущей платежеспособности и получением дополнительной прибыли от вложения денежных средств.

В связи с вошедшей в практику работы российских предприятий системой бюджетного управления, как правило, функции контроля выполнения бюджета движения денежных средств, а в некоторых организациях и составление БДДС, выделяются в структуре управления предприятием в отдельную группу, называемую казначейством.

На практике функции управления финансовыми потоками, как правило, распределяются между несколькими подразделениями.

Например:

- финансово-экономическая служба
 - планирует бюджет движения денежных средств
 - собирает заявки на платёж от подразделений предприятия
 - осуществляет контроль заявок на платёж подразделений на соответствие их БДДС
 - составляет реестры счетов на оплату
 - формирует платёжные календари
 - оформляет документы на получение кредитов в банках
- отдел продаж прогнозирует на ближайший период ожидаемые поступления средств от покупателей/заказчиков
- бухгалтерия
 - осуществляет расчетно-кассовые операции по счетам в банках и по кассе
 - ведёт взаиморасчёты с контрагентами: сверки с дебиторами и кредиторами по задолженностям, реструктуризация задолженностей, расчёты в неденежной форме (взаимозачёты и т.п.) и пр.
- финансовый директор или другое лицо, ответственное за движение денежных средств (например, руководитель ФЭО)
 - анализирует реестры счетов на оплату на предмет приоритетности, срочности платежей, достаточности средств для их осуществления
 - по результатам анализа реестров с учётом данных об остатках на счетах (предоставляемых бухгалтерией) и ожидаемых поступлениях от покупателей (прогнозируемых отделом продаж) определяет счета, которые нужно оплатить в текущий день
 - определяет свободный остаток денежных средств и принимает решение о его использовании: при недостатке - о дополнительном финансировании, при избытке - об инвестировании в ценные бумаги или другие финансовые инструменты.

Отсутствие единого центра по управлению финансовыми потоками может сопровождаться следующими проблемами:

Отсутствие единой политики и процедур управления финансовыми потоками. Например, финансово-экономическая служба на основании утверждённой заявки на платёж перечислила средства поставщику, в то время как бухгалтерия осуществила с тем же контрагентом взаимозачёт, закрыв задолженность по этому же платежу, в результате чего поставщику

дважды оплатили по одному счёту. Если бы все финансовые потоки осуществлялись из одного центра, такая ситуация была бы исключена.

Вероятность финансовых рисков. Поскольку единый центр, в котором бы концентрировалась вся информация по управлению финансовыми потоками, отсутствует, то, как правило, управление рисками вообще не осуществляется, либо какие-то операции проводятся, но гарантировать их эффективность при такой организации процесса вряд ли можно.

В силу вышеназванных причин многие предприятия объединяют выполнение задач комплексного управления денежными средствами в рамках одного выделенного подразделения - казначейства, которое осуществляет всю техническую и аналитическую работу, а финансовый директор по её результатам принимает управленческие решения.

Главной задачей казначейства является оперативное управление финансовыми потоками компании, основанное на организации взаимоотношений с банками и другими финансовыми институтами, с целью минимизации финансовых рисков и операционных расходов и максимизации доходности от инвестирования свободных финансовых ресурсов.

Основными функциями казначейства, исполнение которых необходимо для решения главной задачи, являются:

- организация системы взаимоотношений с банками;
- оперативное планирование и оптимизация денежных потоков;
- контроллинг;
- управление финансовыми рисками.

Специфика деятельности каждого предприятия, связанные с ней задачи и организационная структура компании или группы компаний определяют и модель, по которой может строиться работа казначейства.

Можно выделить две основные формы организации казначейства в рамках компаний:

1. Централизованное казначейство
2. Децентрализованное казначейство.

УДК 336.2

Е.И. Лунькова
Науч. руководитель: **Т.В. Шабанова**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

О ФИНАНСИРОВАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Большое значение в экономике страны имеет малое предпринимательство. В рыночных условиях малый бизнес вызывает

необходимую конкуренцию, обеспечивает население дополнительными рабочими местами, оживленно реагирует на изменения, происходящие на рынке, а также отличается способностью предельно быстро окупаться, поэтому проблема финансирования малого предпринимательства является актуальной в наши дни.

Под финансированием в широком смысле слова принято понимать обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами всего хозяйства страны, регионов, предприятий, предпринимателей, граждан, а также различных экономических программ и видов экономической деятельности. Финансирование осуществляется из собственных, внутренних источников и из внешних источников, в виде ассигнований из средств бюджета, кредитных средств, иностранной помощи, взносов других лиц.

Источники финансирования для организаций малого бизнеса подразделяются на два вида:

1. Собственные средства.
2. Привлеченный капитал (средства банков, других организаций или частных лиц).

Помимо собственных средств бизнесменов источниками финансирования служит прибыль, полученная в процессе деятельности предпринимательства. В большинстве случаев собственных средств недостаточно и на этапе организации бизнеса, и на этапе его развития.

Внешними источниками финансирования являются кредиты, займы (у физических и юридических лиц), а также бюджетное финансирование.

С целью государственного регулирования финансов малых предприятий в 2007 г. был принят закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Однако, получение предпринимателями кредита на развитие своего бизнеса, как показывает практика, весьма затруднено. Специалисты оценили спрос на кредиты почти в 30 млрд долл. 2012 году, в то время как предложения от банков могут удовлетворить его лишь на 10-15 %.

Одним из наиболее выгодных вариантов является бюджетное финансирование, при котором не требуется возвращать денежные средства, а также осуществлять выплаты процентов за их применение. Все, что необходимо предпринимателю – это предоставление отчета о целевом использовании предоставленных ему средств.

Для получения субсидий предприятия малого бизнеса должны соответствовать некоторым требованиям, которые могут иметь отличия, исходя из конкретной программы поддержки малого бизнеса. Для некоторых же целевых программ действуют одинаковые условия и требования:

- предприятие должно быть включено в Единый реестр субъектов малого предпринимательства;
- данная организация не должна иметь задолженности по платежам в бюджет;
- у предприятия должны отсутствовать просроченные задолженности по кредитам.

Необходимо заметить, что финансирование за счет бюджета осуществляется чаще всего на основе конкурса.

Финансирование малых предприятий может осуществляться в следующих формах:

- компенсация части процентной ставки по кредитам, которая в зависимости от срока кредита, может составлять 1/2, 1/3 или 2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ;
- компенсация затрат на вознаграждения за предоставление банковских гарантий;
- компенсация затрат по договорам лизинга;
- возмещение части затрат на выполнение работ по присоединению к инженерным и электронным сетям;
- компенсация затрат по прохождению обязательной сертификации.

К главным проблемам обеспечения финансами малого бизнеса относятся:

1. Недостаточная ресурсная база как материально-техническая, так и финансовая.
2. Несовершенная нормативно-правовая база.
3. Отсутствие системы проведения глубокого анализа деятельности малых предприятий, что приводит к отсутствию права пользования льготами по налогообложению.
4. Ограничение доступа малых предприятий к высоким технологиям из-за значительных одноразовых финансовых затрат.
5. Серьезные проблемы в области имущественной поддержки.
6. Проблема предоставления предприятиям малого бизнеса государственных и муниципальных заказов.
7. Проблема кадров (нехватка квалифицированных кадров бухгалтеров, менеджеров, консультантов).
8. Проблема социальной защиты предпринимательской деятельности.

Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» провела исследование, посвященное финансированию малого предпринимательства: 60,4 % опрошенных заявили, что основной источник финансирования малого бизнеса - вложения из собственной прибыли, 30,5 % — личные средства собственника предприятия, 16,2 % – кредиты банков. Отсюда следует, что в большей степени малые предприятия вынуждены рассчитывать на собственные средства.

Основные причины, помешавшие бизнесменам получить кредит, выявленные при опросе «Опорой России»:

- высокие процентные ставки (47,4 %);
- невозможность предоставить залог в требуемых банком объемах (27,2 %);
- невозможность предоставления финансовых документов, которые требует банк, и слишком короткие сроки кредитования (18 %).

Недостаточное финансирование малого бизнеса может привести к разрушению всех планов на дальнейшее его расширение и поставить под угрозу все малое предпринимательство страны.

Кредитование малого бизнеса — одно из самых сложных направлений в кредитовании юридических лиц, поэтому именно государство должно стимулировать банки к предоставлению финансовых средств малому бизнесу.

УДК 347.457

М.А. Максимова

Науч. руководитель: **В.Э. Чернова**

Санкт-Петербургский

государственный технологический университет

растительных полимеров

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В мировой практике развитие экономики системы неразрывно связано с кредитом, который в различных формах проникает во все сферы хозяйственной жизни. Это показывает расширение круга операций банков, в том числе и в области кредитования. Современный этап развития банковской системы России характеризуется возрастающей конкуренцией на рынке розничного банковского бизнеса. Активная работа коммерческих банков в области кредитования является одним из основных условий успешной конкуренции этих учреждений. Это ведет к росту производства, благодаря этому увеличивается занятость и повышается платежеспособность участников экономических отношений. При этом не только совершенствуется техника кредитования, но и разрабатываются и внедряются новые способы снижения кредитных рисков.

Один из основных способов избежания не возврата ссуды является тщательный и квалифицированный отбор потенциальных заёмщиков. Главным средством такого отбора является экономический анализ деятельности клиента с позиции его платежеспособности. Методика оценки платежеспособности несёт очень важную роль в деятельности коммерческого банка, так как она позволяет выявить кредитный риск банка, надёжность предполагаемого физического лица, который берёт кредит и соответственно получение коммерческим банком прибыли от проведённой операции. В связи с этим возникает потребность в нахождении наилучшего метода определения платежеспособности того или иного физического лица. Под платежеспособностью понимается такое финансовое состояние клиента, которое позволяет быть уверенным в эффективном использовании заёмных средств, способности и готовности физического лица возратить кредит в соответствии с условиями кредитного соглашения.

Существует множество методов оценки кредитоспособности физических лиц, методов анализа финансового положения клиента и его надежности с точки зрения своевременного погашения кредита. Применяемые в настоящее время и рекомендуемые способы оценки платежеспособности заёмщика опираются на анализ его деятельности в будущем периоде и ориентированы на решении расчетных задач.

УДК 337.2

Н.Н. Мартяшина

Науч. руководитель: **М.В. Озябкина**

Санкт-Петербургский

государственный технологический университет

растительных полимеров

ПОСТАНОВКА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В современных условиях без качественной управленческой информации компания не может развиваться и побеждать в конкурентной борьбе. Для постановки управленческого учета необходимо определиться с целями учета. Миссия организации и роль управленческого учета должны быть сформулированы четко и конкретно. Отдельно должны быть выделены цели стратегические (долгосрочные), тактические (среднесрочные) и оперативные (краткосрочные). В случае если между целями возможны конфликты, приоритеты должны быть расставлены заранее.

Отсутствие управленческого учета чревато серьезными ошибками (неправильными, несвоевременными действиями, бездействием). Если компания хочет начать работать более эффективно, она должна сделать первый шаг в этом направлении - оценить целесообразность вложения сил и средств.

Дальнейшие шаги приводятся в наиболее часто встречающемся порядке, но они могут идти как параллельно друг другу, так и в иной последовательности.

Как правило, в постановке управленческого учета заинтересовано руководство и собственники организации. Для первых – это возможность более эффективно двигаться к цели. Для вторых – это инвестиция, которая может окупиться не в разы, а в десятки и сотни раз. Определиться надо по ключевым параметрам: какие из целей будут достигаться нанятым и контролируемым персоналом, а какие потребуют привлечения внешних сил.

Необходимо определиться с объектом управления:

1. В какой степени объект открыт для внешнего воздействия (какие неопределенности существуют, и как они могут воздействовать на объект управления). Как внешние воздействия могут изменить выходные параметры.

2. Насколько возможно разделение его на внутренние объекты управления, и можно ли внутренние объекты выделить в самостоятельные.

3. Существует ли однозначная связь между входными воздействиями и реакцией объекта управления, и какова может быть эта связь.

Практически всегда постановщики управленческого учета после исследования объекта управления предлагают не только изменить систему учета в организации, но и изменить сам объект управления – оптимизировать организационную и финансовую структуру компании.

Однако иногда постановщики управленческого учета могут перейти грань, за которой изменение организационной и финансовой структуры компании становится не столько помощью компании, сколько помощью самим постановщикам учета (ставить знакомый учет под готовый шаблон компании намного проще, чем ставить учет под конкретную организационную и финансовую структуру компании). Изменение организационной и финансовой структуры компании может, с одной стороны, повысить конкурентоспособность компании, с другой стороны, может внести значительные негативные изменения. Они могут оказаться настолько серьезными, что в результате постановки управленческого учета работа компании, ее прибыльность и конкурентоспособность не улучшатся, а ухудшатся.

Необходимо определить: как часто система должна управляться (как часто выходные параметры сравниваются с желаемыми, и как часто осуществляются входные воздействия); какие управляющие воздействия возможны; какая информация может понадобиться для анализа выходных параметров; какие входные воздействия могут быть; как информация об объекте управления может анализироваться и приниматься в расчет при принятии решений.

Нужно исследовать существующую систему учета, например бухгалтерскую, и принять решение, возможно ли использовать ее как основу или необходимо создавать что-то новое.

Необходимо знать «цену ошибки».

Первый и главный принципиальный вопрос, которым нужно задаться перед постановкой управленческого учета – это цена вопроса. Главное не попытка оценить прибыль, которая возможна в будущем, а цена ошибки. Сколько компания теряет на том, что:

- бизнес не прозрачен,
- планирование производится от достигнутого,
- контроль издержек приблизителен или не верен,
- система мотивации не адекватна,
- решения принимаются не вовремя,
- бизнес не структурирован,
- не удается собрать всю необходимую информацию и т.п.

Если можно четко сказать, что на той или иной ошибке компания потеряла определенную сумму, то это и будет цена, которую можно заплатить за постановку управленческого учета.

Если компания определилась с главными целями управленческого учета и ценой, которую готова за него заплатить – можно приглашать на консультацию специалистов и переходить к практическим шагам по внедрению управленческого учета.

УДК 336.71

Т.В. Матвеева
Науч. руководитель: **Ю.В. Сильведойне**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Малые предприятия занимают особое место в экономике стран, что объясняется многими факторами: не требуют крупных стартовых инвестиций, но при этом обеспечивают высокую динамику экономического роста; помогают решать проблемы реструктуризации экономики, заполняя те рыночные ниши, где предложение отстает от спроса, а также те, которые непривлекательны для среднего и крупного бизнеса ввиду своего незначительного потенциала; обеспечивают занятость существенной доли экономически активного населения; способствуют формированию конкурентной среды и установлению рыночного равновесия.

Кроме того, за счет меньшего масштаба малые предприятия, которые основываются с учетом местных потребностей, способны более гибко реагировать как на изменяющиеся экономические условия, так и на колебания потребительского спроса, на изменение конъюнктуры рынка, тем самым придавая экономике дополнительную стабильность.

В развитых экономических системах малое предпринимательство играет важную роль, обеспечивая устойчивый рост и развитие экономики, высокий уровень конкуренции, а также социальное благополучие страны. Так, в промышленно развитых странах доля малого предпринимательства в общем объеме ВВП составляет более 50 %, в Германии данный показатель колеблется в диапазоне 55-57 %, в Великобритании - 53-56 %, в Японии - 52-55 %, в США- 50-52 %, в то время как данный показатель в России составляет 20-22 %.

Одним из инструментов развития малого предпринимательства является банковское кредитование, позволяющее решить проблему

недостаточности ресурсной базы. Отсутствие достаточного финансирования не позволяет субъектам малого предпринимательства эффективно развиваться, что проявляется в отсутствии возможности своевременного исполнения обязательств перед контрагентами, осуществления инвестиционной деятельности: обновления основных фондов; расширения объемов бизнеса.

Согласно исследованиям, главным источником финансирования субъектов малого предпринимательства выступают собственные средства, в то время как к коммерческим банкам за финансовой поддержкой обращаются всего около 16 %, что обусловлено низким уровнем организации банковского кредитования малого предпринимательства и отсутствием широкого доступа субъектов малого предпринимательства к банковским финансовым ресурсам. При этом по оценке специалистов, рынок банковских кредитов для малого предпринимательства в России освоен коммерческими банками всего на 15,20 %.

Развитие малого предпринимательства в Ленинградской области, как и в любом другом регионе, является важным фактором, обеспечивающим экономический рост и занятость населения, насыщение рынка разнообразными товарами и услугами. В последние годы динамика развития малого предпринимательства в Ленинградской области свидетельствует о повышении вклада данного сектора в экономику области, однако дальнейшее его развитие зависит от целого требующих решения проблем.

Одной из основных проблем развития малого предпринимательства в России на современном этапе является недоступность кредитных ресурсов коммерческих банков и лизинговых схем. Общая потребность в кредитах оценивается в 1 трлн. руб., между тем как реальный объем банковского кредитования составляет около 250 млрд. руб.

Успешное развитие малого предпринимательства в регионе в значительной степени зависит от обеспеченности предпринимателей финансовыми ресурсами как долгосрочного, так и краткосрочного характера. Недостаток финансирования - типичная серьезная проблема, с которой сталкиваются российские предприятия и предприниматели, что особенно ощущается в регионах. Реализация потенциала малого предпринимательства в решении экономических и социальных проблем тем более невозможна без его адекватной финансово-кредитной поддержки. И на сегодня в России проблема финансового обеспечения развития малого предпринимательства стоит особенно остро.

УДК 336.56

Ю.О. Митягина
Науч. руководитель: **Т.В. Шабанова**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА БЕЗРАБОТИЦУ НА ПРИМЕРЕ «КРИВОЙ ФИЛЛИПСА»

Как экономическое явление инфляция существует уже длительное время. Считается, что ее появление связано чуть ли не с возникновением денег, с функционированием которых она неразрывно связана. Инфляция - это обесценивание денег, снижение их покупательной способности, дисбаланс спроса и предложения.

Не всякое повышение цен служит показателем инфляции.

Цены могут повышаться в силу улучшения качества продукции, ухудшения условий добычи топливно-сырьевых ресурсов, изменения общественных потребностей. Но это будет, как правило, не инфляционный, а в определенной мере логичный, оправданный рост цен на отдельные товары. Наиболее лаконичное определение инфляции - повышение общего уровня цен. Определение безработицы - наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу.

Взаимосвязь инфляции и безработицы можно наглядно увидеть на «Кривой Филлипса». В 1958 году английский экономист А. Филлипс предложил графическую модель инфляции спроса, выражающую такое воздействие.

Данная кривая представляет собой график, отображающий концепцию альтернативного выбора между сокращением безработицы и увеличением инфляции (т. е. сокращение уровня безработицы с помощью налоговой и денежной политики выливается в увеличение темпа инфляции).

Инфляция оказывает сильное воздействие на занятость.

По кривой графика А. Филлипс установил, что увеличение безработицы в Англии сверх 2,5-3 % приводило к резкому замедлению роста цен и заработной платы. Филлипс сделал вывод, что правительство может использовать увеличение инфляции для борьбы с безработицей. Позднее этот вывод, эту связь можно прокомментировать следующим образом. Как известно, уровень заработной платы и уровень занятости взаимосвязаны. С повышением заработной платы занятость растет, а безработица снижается. Но повышение заработной платы означает рост издержек, а следовательно, и цен. Повышение же цен, как правило, означает снижение безработицы.

Р

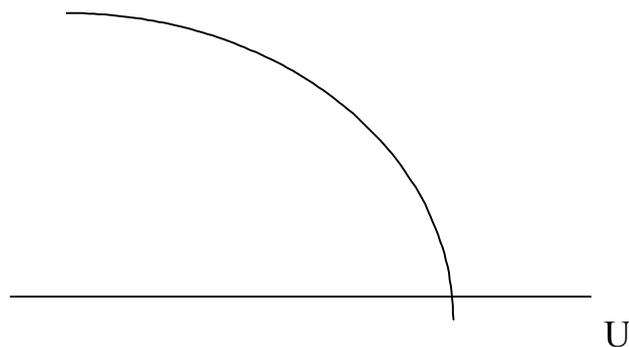


График кривой Филлипса

Где Р - темп роста товарных цен;
U - уровень безработицы

Рост цен (т.е. инфляция) выступает в качестве платы за сокращение безработицы так теоретически аргументировал экономист Р. Липси.

Инфляция и безработица — две острые и взаимосвязанные проблемы. Чем выше темпы инфляции, тем ниже размеры безработицы. Чем ниже темп инфляции, тем большее число людей вынуждены заниматься поиском работы. Это реальная, хотя и эмпирически установленная картина.

Неоднократная практика экономического регулирования показала, что этот метод может быть применен только на короткие периоды, поскольку в долгосрочном плане (5-10 лет), несмотря на высокий уровень безработицы, инфляция продолжает нарастать, что объясняется целым рядом обстоятельств. Среди этих обстоятельств необходимо выделить политику совокупного спроса. Стремление правительства ценой инфляции “купить” более низкий уровень безработицы успешны только тогда, когда у хозяйствующих агентов удастся создать так называемые “ложные ожидания”, а попросту - обмануть. Так, рост ставок номинальной заработной платы влияет на увеличение предложения труда. И тогда, как и предполагалось в концепции Филлипса, рост инфляции может уменьшить безработицу.

Суть этой теории состоит в том, что в долгосрочном плане приемлемый уровень инфляции возможен только при естественном уровне безработицы. Естественный уровень безработицы должен определяться структурой рынка рабочей силы с учетом информации о потребностях в различных отраслях.

УДК 331.8

А.Д. ПанфиловаНауч. руководитель: **Р.А. Аров**

Санкт-Петербургский

государственный технологический университет

растительных полимеров

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БАНКОВСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Кадровое обеспечение одно из наиболее существенных блоков банковской инфраструктуры. От специалистов-профессионалов зависит эффективность всей банковской деятельности. Численность персонала банка непосредственно зависит от его масштаба и от выполняемых в нем операций.

В России широко развита сеть подготовки кадров финансово-банковского профиля: специальные высшие учебные заведения, техникумы, колледжи. Переподготовка кадров и повышение квалификации осуществляется в различных специальных коммерческих школах, на курсах, в учебных центрах, создаваемых при крупных банках. В условиях рынка, когда экономические риски в банковской деятельности усиливаются, необходимость подготовки экономических кадров, получающих высокие профессиональные знания именно в области банковского дела, управления банком и его дополнительными офисами, обостряется.

«Конкуренция за профессионалов ведет к росту «текучки» и потере качества профессиональных знаний из-за частой смены работы и отсутствия системы передачи знаний, — комментируют специалисты компании «АНКОР Банки, финансовые услуги». Поэтому крупные работодатели в HR-стратегии должны акцентировать свое внимание на удержании, управлении лояльностью и эффективной работе с внутренним и внешним кадровым резервом.

Среди причин возникновения трудностей при подборе персонала — недостаточный уровень квалификации выпускников вузов и молодых специалистов, незначительное число откликов на вакансии, размещенные на сайтах по подбору персонала, несоответствие финансовых ожиданий соискателей их уровню профессиональных знаний и навыков.

Наибольший спрос в 2013 году ожидается на специалистов и управленцев в сфере продаж розничных финансовых продуктов и риск-менеджмента: финансовые аналитики, бизнес-методологи, разработчики продуктов.

По данным компании Superjob.ru, одного из лидеров российского рынка онлайн-рекрутмента, в первые месяцы 2013 г. наиболее востребованными позициями являлись: финансовый аналитик (средняя зарплата — 64 тыс. рублей), финансовый менеджер (50 тыс. рублей),

специалист бэк-офиса (40 тыс. рублей), кассир-операционист (33 тыс. рублей), специалист отдела внутреннего контроля (50 тыс. рублей), специалист депозитария (45 тыс. рублей), главный специалист отдела рыночных рисков (65 тыс. рублей), главный специалист кредитного отдела (60 тыс. рублей), специалист по валютным операциям (50 тыс. рублей), специалист по пластиковым картам (32 тыс. рублей).

Из положительных моментов стоит отметить, что около половины работодателей финансового сектора ожидают умеренный рост численности персонала. При росте бизнеса и объема финансовых операций банки будут активно нанимать сотрудников. Также спросом будут пользоваться менеджеры по региональному развитию, директора филиалов, их заместители по развитию корпоративного и розничного бизнеса, а повышение технологичности рынка финансовых услуг и активное развитие удаленных каналов обслуживания способствуют росту спроса на профессионалов в области банковских IT-технологий.

Среди наиболее эффективных инструментов подбора персонала считаются рекомендации и прямой поиск.

Конечно, проблема скрыта не только в специалистах. Работодателям стоит учесть, что сотрудники меньше уделяют внимания популярности компании, а больше уровню обязанностей и балансу нематериальной мотивации с материальной.

УДК 22.2

Т.А. Редька
Науч. руководитель: **Т.В. Шмулевич**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

КОЛЛЕКТИВНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Антикризисное управление на предприятии напрямую связано с социальными аспектами, постольку любые кризисные явления, которые переживает организация, неизбежно отражается на ее коллективе.

Важнейшую роль в управлении предприятием играет формирование человеческого капитала. Человеческий капитал рассматривается как объект управления при работе с персоналом, при мотивировании деятельности, учете личных, групповых и корпоративных интересов. Человеческий капитал – это запас, структура и характер знаний, интеллектуальный потенциал, навыки, мотивации, образование, опыт, здоровье и др.

Стремясь смягчить кризисную ситуацию или разрешить ее в пользу развития организации, необходимо способствовать развитию человеческого капитала, в частности вкладывать инвестиции в здравоохранение. Таким образом, актуальность и востребованность медицинского страхования обусловлены специфичностью объекта страхования, а именно высокой ценностью имущественных интересов работников предприятия, связанных с их жизнью, здоровьем и трудоспособностью. Именно поэтому успешная компания всегда заинтересована в сохранении и привлечении квалифицированных кадров, поэтому многие организации формируют социальные пакеты для своих сотрудников.

В социальный пакет включаются дополнительные выплаты и услуги, которые работодатель по своей инициативе и за свой счет предоставляет работникам сверх гарантий и льгот, установленных Трудовым кодексом. Правила предоставления социального пакета регулируются трудовыми и коллективными договорами, а также локальными нормативными актами.

Добровольное медицинское страхование (ДМС) работников — одна из самых распространенных составляющих социального пакета многих организаций. ДМС осуществляется на основе программ добровольного медицинского страхования и обеспечивает гражданам получение дополнительных медицинских и иных услуг сверхустановленных программами обязательного медицинского страхования. Коллективное медицинское страхование включает такие программы, как амбулаторно-поликлиническая помощь, стационарная помощь, скорая и стоматологическая помощь, вакцинация сотрудников, плановая госпитализация и диспансеризация и некоторые другие. ДМС может быть коллективным и индивидуальным.

Отношения ДМС регулируются договором, содержащим обязанности страховщика оплатить медицинские и иные услуги, оказываемые гражданам, включенным в предоставленные страхователем списки. В частности, при коллективной форме договора необходимо выдать каждому застрахованному в течение определенного договором срока страховой медицинский полис с приложением к нему страховой программы и перечня медицинских учреждений, которые будут оказывать услуги, указанные в программе. Договор коллективного страхования жизни и здоровья предусматривает страхование сотрудников во время пребывания на работе, а также проезд к месту работы и обратно.

Страховая сумма при страховании сотрудников от несчастного случая устанавливается работодателем в зависимости от заработка работника или характера его профессиональной деятельности. При страховании сотрудников от несчастного случая возможно установление различных страховых сумм по каждому риску и различным категориям персонала. В настоящее время, стремясь расширить перечень услуг, входящих в соцпакет, предприятия застраховывают не только своих сотрудников, но и членов их семей по корпоративным, то есть сниженным тарифам.

При организации коллективного медицинского страхования предприятия получают ряд преимуществ.

1. Преимущества в финансовой сфере:

- получение льгот по налогообложению, в частности налога на прибыль;
- накопление финансовых средств за счет уволившегося персонала или, до наступления страхового случая, включение вместо уволившегося сотрудника в число застрахованных другого сотрудника;
- создание паритетной системы, которая позволяет вносить средства как работодателю, так и сотрудникам.

Расходы на добровольное медицинское страхование работников организация вправе учесть при налогообложении прибыли на основании пункта 16 статьи 255 НК РФ. Данные расходы уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль организации-страхователя при заключении договора на срок не менее одного года, также данные расходы не должны превышать 6 % от суммы расходов на оплату труда. Максимальная сумма расходов определяется нарастающим итогом в пределах одного налогового периода.

2. Формирование положительного делового имиджа компании:

- повышение конкурентоспособности компании на рынке труда;
- создание дополнительного мотивирующего элемента в соцпакете для руководителей и важных сотрудников;
- повышение авторитета руководителей и репутации предприятия;
- укрепление доверительного отношения к организации.

Анализируя преимущества коллективного медицинского страхования можно сказать, что оно является не только одним из эффективных и результативных инструментов мотивации, но и важной составляющей антикризисного управления человеческими ресурсами. По сравнению с Европой и США, где добровольное страхование здоровья является неотъемлемой нормой жизни, практика проведения ДМС в России показывает, что в нашей стране все еще существует ряд проблем, которые препятствуют дальнейшему развитию данного вида страхования.

УДК 338.2

Н.А. Романова
Науч. руководитель: **С.С. Шабашкин**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ В ЦЕЛЯХ ОЦЕНКИ

Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния. Финансовое

состояние предприятия - это комплексное понятие, характеризующееся системой показателей, отражающих наличие, распределение и использование финансовых ресурсов, которое является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия, определяемое всей совокупностью производственно - хозяйственных факторов. А главной целью анализа является оценка финансово-хозяйственной деятельности организации относительно будущих условий существования.

Финансовый анализ оцениваемого предприятия проводится на основе баланса предприятия, отчета о финансовых результатах, данных аналитических и синтетических счетов бухгалтерского учета и других финансовых документов.

Также отметим, что при оценке стоимости предприятия (бизнеса), наряду с определением реального финансового состояния предприятия, цели финансового анализа можно дополнить следующими пунктами:

- определение реальной доходности оцениваемого предприятия для корректного прогнозирования денежных потоков;
- выявление степени соответствия финансовой отчетности оцениваемого предприятия общепринятым в отрасли принципам бухгалтерского учета;
- сравнение оцениваемого предприятия с его аналогами для оценки риска, присущего данному бизнесу, и параметров его стоимости;
- оценка экономических возможностей и перспектив бизнеса;
- корректировка финансовых отчетов для целей оценки.

Основными же аналитическими процедурами финансового анализа являются:

- горизонтальный (временной) анализ - сравнение показателей отчетности с данными предыдущего периода;
- вертикальный (структурный) анализ - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;
- трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя;
- сравнительный (пространственный) анализ - это сопоставление данных предприятия с показателями аналогичных предприятий или предприятий-конкурентов, сопоставление со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными (межхозяйственный, межфирменный сравнительный анализ фирмы) или внутривнутрихозяйственное сопоставление по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов;
- анализ относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений между данными отчетности и определение их взаимосвязи;
- факторный анализ - это анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель. Причем факторный анализ может быть как прямым, т. е. заключающимся в раздроблении результативного показателя на

составные части, так и обратным, когда отдельные элементы соединяются в общий результивный показатель.

Итак, анализ финансового состояния предприятия является одним из этапов оценки, он служит основой понимания истинного положения предприятия и степени финансовых рисков.

Результаты финансового анализа непосредственно влияют на выбор методов оценки, прогнозирование доходов и расходов предприятия, на определение ставки дисконта, применяемой в методе дисконтированных денежных потоков, на величину мультипликатора, используемого в сравнительном подходе. Кроме того, с помощью анализа финансовых коэффициентов финансовых отчетов можно выявить сильные и слабые стороны данного бизнеса; диспропорции в структуре капитала; уровень риска при инвестировании средств в данное предприятие (бизнес); а также базу для сравнения с компаниями-аналогами.

УДК 336.19

Л.А. Союнен

Науч. руководитель: **Т.В. Шабанова**

Санкт-Петербургский

государственный технологический университет

растительных полимеров

ПОКАЗАТЕЛЬ EBITDA. ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИ ФИНАНСОВОМ АНАЛИЗЕ

Показатель EBITDA принадлежит миру финансовой деятельности. Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization, что в сокращении привело к образованию нового термина EBITDA, то есть прибыль до проведения налогообложения, вычета процентов по кредиту и расчетов по амортизации. Исходя из расшифровки и перевода сокращения, EBITDA – это финансовый показатель, определенным образом отображающий прибыль компании.

Непосредственно в бухгалтерских расчетах этот показатель никак не фигурирует. Дело в том, что EBITDA показывает прибыль до того, как из нее вычли все обязательные платежи, которые компания должна осуществлять. Таким образом, он не показывает доходности самой компании и получаемой ею прибыли, а скорее показывает доходность бизнеса, являющегося основным направлением деятельности компании, и умение компании в этом направлении работать и зарабатывать. Если разобраться, то даже при максимальной прибыли, которую и отобразит EBITDA, у компании может быть такое количество обязательных платежей, что чистая прибыль будет близка к нулю.

Вместе с тем, многие компании активно используют EBITDA при анализе своих финансовых достижений. И действительно, у этой расчетной единицы есть своя ниша. Допустим, только по EBITDA можно сравнить финансовые достижения компаний, которые имеют разную структуру налогообложения, различные объемы кредитов и разные схемы расчета амортизации. Полученная ими чистая прибыль будет несопоставима для сравнения в силу разной структуры компаний и принципов их функционирования, а вот EBITDA отлично подходит для этой цели.

Своим появлением EBITDA обязан потребности финансистов анализировать возможности разных, порой несопоставимых по прочим показателям, компаний для заключения сделок поглощения на заемные средства. Разработав расчет EBITDA, финансисты получили возможность увидеть то количество финансов, которое та или иная компания теоретически в состоянии направить на обслуживание кредитов и прочих обязательных платежей, а значит, выбрать потенциального покупателя, который сможет обеспечить минимальную процентную ставку по займам поглощаемого предприятия.

Произвести наиболее точный расчет показателя EBITDA можно по следующей формуле:

$EBITDA = a + b - c + d - e + f - g + h - i$, где

a – чистая прибыль компании за рассматриваемый период,

b – сумма уплаченных за период налогов на прибыль,

c – сумма возврата по налогу на прибыль,

d – чрезвычайные расходы компании,

e – чрезвычайные доходы компании,

f – сумма выплаченных процентов по займам,

g – сумма полученных процентов по займам и депозитам,

h – сумма, затраченная на амортизационные отчисления,

i – переоценка активов.

Рассматриваемый показатель позволяет проследить формирование прибыли на всех уровнях. Кроме того, с помощью EBITDA можно сравнивать похожие по роду деятельности и размерам компании. Действительно, две совершенно одинаковые на первый взгляд компании могут иметь отличающуюся в разы чистую прибыль, в то время как EBITDA первой и второй компании будут примерно равными. Такие существенные различия могут быть объяснены, если мы посмотрим на формирование прибыли на всех уровнях. Для этого нам и понадобится показатель EBITDA.

Итак, если EBITDA двух компаний примерно равны, а деятельность компаний является идентичной, тогда можно проанализировать как формируется их прибыль. Первое, что возможно сделать - вычесть амортизацию из показателей EBITDA. Получается показатель EBIT - прибыль до процентов и налогов.

Если компании используют различные методы начисления амортизации (например, одна из них использует ускоренный метод, предполагающий списание значительной части основных средств за первые

годы эксплуатации, а вторая - равномерный, предполагающий равные списания в течение всей эксплуатации). Если компании начали эксплуатацию основных средств в разное время или если у одной компании незначительное количество основных средств (эта компания предпочитает, например, международный финансовый лизинг покупке имущества), а у второй - значительно их больше, тогда расхождение в показателях EBIT будет существенным.

Не надо упускать тот момент, что средства амортизационного фонда остаются у компании. Более того, они не облагаются налогами, и поэтому компании часто стараются списать значительную часть имущества в виде амортизации в первые годы использования имущества.

Теперь исключим из EBIT выплаченные проценты по обязательствам и получим EBT - прибыль до налогов. Так как различные компании формируют источники финансирования разными путями, то и долговые обязательства будут разными. Кроме того, проценты, под которые компании привлекают заемные средства, будут отличаться и, соответственно, размер выплат тоже будет разным. В отличие от амортизации выплаченные проценты уходят из компании.

После выплаты налогов у нас остается чистая прибыль. Эта прибыль пойдет на выплату дивидендов акционерам и на развитие компании. Величина чистой прибыли является прямым следствием методов расчета амортизации, величины долга и стоимости его обслуживания, а также от величины налогов и сборов и способов их оптимизации.

EBITDA также применяют, если есть потребность построить долгосрочный тренд эффективности финансовой деятельности компании, сравнить между собой деятельность разных компаний в рамках одного периода, сопоставить деятельность одной компании в разные периоды.

УДК 336.19

Ю.И. Стрельцына

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ВЛИЯНИЕ УЧЁТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Об особенностях учётной политики как современной управленческой технологии пишут как российские, так и зарубежные авторы. Грамотно разработанная учётная политика – это своего рода ноу-хау, интеллектуальная собственность организации, оригинальная управленческая новация, важность и значимость которой бесспорна. Во-первых, значимость видна из того, что учётная политика, избранная предприятием, подлежит оформлению

соответствующей организационно-распорядительной документацией. Во-вторых, влияние учетной политики на результаты работы компании весьма существенно. Учетная политика предоставляет возможность законного способа корректировки множества показателей, в том числе финансового результата и налогооблагаемой прибыли.

Выбор учётной политики или внесение в неё изменений оказывают существенное влияние на показатели финансового состояния и финансовые результаты деятельности компании. В отчётности раскрываются сведения об активах, капитале, резервах и обязательствах организации посредством включения соответствующих показателей, таблиц, расшифровок в формы отчётности или в пояснительную записку. Значимость аспектов учётной политики, принятой на анализируемом предприятии, различна для пользователей, содержание соответствующего документа может варьироваться, так что учётная политика исключительно важна в аналитическом смысле.

В некоторых ситуациях менеджмент стремится отразить в публикуемой отчётности результаты, несколько отличные от реального экономического состояния компании посредством формирования и применения учётной политики. Факторами, стимулирующими менеджмент к подобным действиям, могут быть: стремление снизить показатель осознанного риска компании, получить дополнительное финансирование, повысить собственное вознаграждение, управлять показателем прибыли, налоговым эффектом, статьями баланса и т.д.

Эффект влияния различных методов учёта может значительно усложнить анализ и сравнение показателей отчётности (особенно это касается показателей прибыли), и, соответственно, невозможно будет сделать однозначное суждение о значении того или иного аналитического коэффициента потому, что при их расчёте используют показатели бухгалтерской (финансовой) отчётности, подверженные влиянию выбранных методов учёта.

Прибыль является основным побудительным мотивом осуществления любой предпринимательской деятельности, поскольку обеспечивает рост благосостояния собственников предприятия через доход на вложенный капитал. Сотрудники имеют интерес в эффективности деятельности компании, которая в определенной мере является не только гарантом их занятости (долгосрочная перспектива), но и обеспечивает дополнительное материальное вознаграждение их труда и удовлетворение социальных потребностей (краткосрочная перспектива). Помимо этого, прибыль предприятия через систему налоговых платежей позволяет формировать доходную часть государственных бюджетов всех уровней, создавая тем самым базу экономического развития государства в целом.

Сегодня в России различные способы повышения операционной прибыли организации являются высоко востребованным самостоятельным продуктом. И, вероятно, основная причина этого в том, что операционное управление многих предприятий либо является прямым наследником

советской системы, либо возникло "стихийно", либо "некритично" копирует системы управления, распространенные на Западе. Этот типичный путь развития выражается в том, что на многих предприятиях существует системная потребность в оптимизации издержек, есть проблемы делегирования полномочий операционного управления на исполнительский уровень, отсутствуют или недостаточно развиты ресурсное планирование и регулярный план-фактный контроль операционной деятельности.

Данные анализа коэффициентов должны использоваться лишь в качестве одного из аргументов при принятии управленческих решений. Прежде, чем использовать показатели финансовой отчетности для расчета различных коэффициентов, анализа и принятия управленческих решений на основе сделанных аналитических выводов, необходимо понять, какие оценки тех или иных показателей содержатся в анализируемом финансовом отчете. В российском законодательстве по бухгалтерскому учёту предусмотрена возможность широкого выбора отдельных методов учёта, что приводит к разбросу оценок показателей финансовой отчетности и затрудняет чтение финансовой отчетности без знания учётной политики компании.

Формирование бухгалтерской отчетности можно разделить на три направления деятельности: нереалистичные бухгалтерские данные, управление финансовыми результатами, манипулирование прибылью. В целом, можно сказать, что управление финансовыми результатами и манипулирование прибылью – это две основные причины появления нереалистичных данных в отчетности. Управление финансовыми результатами – это намеренное вмешательство в формирование данных финансовой отчетности (от принятия управленческих решений до изменения учетной политики) с целью их изменения.

Эффективное управление формированием прибыли предусматривает построение в организации соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов ее анализа и планирования. Наряду с формированием прибыли в каждом предприятии должно быть обеспечено и эффективное управление ее распределением.

УДК 336.71

Д.А. ТимофееваНауч. руководитель: **Т.А. Крылова**Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

СРАВНЕНИЕ МЕТОДОЛОГИЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Согласно Закону РФ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» Банк России производит анализ и оценку финансового состояния. Система оценки финансового состояния кредитных организаций Банком России во многом корреспондирует рейтинговой системе оценки надежности CAMEL: анализу подвергается состояние собственного капитала, ликвидность, полнота созданных резервов, прибыль, менеджмент. Например, в системе CAMEL анализируется:

“С” — capital adequacy - достаточность капитала. В рамках анализа рассчитывается коэффициент достаточности основного капитала, а по Инструкции Банка России от 16 января 2004 г. № 110-И "Об обязательных нормативах банков" рассчитывается норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1). Оба рассчитываются как отношение основного капитала к активам, взвешенным с учетом риска. Однако согласно Инструкции Банка России не рассчитывается коэффициент достаточности совокупного капитала, который анализируется в системе CAMEL

L — liquidity - ликвидность. Достаточность ликвидности банка определяется с точки зрения своевременного исполнения своих обязательств. Аналогично согласно вышеупомянутой Инструкции Банка России для оценки способности банка обеспечить своевременное исполнение денежных и иных обязательств необходимо анализировать выполнение нормативов ликвидности банка: Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2), Норматив текущей ликвидности банка (Н3), Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4). Данные нормативы регулируют риски потери банком ликвидности, определяются как отношение между активами и пассивами с учетом сроков, сумм и типов активов и пассивов, других факторов.

Критерии классификации Банком России банков по финансовой стабильности включают в себя соблюдение законодательства РФ и нормативных актов Банка России, состояние бухгалтерского учета и отчетности, эффективность внутреннего контроля. Это можно рассматривать как аналог компонента М — management - показателя качества управления (менеджмента), при помощи которого оценивается система банковского менеджмента на основе эффективности работы, устоявшейся политики, соблюдения законов и инструкций в системе CAMEL.

В заключение стоит отметить, что с 1 января 2013 года действует обновленная методика расчета обязательных нормативов банков (Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. № 139-И "Об обязательных нормативах банков"). Основные изменения затрагивают положения, определяющие требования к расчету норматива достаточности собственных средств (капитала) (Н1): введены нормы, предусматривающие порядок расчета активов по сделкам, совершаемым на возвратной основе с ценными бумагами, переданными без прекращения признания, а также порядок определения величины риска по требованиям к контрагентам по таким сделкам, что расширяют возможности анализа финансового положения банка.

УДК 681.3

В.А. Трунева, Е.В. Вантруп
Науч. руководитель: **Л.А. Кравченко**
Санкт-Петербургский государственный
университет путей сообщения

ЭЛЕКТРОННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ

С каждым годом пользователей Интернета становится всё больше. Множатся и расширяются многочисленные сервисы, внедряются новые технологии. Стремительное развитие сети Интернет привело к появлению огромного количества интернет-магазинов и других проектов, оказывающих услуги конечному пользователю. Как следствие возник вопрос о способе оплаты этих товаров и услуг. Как наиболее простое и удобное средство были предложены так называемые цифровые (электронные) деньги - электронные платежные средства, представленные и обрабатываемые в электронном виде, оборот которых гарантирует анонимность.

«Электронные деньги» или электронные платежные средства - денежные обязательства эмитента в электронной форме, учет которых осуществляется на специальном устройстве, например - микропроцессорной карте или на жестком диске персонального компьютера (так называемые «сетевые деньги», «цифровая наличность» или «цифровые деньги»).

Электронные деньги разделяют на два вида по носителю: на базе карт (card - based) и на базе сетей (network - based). Электронных платежных средств много и потребитель зачастую теряется в выборе.

Преимущества электронных платежных систем:

- доступность - любой пользователь имеет возможность открыть собственный электронный счет;
- мобильность - вне зависимости от места своего нахождения пользователь может осуществлять любые финансовые операции со своим счетом;

- безопасность - передача информации ведется с использованием SSL протокола с кодовым ключом 128-bit либо другими криптографическими алгоритмами;
- простота использования - для открытия и использования электронного счета не требуется специальных знаний;
- оперативность - перевод средств со счета на счет происходит в считанные минуты.

Какие проблемы могут возникнуть с электронными деньгами?

Первая - нет персонального компьютера.

Вторая - в представлении многих потребителей компьютерные кошельки и другая «экзотика» в виде цифровых денег не для них, поскольку то, что и в каком виде лежит в бумажнике, их устраивает гораздо больше. Здесь, как правило, на заднем плане прочно присутствует такой тормозной фактор, как необходимость платить за карты, с помощью которых пополняется кошелек: за наличные вроде дешевле будет.

Виды электронных платежных средств на базе сетей.

Платежная система «PayCash» начала свою работу на российском рынке в начале 1998 года. Электронная платежная система «PayCash» позиционируется, в первую очередь, как доступное средство быстрого, эффективного и безопасного проведения наличных платежей в сети Интернет. Технология «PayCash» представляет собой множество "электронных кошельков", у каждого из которых имеется свой владелец. Технология позволяет переводить цифровую наличность из одного кошелька в другой, хранить ее в интернет-банке, конвертировать, выводить из системы на традиционные банковские счета или в другие платежные системы.

Платежная система WebMoney Transfer появилась 25 ноября 1998 года и по сей момент является наиболее распространенной и надежной российской электронной платежной системой для ведения финансовых операций в реальном времени. Платежная система WebMoney Transfer позволяет осуществлять финансовые операции и оплачивать товары (услуги) в сети Интернет; производить обмен титульных знаков WebMoney на другие электронные валюты по выгодному курсу; производить расчеты по электронной почте, использовать мобильный телефон в качестве кошелька.

На данный момент платежная система «Яндекс Деньги» занимает одно из лидирующих мест среди российских платежных систем. Основные возможности платежной системы «Яндекс Деньги»: осуществление электронных переводов между счетами пользователей; возможность покупать, продавать и обменивать электронные валюты; оплачивать услуги; принимать платежи на своем сайте более чем двадцатью способами; возможность перевода денежных средств на кредитную или дебитную карту.

Платежная система «RUray» была создана группой российских и украинских экономистов и программистов, функционирует система с 7 октября 2002 года. Основные возможности платежной системы RUray: осуществление электронных переводов между счетами пользователей; возможность покупать, продавать и обменивать электронные валюты с

минимальной комиссией; совершать платежи в другие электронные платежные систем: WebMoney, PayPal, E-gold и др.; принимать платежи на своем сайте более чем двадцатью способами; возможность получать средства со счета системы в ближайшем банкомате; возможность управлять своим счетом с любого компьютера, подключенного к Интернет.

Электронная платежная система «E-gold» была создана в 1996 году компанией Gold&Silver Reserve(G&SR). Главным отличием платежной системы «E-gold» является то, что все денежные средства физически обеспечены драгоценными металлами, хранящимися в банке Nova Scotia, Торонто.

Платёжная система «StormPay» открылась в 2002 году и уже получила широкое признание.

Электронная платежная система «PayPal» является на данный момент одной из самых популярных и надежных среди зарубежных платежных систем. «PayPal» предоставляет своим пользователям осуществлять прием и отправку платежей при помощи электронной почты или мобильного телефона с доступом к Интернет.

Электронная платежная система «Moneybookers» была открыта в 2003 году. Платежная система «Moneybookers» обслуживает пользователей более чем в 170 странах, в том числе Россию, Украину и Беларусь.

Виды электронных платежных средств на базе карт.

К международным платежным системам на основе пластиковых карт принято относить следующие системы: VISA, MasterCard/EuroCard, American Express. Именно эти платежные системы наиболее известны на российском рынке. Кроме международных платежных систем, в России хорошо известны российские платежные системы: "Золотая Корона", СТБ Кард, Юнион Кард. На сегодняшний день российский рынок банковских пластиковых карт поделен примерно следующим образом: Visa International - около 40 %, MasterCard/EuroCard – 20 %, российская платежная система "Золотая Корона" – 6 %, STB-card – 5 %, Union Card – 8 %, Сберкарт – 9 %.

Итак, примерно 2/3 используемых пластиковых карт в России являются международными и лишь 1/3 - российскими.

По типу работы с картой как с носителем электронной информации разделяются на "карты с магнитной полосой" или "магнитные" и "карты с чипом" - "чиповые" карты или "смарт-карты".

Многие из нас всё больше предпочитают расплачиваться за товары и услуги с помощью электронных средств. Средний возраст людей, которые пользуются электронными средствами – 18-45 лет. На первом месте по частоте использования находятся банковские карты, на втором – электронные деньги. Проводились опросы в крупных городах, и как выяснили эксперты, популярность электронных платежных средств в будущем ещё больше вырастет. Следовательно, можно говорить о том, что будущее за электронными платежными средствами. Потому что это просто, удобно и выгодно.

УДК 65.5.1

А.С. ХлыстНауч. руководитель: **Н.А. Каморджанова**
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Финансовая аренда (лизинг) как вид деятельности хозяйствующего субъекта давно уже стал привычным в деятельности любого предприятия. Также лизинговые операции получили широкое распространение во всем мире. Это связано с тем, что применение лизинга и развитие лизинговой деятельности в целом помогает решать многообразные задачи, возникающие в хозяйственной деятельности предприятия. И к ним относятся не только обновление основных производственных фондов, но и с помощью применения техники, взятой в лизинг, можно добиться повышения конкурентоспособности продукции. А также повышается эффективность инвестиций, внедряются научно-технические достижения.

Необходимость в лизинге все чаще и чаще возникает у организаций. Организации постоянно нуждаются в имуществе, и проблема его приобретения становится повседневной. Рассмотрим возможные причины:

- нехватка свободных финансовых средств;
- собственник необходимого имущества не готов предоставить рассрочку платежа на значительное время;
- временная аренда такого имущества является нецелесообразной или технически невозможной;
- условия кредита, предлагаемого финансовыми организациями на приобретение необходимого имущества, являются экономически невыгодными.

Безусловно, средние и малые предприятия нуждаются в финансовой аренде, но этот вид деятельности также крайне необходим для развития экономики в целом. Финансовая аренда способна быть не только эффективным финансовым инструментом приобретения и обновления основных средств, но также применяться и для финансирования многомиллионных сделок в транспортных перевозках, нефтедобыче и т.п.

Так как лизинг является дополнительной формой долгосрочного финансирования, он становится альтернативой банковскому кредитованию и создает дополнительную конкуренцию на рынке финансовых услуг. Решение взять объект в лизинг позволяет компаниям не увеличивать свою задолженность перед банком.

С учетом экономических условий в России на сегодняшний день лизинг остается привлекательным механизмом приобретения основных

средств, выгодным для всех без исключения участников лизинговой сделки. Лизингополучатель получает возможность использования налоговых преимуществ. Прежде всего, это возможность включения лизинговых платежей в себестоимость продукции, что позволяет значительно уменьшить платежи по налогу на прибыль. Также существует ряд значительных преимуществ по сравнению с другими формами финансирования.

Во-первых, такая форма финансирования деятельности предприятия как лизинг позволяет при минимальных единовременных затратах закупить технику и оборудование, отвечающих современным техническим требованиям.

Во-вторых, если организация использует механизм ускоренной амортизации, то у нее появляется возможность быстро восстановить инвестиционные затраты.

В-третьих, вероятность профинансировать предприятие с помощью финансовой аренды гораздо проще, чем при кредитовании. Это связано с тем, что при оформлении лизинговой сделки требования, предъявляемые к заемщику, являются более мягкими.

В-четвертых, лизинговой компанией может быть выстроен более гибкий график платежей, также могут учитываться особенности хозяйственной деятельности лизингополучателя, например, такие как сезонные колебания в производстве и реализации продукции.

В-пятых, снижаются требования к гарантийному обеспечению сделки, так как предмет лизинга до окончания сделки является собственностью лизинговой компании и отчасти обеспечивает обязательства организации.

Стоит, однако, отметить, что процесс оформления лизинговой сделки очень сложен. Документальное оформление приобретения имущества за свой счет значительно проще. Договор лизинга отличается сложностью структуры, которая заключается в большем количестве участников сделки. Также из негативных моментов можно отметить, что арендные платежи не прекращаются до конца контракта, даже если приобретенное оборудование уже устарело или вовсе не используется в хозяйственной деятельности организации.

В силу своих особенностей финансовая аренда в настоящее время становится отличной альтернативой традиционным банковским кредитам и обладает безусловной привлекательностью для определенных категорий клиентов. В этом плане лизинг не составляет конкуренцию банковскому финансированию, а скорее дополняет его.

Механизм финансовой аренды развивается, и становятся очевидными его значительные плюсы по сравнению с другими способами финансирования деятельности организации и приобретения имущества ее для коммерческих нужд. Существуют все предпосылки для того, чтобы лизинг стал для руководства предприятий эффективным и выгодным инструментом, который позволит использовать необходимое имущество без крупных единовременных затрат.

УДК 336.2

А.Г. Царева
 Науч. руководитель: **Г.А. Астахова**
 Санкт-Петербургский
 государственный технологический университет
 растительных полимеров

О ПРОГРЕССИВНОМ НАЛОГООБЛОЖЕНИИ

Прогрессивное налогообложение - тип системы налогообложения, которая разработана, чтобы поместить самое большое налоговое бремя на тех, кто зарабатывает большую часть денег. Противостоящая форма налогообложения - регрессивное налогообложение, где те, кто зарабатывают (или тратят) наименьшее количество суммы денег платят самые высокие налоги. Главная причина для установления прогрессивных налогов состоит в том, чтобы достигнуть справедливости в налогообложении, по крайней мере для некоторых. Прогрессивный налог воплощает понятие, согласно которому: те, у кого высокие доходы, должны заплатить больше своего дохода в налоги, потому что они способны заплатить без критических жертв для бюджета своей семьи.

Характеристика налоговой политики некоторых стран с прогрессивной шкалой налогообложения (по данным журнала «Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз» от 3 (15) 2011, с. 66).

Страна	Размер ставок подходного налога, %	Доля подоходного налога, %	
		в федеральном бюджете	в ВВП
США	10-33	40,5	11,7
Канада	17-29	37,8	14,1
Великобритания	20-50	27,5	10,2
Германия	15-43	25,0	9,3
Япония	10-50	18,8	5,3
Дания	5,3-61	51,6	25,7

Сегодня в мире насчитывается более 200 государств. В пятнадцати из них вообще не введён подоходный налог, а более чем в 150 странах принята прогрессивная шкала налогообложения. В качестве аргументов за использование прогрессивной шкалы налогообложения доходов населения учёные приводят следующие:

1) один рубль потерь малообеспеченного человека не эквивалентен потере одного рубля, который теряется богатым человеком;

2) прогрессивная шкала налогообложения может привести к снижению неравенства;

3) неравномерное распределение государственных услуг: обеспеченные получают больше выгод.

В итоге прогрессивная шкала часто играет роль стабилизатора, который снижает волатильность экономических процессов. Существует мнение, что прогрессивная шкала налогообложения эффективнее «работает» в законопослушном обществе, где правильно применяются и исполняются законы. Необходимым условием использования прогрессивной шкалы является также сильное налоговое администрирование, что связано с многоступенчатостью подоходного налога.

В нашей стране периодически обсуждается вопрос о введении прогрессивного налогообложения. Однако пока лишь предлагается введение дополнительных налогов на «показательное сверхпотребление», например, на слишком дорогие автомобили.

Если, как Оливер Уэнделл Холмс однажды сказал, налоги - это цена, которую мы платим за цивилизованное общество, то прогрессивность налогов в основном определяет, как эта цена изменяется среди людей.

УДК 657.2

Е.Г. Шадрина

Науч. руководитель: **И.Н. Львова**

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

ВЫРАБОТКА НАВЫКОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ БУХГАЛТЕРА КАК ОСНОВА КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

Понятие «профессиональное суждение» существует в разных сферах профессиональной деятельности людей, например, в области права, страховании, банковской сфере, аудиторской и оценочной деятельности. Везде мы можем столкнуться со специалистами, имеющими достаточный опыт и квалификацию для выражения своего экспертного мнения по тому или иному вопросу. Нас интересует сфера экономики, а именно, бухгалтерский учет, где свое профессиональное мнение или суждение выражает бухгалтер-профессионал, бухгалтер-эксперт, которым обычно является главный бухгалтер. Такой квалифицированный специалист или профессионал, опираясь исключительно на свой опыт, знания и квалификацию формирует и высказывает свое профессиональное мнение или

суждение, чтобы создать учетную политику и подготовить на ее основе достоверную бухгалтерскую (финансовую) отчетность организации.

Начиная с 1998 г. бухгалтерский учет Российской Федерации непрерывно реформируется: внедряются международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Уже в 2004 г. впервые в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу появляется понятие «профессиональное суждение». В документе говорится о необходимости выработки навыков такого суждения при отражении фактов хозяйственной жизни для целей бухгалтерского учета, а также одной из основных целей ставится подготовка и повышение квалификации кадров, которые могли бы обладать вышеперечисленным навыками. Но точного определения «профессионального суждения» мы там не встретим, его и не существует. Соколов Я.В. определяет профессиональное суждение как «добросовестно высказанное мнение о хозяйственной ситуации, полезное как для ее описания, так и для принятия действенных управленческих решений». И до настоящего момента профессиональное суждение бухгалтера представляет собой возможность высказывать свое мнение, опираясь на свой профессиональный опыт, здравый смысл, следуя личным принципам и представлениям о том, каким должен быть бухгалтер, какими человеческими качествами он должен обладать, таким образом, чтобы бухгалтерская (финансовая) отчетность имела достоверную и качественную информацию для принятия важных управленческих решений, т.е. полезной. Можно сделать вывод, что качество информации в отчетности прямо пропорционально зависит от личных качеств бухгалтера. Чем человек честнее, тем он лучше и добросовестнее составит отчетность. Именно такие кадры нужны в области бухгалтерского учета. Для руководителя организации личные качества сотрудника являются основанием для принятия на работу или возложения обязанностей главного бухгалтера. Даже может быть знания вторичны, чем личные качества бухгалтера. Это понимание привело к созданию национального профессионального кодекса этики бухгалтеров, в котором наряду с основными понятиями этики, рассматриваются концептуальный подход к соблюдению основных ее принципов и дается описание профессионального поведения. Таким образом, требования к бухгалтеру очень велики и возрастают с каждым годом, требуя от него постоянного личного и профессионального совершенствования.

К тому же постоянное реформирование стандартов и нормативов бухгалтерского учета привело к появлению и вступлению в силу с 1 января 2013 г. нового Федерального закона от 06.12.2011 г. «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ. В этом законе, в отличие от старого федерального закона №129-ФЗ, утратившего силу в настоящий момент, мы можем впервые встретить закрепленные на федеральном законодательном уровне определенные требования к главному бухгалтеру. К этим требованиям относятся наличие высшего профессионального образования и стажа работы в области бухгалтерского учета или аудиторской деятельности не менее трех лет из

последних пяти календарных лет; при отсутствии высшего профессионального образования по специальностям бухгалтерского учета и аудита наличие стажа в области бухгалтерского учета или аудиторской деятельности не менее пяти лет из последних семи календарных лет, а также отсутствие неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики.

Таким образом, следуя требованиям законодательства и руководствуясь своими профессиональными навыками и личными принципами, бухгалтер-эксперт или главный бухгалтер может грамотно организовать постановку и ведение учета, добросовестно составить достоверную отчетность и предоставить всем заинтересованным лицам достоверную информацию о финансовом положении организации. Такой работник нужен работодателю, и эти критерии должны влиять на его решение при выборе главного бухгалтера.

Раздел 5
ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА

УДК 379.85

Н.В. Вожик

Науч. руководитель: **А.Н. Клунко**

Санкт-Петербургский

государственный технологический университет

растительных полимеров

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАЩИЩЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ
В ТУРИЗМЕ

Как показал анализ специальной литературы, экологический туризм - это природный туризм, который включает изучение окружающей природной среды и служит для улучшения обстановки в этой среде. В основе экотуризма лежит забота об окружающей среде. На первом плане организация поездки в природные зоны с возможным посещением мест, представляющих культурный интерес, с целью реализации различных проектов охраны и рационального использования природных ресурсов.

По мнению специалистов в этой сфере деятельности, за последние годы усиливается негативное влияние туристов на природу. Многие туристы, путешествуя по различным городам и странам, а также люди для собственных целей непоправимо воздействуют на нее. Они губят окружающую среду различными способами:

- оставляют мусор в ненадлежащих местах;
- собирают редкие ягоды и фрукты;
- загрязняют воду;
- охотятся на животных;
- занимаются рыболовством;
- вырубают и сжигают леса для своих целей или строительства;
- пожарами;
- излишним вниманием к птицам и животным.

В связи со столь неблагоприятными тенденциями создаются территории, защищенные законодательством, как например в Савонлинне - парки Коловеси и Линнансаари.

Коловеси - это национальный парк на юге региона Савонии в Финляндии недалеко от Энонкоси, 35 км от Савонлинны. Он защищает от внешнего воздействия среду обитания находящихся под угрозой полного исчезновения саймонской кольчатой нерпы. Это на сегодняшний день, к сожалению, достаточно редкие животные. Они привлекают туристов своей красотой. Самая большая часть их популяции, а именно 260 нерп находятся

как раз в национальных парках Коловеси и Линнансаари. Местные жители всячески, различными способами пытаются сохранить данный вид животных и сделать все возможное для них.

Линнансаари – национальный парк расположен на границе Южной и Северной Савонии в Финляндии недалеко от Рантасалми, 50 км от Савонлинны. Он был основан на сохранении природных особенностей «Озерной Финляндии» и защищает старые формы культуры. Национальный парк Линнансаари со множеством островов и огромными водными пространствами представляет собой настоящий рай для всех любителей водного туризма. На главном острове есть ферма. Здесь практикуется подсеčno-огневое земледелие для сохранения старых форм культуры. Большая часть острова покрыта лесами и лугами. В национальном парке обитает популяция саймонской кольчатой нерпы.

Но для стран в туризме есть и преимущество – получение прибыли от посетителей, которая идет в казну государства. Также благодаря туристам происходит обмен знаниями и опытом, что также помогает государствам совершенствоваться.

Подводя итоги, важно отметить, что необходимо найти гармонию между человеком и природой. Люди должны научиться бережно относиться к окружающей среде, чтобы сохранить ее богатство и красоту.

УДК 379.85

Т.М. Карцивадзе
Науч. руководитель: **А.Н. Клуно**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ УСТОЙЧИВОГО ТУРИЗМА

Тема, выбранная для данной статьи, представляется актуальной на современном этапе в связи с неразработанностью еще этой темы, ввиду даже отсутствия единых определений понятия устойчивого туризма.

Как показал анализ специализированной литературы, под устойчивым туризмом (sustainable tourism) – принято понимать наиболее молодую концепцию экологически безопасного туризма. Она является по своей сути частным приложением концепции устойчивого развития, подразумевающей интеграцию социальных, экономических и экологических аспектов в принятии решений и практической деятельности.

Устойчивый туризм – это экологически ответственное путешествие и посещение природы с целью насладиться и оценить её (и любые сопровождающие культурные особенности). В экологическом смысле, устойчивый туризм объединяет в себе и удовольствие путешествия, и

возможность провести время наедине с природой, заново открывая для себя её богатства.

В то же время устойчивый туризм способствует сохранению природы, удовлетворяя потребности современных туристов и местного населения, одновременно он сохраняет и увеличивает возможности для будущего. (World Conservation Union, 1996)

Рассмотрим, в чем же заключаются главные отличия устойчивого туризма от обычного?

Обычный туризм

1. Имеет одну цель: прибыль
2. Часто не запланирован заранее
3. Уделяется внимание развлечению туристов
4. Сохранность природы не является приоритетом
5. Большая часть доходов идет внешним инвесторам

Устойчивый туризм обладает большими преимуществами:

1. Имеет три цели: прибыль, сохранность окружающей среды и человека
2. Обычно планируется заранее
3. Уделяется внимание научным исследованиям
4. Приоритетом являются: сохранность природы и оценка местной культуры
5. Большая часть доходов перечисляется в местную казну.

Необходимость развития устойчивого туризма с каждым годом становится все заметнее, так как становятся все очевиднее негативные стороны влияния сферы туризма, а положительные эффекты не так значительны, как были раньше.

Как показывает анализ ситуации, развитие международного туризма оказывает существенное воздействие на состояние окружающей среды. Это проявляется и в стандартизации и некоторой унификации архитектурного облика гостиниц и курортных комплексов, загрязнении воздуха от увеличивающегося транспортного потока, а также загрязнении водных источников и потери естественных мест обитания животных.

Принято выделять 3 ключевых компонента устойчивого туризма, к которым относят

1. Экологичность. Устойчивый туризм не должен оказывать влияние на природные ресурсы, особенно в защищенных областях. Такая экологичность минимизирует повреждение окружающей среды (флору, фауну, среду обитания, воду, морских ресурсов, энергетическое использование, и т.д.), и приносит пользу окружающей среде.

2. В социально-культурном отношении это не вредит социальной структуре или культуре региона. А даже наоборот, местная культура и традиции представляют собой приоритетное направление развития региона.

3. Устойчивый туризм является эффективным с точки зрения экономики, в связи со стабильными денежными потоками, которые

поступают в регион, что безусловно, значимо как для владельцев компаний, так и их сотрудников.

Шведским агентством по защите окружающей среды (Environmental Protection Agency – SEPA) было разработано 10 принципов устойчивого туризма:

- Неистощительное, устойчивое использование ресурсов.
- Сокращение избыточного потребления и отходов.
- Обеспечение сохранения природного, социального и культурного разнообразия.
- Тщательное планирование, комплексный подход, интеграция туризма в планы регионального развития.
- Поддержка местных экономик.
- Непосредственное участие местного населения в развитии туризма, что приносит людям, проживающим на этих территориях как финансовые, так и другие преимущества от этой деятельности.
- В целях решения конфликтных ситуаций практикуются консультации и обсуждения между заинтересованными лицами.
- Обучение персонала.
- Торговля специализированной, характерной для данного региона продукцией, повышающей интерес к туризму.
- Постоянные исследования, контроль и мониторинг сферы туризма.

Таким образом, *принципы устойчивости* в туризме сводятся к экологической, культурной, экономической устойчивости, а также устойчивости для местных сообществ. На практике это означает, что все туристические компании должны осуществить предложенные мероприятия для достижения долгосрочного устойчивого развития.

Tina Kartsivadze STSTUPP
Ekaterina Iagicheva STSTUPP
Alina Kuznetsova STPFTU
Katri Rosenberg FUNTS

BASIC PRINCIPLES OF SUSTAINABLE TOURISM

Tourism - a huge and widespread industry. It can be found all over the world, so its impact: social, economic, and on environment, also ubiquitous. These impacts can be positive: bringing benefits or negative: prejudicial. Sustainable tourism is usually tries to minimize the negative impact, reduce losses and optimize the economic benefits. Ecotourism, as a part of sustainable tourism, is usually carried out in the pristine wilderness areas, which in turn are very vulnerable from the point of view of nature (especially if it involves local people)

and hence, the potential impact of ecotourism, both positive and negative, may be even more significant.

Sustainable tourism becomes more and more popular, especially abroad. In Russia, sustainable tourism began to develop too, but sometimes people are faced with a problem of incomprehension the mean of sustainable tourism.

Sustainable tourism - is the youngest concept of environmentally friendly tourism. Is essentially a special application of the concept of sustainable development, which implies the integration of social, economic and environmental considerations in decision-making and action.

According to experts, sustainable tourism is an “Environmentally responsible travel and visitation to natural areas, in order to enjoy and appreciate nature (and any accompanying cultural features, both past and present) in a way that promotes conservation, has a low visitor impact, and provides for beneficially active socio-economic involvement of local peoples.” (World Conservation Union,1996)

How does sustainable tourism differ from conventional tourism?

CONVENTIONAL TOURISM

1. Has one goal: profit
2. Often not planned in advance; “it just happens”
3. Focus on entertainment for tourists
4. Conservation not a priority
5. Much revenue goes to outside operators & investors

SUSTAINABLE TOURISM

1. Planned with three goals: profit, environment, and community (triple bottom line)
2. Usually planned in advance with involvement of all stakeholders
3. Focus on educational experiences
4. Conservation of natural resources a priority
5. More revenue stays with local community and MPA

The need to develop sustainable tourism becomes more and more visible as it becomes more and more obvious negative side effects of tourism, and the positive effects are not as severe as they were before. The development of tourism in the world have a significant impact on the natural environment. The visual effects architecture of hotels and resorts to noise and air pollution from increased traffic, water pollution and loss of natural habitat.

The study showed the literature, made to highlight key components of sustainable tourism.

There are three key components, sometimes called "triple practical result» (International Ecotourism Society, 2004)

1. Environmental friendliness. Sustainable tourism has a low impact on the natural resources, particularly in protected areas. This minimizes damage to the environment (flora, fauna, habitat, water, marine resources, energy use, etc.), and ideally benefit the environment.

2. In socio-cultural terms, it does not harm the social structure and culture of the community. And on the contrary, the local culture and traditions are a priority.

3. In terms of efficiency, bringing sustainable and equitable income for local communities. This benefits the owners, employees.

Particularly noteworthy are the 10 principles of sustainable tourism, developed by the Swedish Environmental Protection (Environmental Protection Agency - SEPA):

- sustainable management, sustainable use of resources;
- Reducing over-consumption and waste;
- Ensuring the conservation of natural, social and cultural diversity;
- Careful planning, a comprehensive approach, the integration of tourism in regional development plans;
- Support the local economy;
- Community participation in tourism development and sharing them with financial and other benefits from this activity;
- Consultations and discussions among stakeholders in order to address conflicts of interest;
- Training of staff;
- Responsible trade in tourism;
- Ongoing research, control and monitoring of tourism.

Thus, at present, the principles of sustainability in tourism are reduced to environmental, cultural, economic sustainability, and sustainability for local communities. In practice, this means that all travel companies should implement the proposed activities in order to achieve long-term sustainable development.

УДК 502.7

О.Г. Маврин

Науч. руководитель: **А.Н. Клунко**

Санкт-Петербургский

государственный технологический университет

растительных полимеров

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЧЕЛОВЕКА И ПРИРОДЫ В ТУРИСТСКИХ ПРОДУКТАХ

Анализ влияния туризма на природу на примере города Савонлинна.

Влияние туризма на окружающую среду может быть как положительным, так и отрицательным. Каждый человек или группа людей влияют на площадь, которую они посещают, по-разному. Будь то в негативном или позитивном ключе, полностью зависит от посетителя.

Рассмотрим негативные последствия первого:

-Загрязнение окружающей среды - это, вероятно, крупнейший негативный фактор, касающийся туризма. Люди должны ехать к месту назначения. Не имеет значения, если они летят на самолете в другую страну

или на машине в местный национальный парк. Так или иначе выбросы уходят в атмосферу.

-Отходы - люди обычно используют одноразовые предметы, чтобы упаковать вещи для поездки, в конце концов, это выходной, и кто хочет возиться с мытьем посуды или сохранением отходов для компоста? Особо остро стоит вопрос свалки.

-Физические повреждения – особенно для местной фауны и среды обитания животных. Небрежно проходя через лес, люди затаптывают и ломают нежные цветы и травы или сжигают поваленные деревья – уничтожают среду обитания для местных животных, проживающих на этих землях. Мы можем даже не заметить, что мы делаем, но местность замечает.

Шум - может показаться не таким большим делом, но громкие звуки могут испугать животных и, возможно, даже нарушить местную экосистему.

Проанализируем некоторые положительные последствия:

-Понимание - когда люди посещают области, они замечают вещи, которые местный житель, может, не видит. Турист, скорее всего, заметит проблемы, такие как загрязнение или посягательство на места обитания и доведет до сведения местных органов власти или даже мира.

-Образование – туризм привлекает большое количество людей заинтересованных и неравнодушных, стремящихся развить и дополнить свои знания и представления о мире.

-Фандрайзинг (сбор) - туристы обеспечивают легкую цель для сбора средств. Туристы платят за все, начиная от кемпингов и платы за вход в парк и до лицензий на рыбалку и охоту. Чем больше туристов в контролируемой зоне, тем больше денег, которые могут быть собраны как на образование, так и на охрану общественного порядка и обеспечение национальных уголков дикой природы.

-Поступок - туристы посещают область по многим причинам. Может быть, они ищут где-нибудь тихий уголок, где они могут общаться с природой или, возможно, они хотят видеть часть истории. Какой бы ни была причина, когда турист возвращается домой, он / она будет помнить опыт и могут чувствовать себя вынужденными сделать что-то позитивное для окружающей среды, чтобы помочь спасти её.

Это лишь несколько способов, с помощью которых турист может повлиять на окружающую среду.

Личный вклад в качестве туриста полностью зависит от каждого в отдельности путешествующих.

Рассмотрим эффект окружающей среды на туристов в регионе Савонлинна:

- Современная периферия привлекает посетителей, особенно из городских районов.

- Контраст между их повседневной средой, услугами и пунктом назначения.

- Зимние и летние мероприятия предлагаются на природной основе, поэтому цель туристического продукта заключается в предоставлении услуг

и продуктов, которые способствуют экологическому подходу к природе также как рекреационный аспект деятельности.

В результате, туристы проводят свой отпуск, используя предлагаемые туристские услуги, которые требуют либо физической нагрузки при путешествиях по местным ландшафтам, либо посещают музеи или другие места, представляющие историческую или культурную ценность.

-Сильный акцент на местности и сезонных особенностях.

-Туристам рекомендуется покупать продукты, изготовленные из натуральных материалов в этом же регионе.

Особого внимания заслуживает вопрос взаимодействия между природой и человеком в сфере туризма продуктов, продаваемых в Савонлинне:

Как было выявлено, этот регион имеет огромное разнообразие продуктов туризма, основной особенностью которого является экологичность и экологически чистый способ создания продуктов. В магазинах этого небольшого городка Восточной Финляндии можно найти разнообразные товары для дома и земельного участка, ремесла, национальную одежду – сырье, т.е натуральную шерсть, дерево, воск, металл, продовольствие - мясо американского лося, шоколад, травяной чай, ягоды, варенье и т.д.; сувениры и книги о природе региона и культуры.

Проведем оценку значения природы в туристических продуктах в регионе Савонлинна:

- Потенциальный туристический регион, пропускная способность которого используется не в полной мере - по-прежнему превосходный спрос для отдыха на природе и деятельности.

- Окруженный озерами и лесами регион благоприятен для туризма (создает возможности для деятельности (таких, как рыбалка, походы, гребля, катание на снегоходах, катание на коньках, прогулки на снегоступах, катание на лодках на реке Сайма и т.д).

- Культура и природа тесно связаны друг с другом, что придает Савонлинне определенную уникальность и делает этот город интересным местом для посещения.

- Национальные парки (Линнансаари и Коловеси) являются природными, также как Пункахари.

- Без наличия природного туризма будет труднее реализовать туристические продукты.

Проанализировав круг этих вопросов, можно предположить будущие угрозы окружающей среде в результате деятельности туристов:

- Если индустрия туризма растет, то увеличивается и загрязнение окружающей среды.

- Природные зоны государства в национальных парках могут измениться.

Согласно информации, полученной от специалистов, национальные парки собираются увеличить на 40 % количество посещений (слишком много туристов, которые наносят ущерб миру) (Пухакка 2008);

- Бюджет недофинансирования в производстве рекреационных услуг и управления.

- Национальные парки свободны в Финляндии. Возможно ли это в будущем?

Dabezha Svetlana, StPSFTU
Pesonen Laura Paulina, University of Tampere
Mavrin Oleg, StPSTUPP
Leppala Aleksii Johannes, University of Helsinki

THE INTERACTION BETWEEN MAN AND NATURE IN TOURISM PRODUCTS OF SAVONLINNA REGION

Each person or group of people impact the area they visit in a different way. Apparently, not every impact is positive to the nature.

The main worry of tourism institutions is pollution that seems to be the biggest negative factor concerning tourism. People have to travel to their destination. No matter if it's by plane to another country or by car to a local national park, traveling puts emissions into the air. Also harmful is a particular type of pollution – waste. People typically use disposable items when they pack for a trip, after all, it's a holiday and who wants to be bothered with washing dishes or saving scraps for the compost? Landfill here it comes!

Secondly, physical damage - especially to the local fauna and animal habitat. Tromping carelessly through the forest, smashing down delicate flowers and grasses or burning deadfall and destroying habitat for local ground dwelling animals. We may not even notice what we are doing but the local area does.

Next, noise may not seem like a big deal, but loud noises can scare animals out of the area and possibly even disrupt the local ecosystem.

However, there are positive impacts too.

Of course, tourism is about fundraising - a tourist provides an easy target for that. Tourists pay fees for everything from camping sites and park entry fees, to licenses for fishing and hunting. The more tourists in a controlled area, means the more money that can be collected for things like education, policing and maintenance of national wilderness areas.

When people visit an area, they notice things a local person may not. A tourist is more likely to notice a problem like pollution or habitat encroachment and bring it to the attention of local authorities. Also tourists provide an endless supply of people from around the world that can be targeted and educated on everything from forest stewardship to local history and plans for the future.

Noteworthy, tourists visit an area for many reasons. Whatever the reason, when that tourist returns home, s/he will remember the experience and may feel compelled to do something positive for the environment to help save that area.

These are only a few ways that a tourist can impact the environment.

Your personal impact as a tourist is entirely up to you.

Particularly at the Savonlinna region visitors are attracted by modern periphery. A contrast between a city's daily environments and the destination inspire big city dwellers come back to Savonlinna again and again.

Winter and summer activities on offer are nature based, so the focus of the tourism products is to offer services and products which promote ecological approach to nature as well as the recreational aspect of the activities. Tourists are encouraged to buy products made from natural materials to further promote the nature. A strong focus on locality and seasonal features helps Savonlinna to get loyal customers.

As a result, tourists spend their vacation using nature based services which lean towards activities requiring physical exercise in the nature, or visiting museums or other places with cultural significance

Savonlinna region has a vast variety of tourism products, the main feature of which is ecological compatibility and environment-friendly way of made. In Savonlinna shops you can find commodities for home and house holding, handicraft, national clothes – raw material for all that is natural wool, wood, wax, metal; food - moose meat, chocolate, herbal tea, berries jam etc ; souvenirs and books about region nature and culture.

Savonlinna's tourism capacity still is not in full use - greatest demand for outdoor recreation and activities is still forthcoming. Been surrounded with lakes and forests, town of Savonlinna have great possibilities for activities such as fishing, trekking, paddling, snowmobiling, ice skating, snowshoe walkings, boating in Saimaa to mention just a few. Culture and nature are closely linked together (together they make Savonlinna a unique and interesting destination).

National Parks (Linnansaari&Kolovesi) are nature-based as well as Punkaharju. Without the presence of the nature tourism would be harder to implement.

Future threats to environment caused by tourists are:

Risk of tourism industry developing leads to much pollution. Natural state areas within National Parks may change. There is intention that NPs are going to increase 40 % in number of visits (too many tourists who harms the nature)

Budget underfunding in the production of recreational services and management. NPs are free in Finland now. Is it possible in the future too?

УДК 379.85

М.А. Сергеева
Науч. руководитель: **А.Н. Клунко**
Санкт-Петербургский
государственный технологический университет
растительных полимеров

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАЩИЩЕННЫХ ЗОН (ЗАПОВЕДНИКОВ, ПАРКОВ) В ТУРИЗМЕ

На сегодняшний день все более актуальными становятся вопросы устойчивого экологического туризма. Особое значение они приобретают для небольшого города Савонлинна, поэтому выявление защищенных зон, находящихся в этом регионе, понимание представляют ли они какой либо интерес для туристов, а также что могут делать туристы в этих зонах - имеют практическую значимость для развития туризма в Восточной Финляндии.

В недельный образовательный курс вошли лекции, раскрывающие специфические особенности туризма Финляндии, посещение музеев, таких как музей Савонлинны (посвященный сохранению сайменской нерпы) и Музей леса. Все это помогло анализировать вопросы использования защищенных зон (заповедников, парков) в туризме на примере - Коловеси и Линнансаари.

Как удалось узнать из литературных источников института Восточной Финляндии и из проводимых лекций Национальный парк Коловеси был основан в 1990 году. В пейзаже Коловеси доминируют острые скалы, вертикально поднимающиеся из глубины озера, их высота над уровнем моря в некоторых местах превышает 40 метров. Эти территории сформировались в последний ледниковый период.

Особого внимания заслуживает тот факт, что в пределах национального парка Коловеси водятся сайменская кольчатая нерпа и мраморные тюлени, которые находятся под защитой и являются символом региона. Парк знаменит наскальными рисунками, созданными 5 тысяч лет назад.

Вторым объектом исследования стал национальный парк Линнаансаари, основанный в 1956 году, наиболее примечательными являются проживающие в его водах сайменская нерпа и представитель пернатых - скопа. Если популяция нерпы в пределах парка Линнансаари насчитывает около 40 особей, то местная популяция и вовсе признана самой крупной в Европе.

Как показало проведенное исследование, парк обладает и большим историко-культурным значением. В прошлом жители местных островов увлекались подсечно-огневым земледелием, здесь до сих пор можно

наблюдать остатки широколиственных рощ. Следовательно, этими людьми были созданы различные селения на островах. Сегодня почти все они находятся в запустении. На самом острове Линнансаари можно найти старинную избушку Лоухимаа в окружении старинных домиков.

Отвечая на поставленные вопросы, группа студентов предложила следующие решения:

1) Существуют правила поведения в национальных парках, которые необходимо выполнять. К ним относятся:

- не мусорить;
- не выходить за экотропы;
- жечь костры только в специально отведенных местах;
- можно есть все ягоды и грибы;
- не наносить ущерб природным комплексам и объектам растительного и животного мира.

2) Национальные парки представляют большой интерес для туристов и также это полезно для региона, так как у них так называемая система «двух евро». От туристов они получают большую прибыль, которая идет в развитие города, населения и школ. Но есть огромный минус- большой поток туристов может помешать популяции нерпы в водах Савонлинны.

Таким образом, туризм обладает обширным потенциалом возможностей для развития региона, но одновременно - это существенный риск для популяции нерпы в этом регионе.

Alina Kuznetsova STPFTU
Tina Kartsivadze STSTUPP
Ekaterina Iagicheva, FUNTS
Katri Rosenberg, FUNTS

THE CHALLENGES OF SUSTAINABILITY REGARDING NATURE TOURISM – SAVONLINNA REGION AND TOURISTS.WHAT IS SUSTAINABILITY?

Here you have two different definitions for sustainability in tourism. The first one is: "Sustainable tourism is tourism that minimizes the costs and maximizes the benefits of tourism for natural environments and local communities, and can be carried out indefinitely without harming the resources on which it depends." and the other one is: "Environmentally responsible travel and visitation to natural areas, in order to enjoy and appreciate nature (and any accompanying cultural features, both past and present) in a way that promotes conservation, has a low visitor impact, and provides for beneficially active socio-economic involvement of local peoples." As you can see, the definitions are little bit different, but they have the same main idea. We can notice, that it's not easy to tell

briefly and clearly what sustainability means. Here are in any case two possible ways to think about what we are talking about.

Three key components of sustainable tourism

Sustainable tourism consists of three different parts. You have to take them all into consideration. Environmentally means that tourism has a low impact on natural resources, particularly in protected areas. It minimizes damage to the environment and ideally tries to benefit the environment. Socially and culturally, it means that tourism does not harm the social structure or culture of the community where it is located. Instead it respects local cultures and traditions. Economically it means that tourism effects on the economic well being of the community, generating sustainable and equitable income for local communities. It benefits owners, employees and neighbors. It does not simply begin and then rapidly die because of poor business practices.

Comparing conventional and sustainable tourism

CONVENTIONAL TOURISM:

1. Has one goal: profit
2. Often not planned in advance; « it just happens»
3. Tourist oriented
4. Controlled by outside parties
5. Focus on entertainment for tourists
6. Conservation not a priority
7. Communities not a priority
8. Much revenue goes to outside operators and investors

SUSTAINABLE TOURISM

1. Planned with three goals: profit, environment, and community (triple bottom line)
2. Usually planned in advance with involvement of all stakeholders
3. Locally oriented
4. Locally controlled, at least in part
5. Focus on educational experiences
6. Conservation of natural resources a priority
7. Appreciation for local culture a priority
8. More revenue stays with local community and MPA

The challenges of sustainability

➤ Biggest problem: we do not understand «sustainability» in the same way in Finland and in Russia.

Russian tourists do not know why we make things this way in Finland.

➤ Marketing the winter – season in Savonlinna region: information, opening hours, attractions.

➤ Local public transportation connections. E.g. in wintertime it is difficult to move from place to place inside the region without your own car.

- Cultural values: appreciation of nature, understanding of local specialties, retaining old culturally valuable objects.

Something is already done

Finnish organisation for the state owned forests, Metsähallitus has made their thesis of sustainable nature tourism. I have used those thesis here while analyzing the success of sustainability in Savonlinna region. There are nine principles, and the biggest part of them is about nature and forest, but of course they are talking about social, cultural and economical things also.

- Tourists are easily able to learn about local cultural, natural and traditional heritage

Tourists are encouraged to learn about local culture, attractions, food and nature for example by that way, that they can easily find information in the internet or brochures. When advertising the region to tourists, the local entrepreneurs, firms, cultural attractions (Olavinlinna) and local nature (national parks) are in the main role. The tourists can also find fresh near produced food in local restaurants and market places. Traditional finnish festival days are promoted and tourists are welcome to participate in celebrity, e.g. midsummer, Christmas, New Year. So it can be said, that the local traditions and culture are respected.

- Nature is the "main thing" in Saimaa region tourism you have to take care of the nature, without it there's no tourism

While visiting Punkaharjun lomakeskus, Lusto or Nestori, or having the lectures from metsähallitus or SaimaaTravel, all the people were underlining, that nature is the biggest reason why tourists enter the Saimaa region. It is well known, that we have to take care of our unique nature and its flora and fauna, because they are the big treasure we have. Finland can provide clean water, fresh air, forests covered with berries and mushrooms and those are such kind of things tourists appreciate. It is completely ok to use the nature as a tourism product, but it has to been in such a way that we don't cause any harm to nature. E.g. combining natural protection and tourism. It can be difficult to combine them, but as we see in natural parks and Saimaa lake area with Saimaa seals, norppas, it's possible to do.

- Local firms, economies and employment in the middle of tourism

As mentioned, while advertising the region the local firms' products have big role and tourists using the local services and spending money are helping the local job situation and the local society. Because the most part of organizations and firms' under the tourism-branch are local in this region, we can say, that tourism supports local economy.

- Co-operation inside the tourist-branch, understanding the importance of given feedback

Savonlinna tourist information and SavonlinnaTravel are organizations who are linking together the tourism operators of Savonlinna region. Also many firms' are doing co-operation together, e.g. Punkaharjun lomakeskus and Forest Museum Lusto. E.g. marketing and providing facilities together improves the tourists' possibilities and strengthen the solid image of the region. When activities are planned well and co-operation with other tourism actors in working, all interested

parties can participate in and tourists who are coming to the region can have more sustainable activities, attractions and nature and have local guides who know the places, culture and way of living. It is also valuable what Sini Laukkanen told us in Punkaharjun lomakeskus, that the feedback which comes from the clients is important and is taken seriously when improving the business.

Different floors of culture eg in buildings and statues. Is it sustainable way to try to destroy them? eg. those traditional wooden buildings which are now the hot topic in different finnish cities. Renewable energy sources, wind, water etc.. Maybe tomorrow?