

МОЛОДЕЖЬ, ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА XXI ВЕКА



**МАТЕРИАЛЫ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ, ПОСВЯЩЁННОЙ ПАМЯТИ
ЗАСЛУЖЕННОГО ДЕЯТЕЛЯ НАУКИ РФ ПРОФЕССОРА
В.С. СОМИНСКОГО**

(23 апреля 2020 г.)

ВЫПУСК 17

**Санкт-Петербург
2020**

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»

ВЫСШАЯ ШКОЛА ТЕХНОЛОГИИ И ЭНЕРГЕТИКИ

МОЛОДЕЖЬ, ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА XXI ВЕКА

**Материалы научно-практической конференции студентов и аспирантов,
посвященной памяти заслуженного деятеля науки РФ
профессора В.С. Соминского**

(23 апреля 2020 г.)

ВЫПУСК 17

**Санкт-Петербург
2020**

УДК 378.2
ББК 74.58
М 754

Молодежь, образование и наука XXI века: материалы научно-практической конференции студентов и аспирантов, посвященной памяти заслуженного деятеля науки РФ профессора В.С. Соминского (23 апреля 2020 г.) / под ред. проф. Т.Р. Терёшкиной; ВШТЭ СПбГУПТД. - СПб., 2020. Вып. 17. – 84 с. ISBN 978-5-91646-205-0

В сборник вошли статьи студентов и аспирантов вузов, отражающие результаты исследований по проблемам современного социально-экономического развития, менеджмента, финансов, маркетинга и логистики, цифровых технологий и эффективного использования ресурсов. Материалы конференции могут быть полезны руководителям, менеджерам и специалистам промышленных предприятий и организаций, а также преподавателям, аспирантам и студентам университетов.

Материалы представлены в авторской редакции. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Организаторы конференции не несут ответственность перед авторами и/или третьими лицами за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

ISBN 978-5-91646-205-0

© Высшая школа технологии и энергетики
СПбГУПТД, 2020

Раздел 1
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

УДК 351.758.3 (470+571)

М.И. Борисова

Науч. руководитель: **Ю.В.Земенцкий**

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ
Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики

Многие наёмные работники мечтают открыть свое дело, заняться тем, что им по душе и быть независимыми. Но часто случается то, что новые рестораны, кафе и кофейни закрываются спустя месяц после открытия.

Банкротство предприятия всегда имеет чёткие причины. Например, для первоначального привлечения клиентов предприятия устраивают различные скидки, акции, розыгрыши, тем самым дифференцируя свой бизнес на фоне множества других. Но такие действия нельзя растягивать на длительный срок, так как потребители привыкнут к таким снисходительным действиям производителей. И как только эти акции закончатся, покупатель перестанет ходить в это заведение, потому что цены поднялись.

Перед тем как открыть ресторан, надо понимать, что это отнюдь не простое дело. Есть нюансы, о которых важно знать. От того, насколько большим объемом информации будет владеть человек, который хочет открыть свой бизнес, и будет зависеть успех будущего предприятия.

Сразу стоит отметить, что минимальная рентабельность ресторанного бизнеса составляет 20 %, в среднем она может быть 25-30 %, а если дела будут идти с самого начала хорошо, то 50-60 %.

Согласно ГОСТ Р 50762-95 рестораны можно разделить на классы:

1. Люксовый (элитные заведения).
2. Высший (кафе для среднего класса).
3. Первый (фаст-фуд) [1].

Для элитных заведений характерны следующие черты: высокий уровень комфорта, изысканный интерьер, широкий ассортимент блюд.

Кафе среднего класса в свою очередь может предложить неплохое меню и возможность сэкономить.

Что касается фаст-фудов, то это места быстрого питания, куда люди обычно ходят из-за нехватки времени. Там присутствует самообслуживание и стандартный набор блюд.

Поэтому надо очень точно выбрать свою нишу и чётко позиционировать свой ресторан.

Ресторанный бизнес, несмотря на свою внешнюю привлекательность (особенно в Санкт-Петербурге) - лидер по числу банкротств. Создать

успешный ресторан удастся не каждому, а продержаться на плаву длительное время ещё сложнее. Все потому, что в этом деле множество проблемы, вызовов, тонкостей и особенностей.

Помещение

1. Чтобы было всем хорошо и комфортно, нужно брать помещение с площадью 100 м². Из них 40 % - кухня, склад, уголок для персонала; 60 % - зал для посетителей.

2. Должно присутствовать наличие коммуникаций: канализация, горячая и холодная вода, газ, электроэнергия, естественная и искусственная вентиляция.

Для расположения ресторана нужно просмотреть все варианты, а лучшие из них кроются в следующих критериях: местонахождение конкурентов, наличие парковки, удобного подъезда, трафик.

Бюрократия

Проблема, которая пугает будущих рестораторов – сбор документов. Ничего страшного в этом нет, просто нужно время, терпение и деньги.

Для регистрации нужны следующие документы: свидетельство ОГРН; свидетельство ИНН; квитанция об уплате государственной пошлины.

Но это только начало, далее потребуются следующие документы: соглашение с арендатором; документы БТИ; паспорт на рекламную вывеску; санитарно-эпидемиологическое заключение; договоры с СЭС и пожарной службой; программа производственного контроля; договоры на плановое проведение дезинфекции, дератизации и дезинсекции; сертификаты на отделку с нужными требованиями СЭС; документы проверки контрольно-измерительных приборов и мерной посуды; договор на вывоз мусора; санитарные книжки персонала; заключение налоговой инспекции о постановке на учет кассовых аппаратов; договор на обслуживание кассового аппарата и много другое, в зависимости от специфики заведения.

Концепция

С концепцией нужно определиться в самом начале своего развития, а ещё лучше до начала открытия. Надо продумать все тонкости, мелочи, особенности. В условиях жесткой конкуренции нужно дифференцироваться любым доступным способом. Необходимо предложить посетителям то, что им ещё никто не предлагал. При этом экзотическое меню или эффектные декорации совсем не главное. Привлечь клиента можно и удобным сервисом, и «фишкой» в подаче, и выгодными предложениями, и дополнительными услугами.

Именно концепция определяет, как происходит дальнейшая реализация проекта. При формулировании концепции необходимо задать главные вопросы:

1. Кто будет посетителем ресторана?
2. Где расположен ресторан?
3. Чем ресторан привлечет к себе аудиторию?

Конкуренция

В сфере общественного питания конкуренция очень высока. Поэтому прежде чем выбирать стильные интерьеры и нанимать лучших поваров, обязательно надо исследовать рынок.

Чем больше информации удастся собрать, тем более точные выводы можно сделать. Только с анализа этих данных и начнется реальная работа над проектом.

Изучение рынка должно стать фундаментом, на котором будет строиться новый бизнес. Если отказаться от этого этапа, то даже самая оригинальная концепция, изысканное меню от шеф-повара и стильный дизайн не вытянут проект [2].

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что в ресторанном бизнесе поджидает множество подводных камней. С первыми трудностями предприниматель сталкивается еще на этапе создания концепции будущего заведения. Однако если подойти ко всему подготовленным, можно добиться успеха. Необходимо составить корректный бизнес-план, провести маркетинговые исследования, спланировать все действия. Если много трудиться с полной отдачей и вкладывать душу в любимое дело, это обязательно даст результат.

Форс-мажорные ситуации ещё более наглядно демонстрируют необходимость тщательной подготовки перед началом предпринимательской деятельности.

Библиографический список

1. ГОСТ Р 50762-95
2. Юркина Е. Свой ресторан. [Электронный ресурс], URL <https://www.openbusiness.ru/biz/business/svoy-restoran-10-podvodnykh-kamney-restorannogo-biznesa/> (дата обращения 20.02.2020)

УДК 622.012:681.3

А.А. Копанская

Науч. руководитель: **М.Г. Трейман**

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

Цифровизация производства достаточно новое направление в организации управления промышленными предприятиями. Несмотря на это, важность внедрения цифровых технологий осознают и на государственном уровне – 28 июля 2017 г. выходит распоряжение правительства об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации». В программе сформулированы основные задачи цифровизации экономических систем:

1. Данные в цифровом виде деятельности должны стать ключевым фактором производства.

2. Необходимо создать достаточные условия институционального и инфраструктурного характера для развития высокотехнологических производств.

3. Повышение конкурентоспособности отдельных видов отраслей на глобальном рынке [1].

В горнодобывающей промышленности внедрение цифровых технологий позволило бы решить ряд проблем, характерных для данной области.

К таким проблемам можно отнести:

1. *Проблемы неэффективности использования капитала*: проблемы при реализации проектов капитального строительства, нехватка средств контроля за подготовкой проектной отчетности и реализацией проектов, неэффективное сотрудничество между командами.

2. *Проблемы производственной неэффективности*: низкая производительность и недогрузка оборудования, отсутствие своевременной информации о качестве и количестве руды, отсутствие оптимизированного планирования, неэффективное управление запасами, недостаточное техническое обслуживание транспортного парка, отсутствие возможностей для моделирования общего плана добычи, невозможность видеть добытую руду на разных этапах производственной цепочки.

3. *Проблемы управления кадрами*: недостаток квалификации сотрудников, сложность управления большим количеством сотрудников (в том числе временных), проблемы конкуренции за талантливых сотрудников.

4. *Проблемы оптимизации сбытовых операций*: колебания в спросе на руду, недостаточная интеграция всех элементов производственной цепочки с сбытовым отделом, изменение веса и характеристик руды в ходе транспортировки, недостаточная интеграция коммерческой деятельности и производственного планирования.

5. *Проблемы безопасности труда*: недостаточные возможности для мониторинга за опасными ситуациями; низкая координация между разными сотрудниками / группами сотрудников / отделами [2,4].

Для преодоления вышеназванных проблем и трудностей перспективным является развитие горнодобывающих предприятий на основе программы «Индустрия - 4.0», которая будет основываться на следующих направлениях: «большие данные» (Big Data) и бизнес-аналитика, облачное хранение, автономные роботы, промышленный интернет вещей, информационная безопасность, аддитивное производство, цифровое моделирование, горизонтальная и вертикальная интеграция систем [3]

В настоящий момент существуют разработки, позволяющие частично осуществлять программу «Индустрия - 4.0», например, система «интеллектуальный карьер» ВИСТ группы, которая представляет комплекс цифровых технологий, позволяющих управлять и организовывать

производственные процессы за счет роботизированных транспортно-погрузочных систем, систем искусственного интеллекта и прогнозной аналитики. Использование подобных систем позволяет повысить коэффициент технической готовности и коэффициент использования оборудования автосамосвалов и экскаваторов на 25 %, а у буровых установок на 35 %; снизить затраты на техническое обслуживание оборудования на 15 %; предоставляет возможность изменять параметры геотехнологии и вести горные работы без увеличения коэффициента вскрыши в обвалоопасных зонах; также позволяет исключить рабочих из опасных участков [5].

Развитие данной программы и интеграция ее с такими элементами как «цифровые продажи и маркетинг», «цифровой капитал», «цифровая организация», «цифровая логистика» позволит создать единую систему организации и управления горными предприятиями. В свою очередь это окажет положительное воздействие на всю производственно-сбытовую цепочку и создаст следующие преимущества:

1. Интегрированное планирование производственными процессами.
2. Повышение эффективности работы оборудования и исключение его недозагрузки.
3. Возможность получать в режиме реального времени информацию о загрузке и текущем состоянии оборудования, получение точной информации о массе и качестве руды.
4. Наиболее эффективное техническое обслуживание эксплуатируемого оборудования.
5. Повышение маржинальности продаж за счет оперативного реагирования на запросы рынка с учетом производственных возможностей.
6. Снижение срока реализации проектов и реализация их в срок с минимальным бюджетом.
7. Снижение операционных затрат и оборотного капитала, необходимого для организации логистики.
8. Улучшение контроля за бюджетом и снижение общей стоимости проектов [3,4].

Таким образом, внедрение цифровой экономики в горнодобывающей сфере позволит создать интегрированную систему организации и управления производственной цепочкой от разведки и добычи руды до ее сбыта, что в целом приведет к сокращению общего цикла производства, повышению автоматизации и роботизации производства, сокращению простоев оборудования и его недозагрузки, а также снижению эксплуатационных расходов и др. Применение цифровых технологий – это новый этап развития промышленности, позволяющий создать новый подход в управлении и организации производства. Активная поддержка государства и разработки с его стороны правовых, законодательных норм, а также создание необходимой информационной инфраструктуры позволят значительно ускорить цифровизацию промышленности, а значит повысить конкурентоспособность отечественных товаров на мировом рынке.

Библиографический список

1. Распоряжение правительства РФ № 1632-р от 28 июля 2017 г. об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации»
2. Плотников В. А. Цифровизация производства: теоретическая сущность и перспективы развития в российской экономике // Известия СПбГЭУ. – 2018. – №4 (112) – С.16-23.
3. Плакиткин Ю.А., Плакиткина Л.С. Программы «Индустрия-4. 0» и «Цифровая экономика Российской Федерации» – возможности и перспективы в угольной промышленности // Горная Промышленность. – 2018. – №1 (137) – С.22-28.
4. Электронный ресурс – режим доступа: https://www.accenture.com/_acnmedia/pdf-28/accenture-future-mining-digital-infographic.pdf (дата обращения 24 .03.2020)
5. Электронный ресурс – режим доступа: <https://vistgroup.ru/solutions/open-pit-mining/of-intellectual-quarry-ogr/> (дата обращения 24 .03.2020)

УДК 339.17

Е.А. Лебедев
Науч. руководитель: **Ю.В. Земенцкий**

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ E-COMMERCE (ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ) В РОССИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский университет технологий
управления и экономики

Экономика «не стоит на месте» и развивается каждый день. Еще 30 лет назад люди и подумать не могли о том, что можно будет заказывать товары и оплачивать разного рода услуги, не выходя из дома. На данном этапе развития общества, когда практически у каждого есть компьютеры, смартфоны, ноутбуки, планшеты, информационные технологии крепко укоренились в жизни человека и сделали ее более комфортной, простой и удобной. Теперь такие вещи, как дистанционное получение знаний или же общение, стало обыденным делом. На фоне этих тенденций развивается относительно новая отрасль экономики – e-commerce (электронная коммерция), представляющая собой предоставление товаров и услуг посредством сети интернет. По мере того, как набирает скорость процесс глобализации и информатизации рынка, интернет-коммерция вызывает все более повышенный интерес, как у представителей малого бизнеса и крупных компании, так и у государственных служащих и политических деятелей [4].

E-commerce (электронная коммерция) – коммерческая деятельность в интернете, связанная с куплей-продажей товаров и услуг online.

Субъектом e-commerce выступает предприятие, компания, юридическое лицо, которое открывает интернет-магазин и запускает продажи online.

Объектом в данном случае является то, на что ориентирована e-commerce, к примеру, информация, разнообразные виды товаров и услуг, которые можно реализовать через продажу в сети интернет [1].

Разделяют такие направления e-commerce, как:

1. Бизнес – бизнес (business-to-business, B2B) – коммерческие отношения юридических лиц между собой, т.е. продажи организаций друг другу.

2. Бизнес - потребитель (business-to-consumer, B2C) – коммерческие отношения между юридическими лицами, с одной стороны, и индивидуальными потребителями, с другой.

3. Бизнес - государство (business-to-government, B2A) – взаимодействие фирмы с государственными органами.

4. Потребитель - государство (consumer-to-government C2G) - взаимодействия и сделки государства с гражданами[3].

Каждое из направлений характеризуется различием объектов и способом реализации продукции. На данный момент в России широко распространен B2C сегмент, в результате чего рынок переполнен различными товарами и услугами, предоставляемыми в интернете.

Объём денег, который находится в сфере e-commerce, с каждым годом увеличивается и уже к 2023 году составит 2,4 млрд рублей. Это позволяет сделать вывод о том, что коммерция в интернет среде стремительно развивается. Число онлайн-покупателей растёт по мере накопления ими опыта пользования интернетом. Имеющие опыт покупок в интернете делают это чаще и в большем числе категорий. Это благотворно сказывается на развитии бизнеса и привлечении новых предпринимателей в e-commerce.

Согласно исследованию «Яндекса», рост e-commerce в России происходит исключительно за счет увеличения числа онлайн-покупателей, а не частоты их покупок, из-за чего в стране увеличивается количество потребителей в интернет среде. Так, число онлайн-покупателей в РФ на 2018 год составляло 37 млн человек, среди которых 58 % старше 18 лет, а возраст самых активных потребителей составляет 25 – 34 лет. Следовательно, большинство покупателей имеет финансовые возможности и желание для совершения покупок в интернете, а значит – интернет-бизнес актуален и в него будут приходить все новые и новые предприниматели.

По данным сайта «sostav.ru» в среднем на долю интернета приходится 87 % продаж опрошенных частных продавцов. Трое из четырех продавцов используют для продажи только интернет, что говорит о заинтересованности предпринимателей использовать интернет для продаж.

Сейчас в России хорошо развит B2C сегмент. Рынок наполнен различными товарами и услугами, список которых каждый день пополняется новыми вещами. Заинтересованных покупателей, готовых пользоваться

интернетом с целью покупок, становится все больше, что стимулирует экономику и развитие интернет-предпринимательства в целом.

На фоне этого быстрыми темпами развивается В2В, так как для хороших продаж предприниматели должны взаимодействовать между собой. Есть организации, предоставляющие бизнесменам услуги: склады, call-центр, продвижение в интернете, создание сайтов. Пока развивается В2С сегмент, В2В будет в тренде. Актуальность С2G, где наблюдаются отношения государства и потребителя, растет. Это можно заметить на примере сайта «Госуслуги», который является посредником между гражданами и властью в разных вопросах. На данный момент этот сервис развивается и становится лучше, в результате чего людям проще оплачивать такие вещи, как налоги, штрафы, лицензии и т.д. Рынок В2А находится на начальном этапе развития и пока что так сильно не привлекает предпринимателей для работы в этой сфере [2].

В связи с информатизацией общества актуальность e-commerce в России растет. Многие предприниматели предпочитают вести свой бизнес полностью или частично в интернет-среде и готовы вкладывать деньги в улучшение предоставляемых online услуг. Это вызвано многими причинами такими как: сокращение расходов физических магазинов; удобство в запуске и пользовании; дешевизна; актуальность. Сейчас большинство людей умеет пользоваться интернетом и предпочитают покупки online походу в магазин, так как это гораздо удобнее, достаточно лишь телефона с выходом в сеть. С каждым годом роль e-commerceв жизни компаний и потребителя будет только увеличиваться, что благотворно сказывается на жизни отдельного индивида и общества в целом.

Библиографический список

1. Зараменских Е. П. Менеджмент: бизнес-информатика: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. П. Зараменских. — Москва : Изд-во Юрайт, 2019. — 407 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11627-4.
2. Земенцкий Ю.В. Инновационные аспекты коммуникаций в современном бизнесе: в сб. матер. междунар. науч. – практ. конф. // Основные экономические и социальные аспекты Концепции «Индустрия 4.0». Диалог Европа – Россия, 2018. - С. 79-82.
3. Интернет-маркетинг: учебник для вузов / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд-во Юрайт, 2019. — 301 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04238-2.
4. Юрасов А.В. Основы электронной коммерции. — М.: Горячая линия - Телеком, 2008. — 480 с. — 2000 экз. — ISBN 978-5-9912-0013-4.

П. Е. Лобанова
Науч.руководитель: **Т.В. Шмулевич**

АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ КУЛЬТУРНЫХ ИННОВАЦИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

В настоящей статье рассмотрена важность внедрения культурных инноваций в предпринимательскую деятельность. Современная эпоха глобализации сопровождается массовым развитием информационных и коммуникационных технологий, которые, в свою очередь, порождают новые формы производства, распределения и потребления культурных товаров и услуг.

В начале 2000-х в таких странах как Австралия и Новая Зеландия установилась тенденция к продвижению своей идентичности и культурного брендинга, мобилизуя то, что мы сегодня называем «креативной экономикой». Такой сдвиг сопровождается массовым развитием информационных и коммуникационных технологий, которые, в свою очередь, порождают новые формы производства, распределения и потребления культурных товаров и услуг.

В результате почти повсеместно как на Западе, так и во все большей степени в странах БРИК экономисты, политические комментаторы и эксперты по городам постоянно отмечают актуальность культуры и творчества как ключевых компонентов процветающей городской экономики и, соответственно, способность привлекать, удерживать и поддерживать творческих людей. Сильная креативная экономика считается признаком успешных городов и стран.

На европейском уровне появляется все больше литературы, подкрепленной свидетельствами того, что культурная деятельность и особенно творческие индустрии могут продвигать экономику этого континента и помогать сообществам реагировать на вызовы глобализации (например, КЕА, 2009) [1].

На глобальном уровне в литературе подчеркивается тот факт, что экономика в целом все больше ориентируется на инновации, а инновации стали ключевым показателем конкурентоспособности. В этом контексте под инновациями понимается система, способная выйти за рамки традиционных технологий и НИОКР в междисциплинарную и межотраслевую деятельность. Отчасти это также объясняется тем, что для современной экономики характерна «кастомизация» продуктов и услуг, успех которой во многом зависит от уникальных эстетических, символических и социокультурных элементов таких продуктов. Потребители увлечены брендами, которые

связаны с определенным набором ценностей и часто предпочитают покупать незабываемые впечатления или ощущения.

Кроме того, в связи с инновациями экономист в области культуры Пьер Луиджи Сакко убедительно доказывает, что сегодня мы наблюдаем «культурализацию», которая подразумевает процесс, когда культура становится ключевым активом на вершине всех видов цепочки создания стоимости [2]. В частности, беспрецедентный доступ к веб-технологии производства, способной обеспечить профессиональную обработку текста, неподвижных и движущихся изображений, звука и мультимедиа по очень низким ценам. Кроме того, легкость общения в сочетании с социальной раздробленностью постиндустриального общества на социальные группы, сообщества по образу жизни, сети объединений - все стремятся к идентичности и принадлежности - создают атмосферу, в которой могут возникать не только новые вкусы, но и новые ценности. С социальной точки зрения, эти аффилированные сообщества являются как производителями, так и потребителями культуры, поскольку они манипулируют существующим культурным продуктом вверх по течению (изначально как потребители) и создают что-то новое из него вниз по течению. По сути, они являются тесно связанными со-создателями и новаторами, которые используют большинство технологий для распространения своего контента и, возможно, все меньше и меньше полагаются на рынок для распространения такого продукта.

В этом контексте старые традиционные способы пассивного приобретения и потребления знаний, такие как, например, посещение музеев или галерей, меняются, поскольку сами культурные учреждения становятся все более и более интерактивными, с тем, чтобы пользователи могли создавать совместные формы совместного творчества. Они уже не просто цитадели знаний, а реальные инструменты расширения прав и возможностей сообществ. Руководство призвано стать инструментом самооценки и развития потенциала для музеев и местных органов власти для оценки и совершенствования своих подходов к использованию культурного наследия как части устойчивого местного развития. Это также инструмент для определения путей и механизмов партнерства между музеями и местными органами власти для тесного и эффективного сотрудничества. Руководство представляет серию рекомендаций (варианты политики) как для местных органов власти, так и для музеев о том, как охватить и максимизировать культурные воздействия и воздействия в ключевых тематических областях: инклюзия, здоровье и благополучие; культурное развитие, образование и творчество; городской дизайн и развитие сообщества; экономическое развитие и инновации; управление музеями для местных разработок. Важно отметить, что в Руководстве эти области связаны между собой в круговом круге, где каждое воздействие создается таким образом, чтобы оно добавляло ценность (и ценности) ко всей системе.

При рассуждении о побочных эффектах культуры и творчества на инновации имеется достаточное количество литературы, которая начинается

проливать свет на эту важную связь (КЕА , 2012, 2015, 2016, 2017; Nesta 2008). [3-7]. В частности, в том, что чем больше у людей возможностей участвовать в культурной деятельности, тем более значимыми и заметными становятся социально-когнитивные эффекты с точки зрения отношения к инновациям и изменениям. Чтобы поддержать это, Л.Сакко экспериментировал с проведением сравнительного рейтинга стран в Европе, который оценивает инновации по сравнению с теми, которые также возглавляют список культурного участия и вовлеченности [1]. В этом рейтинге страны, занимающие лидирующие позиции по инновациям, также оказываются лидерами по культурному участию. Более того, эти же страны, по-видимому, также высоко ценят конкурентоспособность. Скептики утверждают, что такое сравнение далеко от установления четкой причинно-следственной связи и что связь между культурным участием населения и уровнем инноваций требует дальнейшего изучения. В частности, исследуя социальные воздействия искусства в Британии (возможно, в стране, которая стала пионером такого рода исследований), ученые Элеонора Белфиоре и Оливер Беннетт, изучив работы более 150 философов, писателей, интеллектуалов, поэтов, художников и др., приходят к выводу, что искусство использовалось в качестве инструмента для усиления и выражения власти в социальных отношениях на протяжении всей истории, и утверждают, что нынешняя волна инструментализации (например, в отношении инноваций) может привести к тому, что лица, формирующие политику, будут заявлять о последствиях, которые еще не доказаны [8].

Другой взгляд на вопрос о значении участия в культурной деятельности предоставлен экспертом по культурной политике Джоном Холденом. В своей работе он утверждает, что для того, чтобы отойти от простого двойного представления о культуре, обсуждаемой как экономика, более полезным является взгляд на культуру не как механизм, а как организм [9]. Принятие такого рода экологического подхода к культуре концентрируется на отношениях и моделях, на беспорядке и динамичности культурной системы. Подход к культуре как к экологии предлагает более глубокое и полное понимание этой темы, поскольку он концентрируется на том, чтобы показать, как передача идей, денежные потоки стоимости, а также продукты и контент перемещаются между финансируемыми, самодельными и коммерческими организациями. Это также раскрывает новые модели карьеры вместе с навыками, необходимыми для процветания в этой системе.

Таким образом, если мы возьмем политическую перспективу, мы увидим, что инновации не просто (или больше) связаны с научно-исследовательскими лабораториями, производящими новые идеи линейным способом, но с созданием эффективных цепочек социального обращения [9].

Это облегчает преобразование новых идей в деловую практику посредством сотрудничества различных социальных и экономических субъектов. В такой экосистеме все работают в рамках модели смешанной экономики, и у каждого есть несколько целей и побуждений к тому, что они

делают. Само творчество действует через систему отношений и - вместе с выражением - оно процветает во всей культурной экологии, производя побочные эффекты, которые могут быть использованы для экономической выгоды где-либо внутри него.

В своей работе эксперт и практикующий специалист ССИ Бернд Фезель утверждает, что креативность – процесс не линейный, а эволюционный, и что, учитывая «несовершенные» условия, в которых сегодня работают политики и лица, принимающие решения, творческие профессионалы и практики, способствующие успешной экологии линейно, через доминирующие стратегии (сверху вниз) – может быть трудной задачей [10].

Библиографический список

1. KEA (2009), The Impact of Culture on Creativity, KEA European Affairs report for the European Commission, DG Education and Culture.
2. Sacco, P. L. (2011), Culture 3.0: A New Perspective for the EU 2014–2020 Structural Funds Programming, European Expert Network on Culture (EENC).
3. KEA (2012), Measuring Economic Impact of CCIs policies: How To Justify Investment in Cultural and Creative Assets, The CREA.RE Network.
4. KEA (2015), Smart Guide to Creative Spillovers To Assist Cities Implementing CreativeSpillovers.
5. KEA (2016), Mons 2015: European Capital of Culture: Demystifying the Risk of Cultural Investment. Final Report, www.keanet.eu/wp-content/uploads/Mons-2015-ECocdemys?fyng-the-risk-of-cultural-investment-ENG.pdf
6. KEA (2017), Mapping the Creative Value Chains: A Study on the Economy of Culture in the Digital Age.
7. Nesta (2008), Policy Briefing: Beyond the Creative Industries: Making Policy for the Creative Economy.
8. Belfiore, E. and O. Bennett (2007), “Rethinking the Social Impacts of the Arts”, International Journal of Cultural Policy, 13(2), 135-151.
9. Holden, J. (2004), Capturing Cultural Value: How Culture Has Become a Tool of Government Policy. Demos, London, www.demos.co.uk/files/CapturingCulturalValue.pdf
10. Bernd Fesel, Director European Creative Business Network, ECBN

УДК 629.128.1 (470+571)

**А.О. Молоковская
Ю.А. Сидоренко**

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Международная торговля на протяжении многих лет основывается на контейнерных морских перевозках. Обеспечение рынка необходимым

количеством судов и кораблей гражданского назначения является первостепенной задачей для развития экономических отношений любой страны, и в особенности Российской Федерации, у которой протяженность морской границы составляет по официальным данным 38 807 км (более 50 % от общей протяженности границы).

Актуальность данного исследования состоит в важности судостроительной отрасли для экономики и обороноспособности России.

Согласно обзору морского транспорта за 2018 год конференции Организации объединенных наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), темпы роста мировых морских перевозок увеличились за последние несколько лет и по прогнозам в 2018–2023 годах совокупные среднегодовые темпы роста мировых морских перевозок составят 3,8 %. Ожидается увеличение объема перевозок во всех секторах при наиболее быстрых темпах роста перевозок контейнерных и сухих массовых грузов [3].

Обратимся к структуре мирового флота по общей грузоподъемности судов (дедвейту) в таблице.

Распределение мирового флота
(по дедвейту) на 2018 год согласно отчету ЮНКТАД

Место по полной грузоподъемности	Страна	Количество судов	Общая грузоподъемность, тыс. т.
1	Греция	4 371	330 176
2	Япония	3 841	223 615
3	Китай	5 512	183 094
4	Германия	2 869	107 119
5	Сингапур	2 629	103 583
...
19	Россия	1 707	22 219
...
Всего		44 948	1 818 028

Наибольшим количеством судов, а, следовательно, и способностью к перевозке большого объема грузов согласно таблице обладают такие страны, как Китай, Япония и Греция. Их общее количество судов занимает 30,53 % в общем количестве судов мирового флота. Россия в данном списке занимает лишь 19 место с 1 707 количеством судов и общей грузоподъемностью 22 219 тыс.т. Следовательно, несмотря на развивающийся рынок морских перевозок и возможности для обеспечения их необходимыми суднами, Российская Федерация не занимает лидирующего положения по производству и эксплуатации судов.

Для формирования полного представления о судостроительной отрасли в Росси обратимся к графику на рис. 1, построенному по данным Министерства промышленности и торговли Российской Федерации [4].

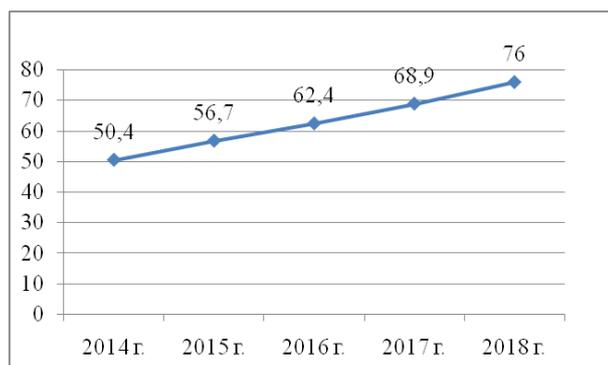


Рисунок 1. Объем выпуска гражданской продукции в Российской Федерации, млрд руб.

Таким образом, прослеживается тенденция к увеличению выпуска гражданских судов в России. Безусловно, такая статистика не дает абсолютно точного представления о состоянии отрасли в силу длительности процесса судостроения. Наиболее крупные, сложные и, соответственно, дорогостоящие современные суда строятся заметно больше периода статистического наблюдения (1 год), они зачастую не отражаются в общей оценке объема рынка за данный период.

Для развития судостроительной отрасли постановлением Правительства от 31.03.2017 года №374 году была принята государственная программа «Развитие судостроения и техники для освоения шельфовых месторождений на 2013–2030 годы», в котором указаны основные показатели эффективности отрасли, которые планируется повышать, а также объем выделяемых ежегодно денежных средств из бюджета Российской Федерации [1].

Крупнейшей организацией в отрасли судостроения в России является публичное акционерное общество «Объединенная судостроительная корпорация», которое было учреждено 21 марта 2007 г. в соответствии с Указом Президента Российской Федерации № 394. Данная организация также устанавливает стратегические цели и задачи своего развития, в частности [2]:

- создание условий для бесперебойного исполнения государственного оборонного заказа и государственной программы вооружения для обеспечения военной безопасности страны;
- повышение конкурентоспособности судов и иной техники российского производства в части улучшения технических и финансовых показателей;
- удовлетворение спроса отечественных гражданских заказчиков на уровне до 50 процентов в части постройки морской техники и до 100 процентов в инжиниринге;
- создание условий для постройки атомных и дизельных ледоколов, лесовозов и других судов ледового класса, необходимых для развития Северного морского пути;
- строительство морской техники для освоения нефтегазового потенциала континентального шельфа России;

— проведение мероприятий в области освоения новых технологий, технологической модернизации производств и освоения инновационных продуктов.

Среди ключевых рисков судостроительной отрасли России можно выделить следующие (см. рис. 2).

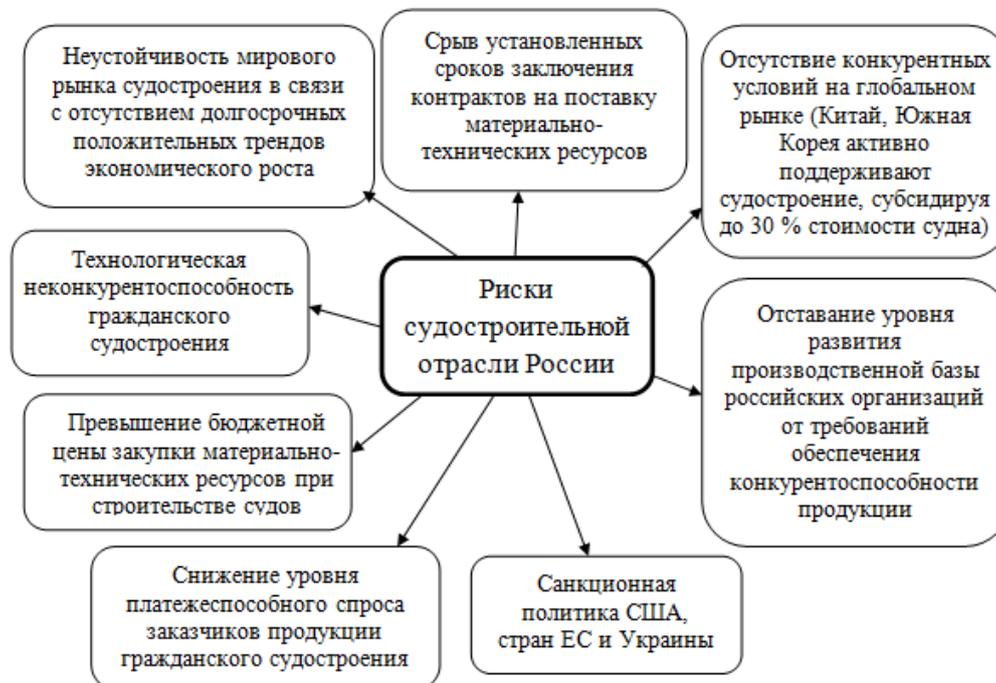


Рисунок 2. Основные риски организаций судостроительной отрасли в России

Таким образом, рассматриваемая отрасль имеет не только технологические, но и геополитические риски, зависящие от внешней политики государства, тем не менее, в сохранении и развитии отрасли заинтересованы как сами производители, так и государство, получающее укрепление конкурентоспособности и обороноспособности страны, а также экономический рост за счет развития международной торговли.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 31.03.2017 года №374 «Об утверждении Государственной программы «Развитие судостроения и техники для освоения шельфовых месторождений на 2013–2030 годы».
2. Годовой отчет публичного акционерного общества «Объединенная судостроительная корпорация» за 2018 год URL: <https://www.aosk.ru/>
3. Обзор морского транспорта за 2018 год конференции ЮНКТАД URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2018_ru.pdf
4. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации URL: <http://minpromtorg.gov.ru/activities/industry/otrasli/sudostroi/>

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

Важнейшей особенностью российского предпринимательства является тот факт, что предпринимательства в его цивилизованном понимании никогда в России ранее не было.

В Российской Федерации предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск, деятельность, направленная на систематическое получение прибыли [1].

Развитие бизнеса в Российской Федерации сопряжено с несколькими сложностями. Законодательная база для ведения предпринимательской деятельности в стране формируется с низкой скоростью и бессистемно. Бизнес в России функционирует в условиях нестабильных имущественных прав и растущих налоговых ставок, которые снижают экономический результат деятельности. Свободу предпринимательской деятельности сдерживает исторически сложившаяся монопольная организация хозяйства, изменить которую невозможно усилиями только одних предпринимателей, поскольку экономическая инфраструктура России на протяжении многих лет создавалась как монополия. Кроме того, в настоящее время затруднены товарно-денежный обмен и финансово-кредитные отношения.

По итогам последних лет Санкт-Петербург признан самым развитым городом с мощной инфраструктурой. Значительный вклад в экономику региона вложило малое и среднее предпринимательство. Развитость рынков сбыта и действенные программы финансовой поддержки малых предприятий на государственном уровне дают предпринимателям широкий спектр возможностей для открытия и ведения бизнеса, что способствует ускорению процессов достижения высоких экономических результатов [4].

Деятельность по улучшению условий ведения бизнеса в Санкт-Петербурге координируется «Штабом по улучшению условий ведения бизнеса».

Санкт-Петербург – один из самых мощных стратегических центров России, в котором сосредоточены крупные производственные предприятия, транспортные развязки международного значения, культурные ценности, научно-образовательные учреждения, в том числе занимающиеся разработкой инновационных технологий. Архитектура и культурное наследие города привлекают туристов – некоторые из них в последствии выбирают город для жизни или ведения бизнеса.

Процветанию благоприятного экономического климата препятствуют некоторые факторы и труднодоступность административных ресурсов.

Дорогостоящие энергетические ресурсы, сложности получения разрешений на строительство зданий и сооружений, наличие барьеров с выделением земельных участков, в связи с высокой численностью населения большая часть земель выделяется под жилищное строительство, а на строительство коммерческой недвижимости приходится затрачивать крупные суммы.

Показателем развитости и экономической стабильности региона можно судить по росту предпринимательской активности. Открывшиеся предприятия являются новыми источниками получения доходной части бюджетов, а так же двигателями научно-технического процесса.

До кризиса 2014 года в России сложился благоприятный для ведения бизнеса климат. Это связано, прежде всего, с процессом глобализации, вхождением Российской Федерации в состав Всемирной торговой организации, что открыло возможности ведения бизнеса на международном уровне. Начало кризиса ударило по экономике России, значительно упал курс рубля, что отразилось на благосостоянии населения, его платежеспособности. Санкции в отношении России, выставленные рядом европейских стран, значительно усложнили работу малого и среднего бизнеса [5].

В условиях нестабильной экономики и высокого уровня конкуренции, малые и средние предприятия испытывают недостаток финансовых и трудовых ресурсов. Чтобы помочь предпринимателям занять свою нишу, особенно если деятельность имеет общественную значимость, государством были разработаны программы поддержки. Санкт-Петербург также участвует и реализует программу поддержки, охватывая многие направления бизнеса. Реализация программ регулируется законодательством РФ [3].

К заслуживающим внимание аспектам ведения бизнеса в Санкт-Петербурге следует отнести:

- высокий уровень образования и насыщенность учебными учреждениями, что позволяет учёным заниматься разработками высококачественных материалов, инновационных товаров, способствующих развитию региона;

- территориально географическое расположение города, что дает возможность быстрого пересечения границ с соседними странами для ведения внешней деятельности: торговли, организации совместного производства;

- близость границ с европейскими странами, наличие дорог международного значения, возможности применения любых видов перевозки товара: водным, воздушным, наземным видом транспорта;

- богатое историко-культурное наследие города, за счёт чего происходит большой приток туристов, что делает Санкт-Петербург туристическим центром, а с точки зрения предпринимательских выгод расширяет рынки сбыта товаров и обеспечивает стабильным спросом;

- уникальная пространственная организация города, особая архитектура, основанная на представлении об идеальных городах;

- Санкт-Петербург называют второй столицей России, её визитной карточкой, что, несомненно, привлекает инвесторов, вливание средств которых способствует экономическому благополучию города, а также экономит средства бюджета, которые могут быть использованы на оказание финансовой помощи малому и среднему бизнесу;

- уровень жизни на селения, в большей части, оценивается как средний или вышесреднего, потребности людей рожают спрос на те или иные товары;

- город обладает развитой инфраструктурой и возможностями ведения торговли на любой площадке: торговый центр, магазин, ларёк, кафе, ярмарки и прочее [4].

Санкт–Петербург отличается высокой и развитой культурой, обширной социальной сферой, наличием мест для проведения досуга и выполнения трудовых функций человеком. Привлекательность города в том, что он дает возможность не только ведения бизнеса, но и прекрасно подходит для жизни [4].

Одной из главных угроз российскому предпринимательству, как и многому другому, является коррупция. Согласно информации, представленной Мировым банком, около 40 % предпринимателям мира приходится предлагать взятки. В странах развитой экономики значение этого показателя гораздо ниже -15 %, в странах Азии -30 %, на территории СНГ — 60 %. По степени коррупционности госаппарата Россия занимает 128-е место из 158 среди наименее коррупционных государств [6].

Библиографический список

1. Закон о предпринимательской деятельности в РФ <https://210fz.ru/zakon-o-predprinimatelskoj-deyatelnosti-v-rf/>
2. Закон Санкт-Петербурга «О развитии малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге». https://www.gov.spb.ru/gov/terr/reg_kurort/biznes/zakon/
3. Предпринимательская деятельность в России. <http://refleader.ru/rnaqasotrotr.html>
4. Улучшение условий ведения бизнеса. Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга. <https://www.gov.spb.ru/gov/otrasl/invest/uluchshenie-uslovij-vedeniya-biznesa/>
5. Шаянов Н.Д. Предпринимательство в современной России. <https://cyberleninka.ru/article/n/predprinimatelstvo-v-sovremennoy-rossii>
6. Семенова А.А. Дипломный проект «Разработка мер, способствующих развитию предпринимательства в Санкт-Петербурге». <https://elib.spbstu.ru/dl/2/v16-2504.pdf/download/v16-2504.pdf>

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна

Каждая организация работает в условиях жестокой конкуренции и соответственно должна постоянно искать пути совершенствования своей деятельности. В связи с этим следует уделять внимание рациональному использованию всех видов ресурсов, находящихся в распоряжении компании. Чтобы организация могла принимать своевременные решения в части распределения ресурсов, она должна иметь четко настроенную систему управленческого учета.

Формирование системы управленческого учета достаточно сложный и дорогостоящий процесс. Поэтому для малых предприятий особо актуальным является вопрос выбора и внедрения интегрированной системы управленческого учета, обеспечивающей эффективный информационный обмен на предприятии.

Ключевую роль при внедрении такой системы на малом предприятии может играть бухгалтер, который помимо традиционных задач, связанных с финансовым и налоговым учетом, должен взять на себя функции бухгалтера-аналитика. В свою очередь, в задачи, которые стоят перед бухгалтером-аналитиком, включается оперативный анализ полученных данных, связанных с деятельностью компании, и определение «узких» мест производства. Такой анализ облегчает работу менеджеров и сообщает руководству, на каких участках не удалось достичь плановых показателей. Так, получив информацию от бухгалтера-аналитика, менеджер может понять, насколько удачно он осуществляет руководство.

Немаловажным вопросом при создании информационной системы отводится выбору ИТ-решения. Есть немало программ, которые могут решать ограниченное количество задач, например, автоматизировать процесс бюджетирования, контролировать перемещение запасов, анализировать дебиторскую и кредиторскую задолженности и другое. Но для эффективного управления персоналом и контроля имущества организации, ее запасов, а также для планирования затрат может быть использована одна комплексная программа. Такой программой может выступать программный продукт «1С:Управление нашей фирмой 8» (далее – 1С:УНФ)[1]. Данная программа разработана преимущественно для малого бизнеса. «1С:УНФ» можно легко и быстро внедрить в компании, в программе просто обучаться – достаточно следовать инструкциям, и, настроив программу под ту или иную компанию, в ней будет достаточно легко работать и настраивать управленческий учет.

Как было отмечено ранее, бухгалтер-аналитик должен следить не только за всеми изменениями в организации, но и выстраивать коммуникацию с другими отделами предприятия, которые, в свою очередь, будут использовать предоставленную им информацию в своих целях и использовать для принятия решений. Так, «1С:УНФ» может использовать любой менеджер и просматривать именно те разделы программы, которые относятся именно к его отделу, каждый менеджер будет четко видеть, что необходимо исправить для улучшения положения компании.

Отметим, какие функции есть у рассматриваемой программы «1С:Управление нашей фирмой 8». «1С:УНФ» – это программный продукт, предназначенный для автоматизации ключевых функций оперативного управления на предприятии. Программа предполагает решение всех вопросов, связанных с текущей деятельностью предприятия: управление закупками, сбытом, запасами, производством, финансами и другое. Более того, целью данной программы является обеспечение бесперебойной и взаимосогласованной работы всех подразделений. В дополнение к этому, «1С:УНФ» позволяет распределить работу между сотрудниками компании, вносить необходимые корректировки в производственные и финансовые процессы, контролировать ход выполнения заданий и процессов деятельности предприятия.

Рассмотрим пример цикла управления на примере «1С:УНФ». Одним из этапов управления является планирование. На данном этапе программа позволяет составить календарный график выполнения работ (оказания услуг), определить необходимые материалы для выполнения определенного заказа, требуемое для этой работы оборудование, а также программа позволяет включать ожидаемые платежи по заявкам клиентов в платежный календарь.

Запланировать работу можно, например, создав «заказ-наряд», в нем может быть установлено состояние «Планирование работ», более того, можно запланировать и оплату: на вкладке «Платежный календарь» может быть указана дата предполагаемой оплаты от покупателя, а также сумма и способ оплаты.

На этапе исполнения в «1С:УНФ» есть возможность выполнить работу (оказать услугу) согласно календарному плану, а также можно посмотреть платежи, поступившие от клиентов. В таком случае в «заказ-наряде» может быть установлено состояние «Передан в производство» или «Обработка первичной документации» – в этом случае менеджер того или иного отдела может видеть, на каком этапе находится выполнение заказа покупателя и в дальнейшем им может быть принято определенное решение. Например, если работа выполняется точно в срок, то сотруднику, выполняющему работу (оказывающему услугу) может быть начислена премия в большем размере за оперативно выполненную работу (оказанную услугу). Если же менеджер будет видеть, что работа еще не начата, а клиент ее уже оплатил, то могут

быть введены определенные санкции и в дальнейшем таких ситуаций возникать не будет.

Так, менеджер может контролировать работу сотрудников, просматривая состояние заказов. Но на этапе проверки – это не единственная функция программы. Проанализировав исполнение календарного плана, менеджер также может оценить качество проделанной работы, опросив клиентов – это можно сделать также на вкладке «Работы» – «заказ-наряд», нажав на кнопку «Отправить печатные формы по электронной почте». В таком случае появится окно «Шаблоны электронных писем», в котором можно будет сформировать и отправить письмо клиенту, контакты которого заранее будут внесены в базу программы.

Стоит заметить, что на этапе проверки и контроля менеджер также может воспользоваться разнообразными отчетами программы и провести анализ не только состояния заказов покупателей, но и проанализировать обеспечение ресурсами, движение денежных средств, структуру и сроки дебиторской и кредиторской задолженности, финансовый результат, исполнение бюджетов и другое.

Этап управленческого воздействия – принятые решения также могут найти отражение в программе, например, в виде корректировки системы оплаты труда работников, изменение условий договоров с поставщиками и покупателями, корректировки бюджетов и другое.

Отметим, что «1С:Управление нашей фирмой 8» предназначена для ведения только управленческого учета. В «1С:УНФ» можно вести подробный учет всех проводимых работ с анализом эффективности, отслеживая выполнения заданий сотрудниками и планируя их последующую загрузку. Также в программе предусмотрено ведение подробного учета работ, с отслеживанием каждой операции и выполнением всех необходимых расчетов. Более того, в программе есть возможность распределять зарплату исполнителей по каждому «заказу-наряду», что намного упрощает работу самого бухгалтера не только в ведении бухгалтерского учета и расчета заработной платы, но и в принятии управленческих решений и контроля сотрудников организации.

Таким образом, чтобы эффективно управлять ресурсами организации необходима определенная система управленческого учета, создание такой системы – сложный процесс для любого предприятия, особенно для малых компаний, поэтому вопрос организации внедрения системы на малых предприятиях на сегодняшний день актуален. Также заметим, что при внедрении системы управленческого учета важно, чтобы такой процесс возглавлял квалифицированный специалист, который мог бы выполнять функции бухгалтера-аналитика, а в качестве «помощника» для специалиста может выступать программа «1С:Управление нашей фирмой 8».

Библиографический список

1. Информационная система 1С:Информационно-технологическое сопровождение[сайт]. – URL: <https://its.1c.ru/>– 2020.

Раздел 2
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

УДК 656.022.31.009.12

А.Г. Абросов
Науч. руководитель: **Д.Ю. Воронова**

**ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СУБЪЕКТИВНЫХ
ЦЕННОСТЕЙ КЛИЕНТА НА КОНКУРЕНТНОЕ
ПРЕИМУЩЕСТВО КОМПАНИИ В СФЕРЕ ЛЕГКОВЫХ
ТАКСОМОТОРНЫХ ПЕРЕВОЗОК**

Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

В современных условиях предприятия, предоставляющие услуги и успешно функционирующие на рынке, стремятся к совершенствованию своей деятельности и повышению конкурентоспособности. Для этого им необходимо отслеживать изменения во внешней среде, модернизировать бизнес-процессы, совершенствовать подходы к управлению в связи с меняющимися требованиями клиентов [1, с. 49].

В соответствии с концепцией логистики услуга должна быть оказана нужному потребителю, в нужное время, в нужном месте, в нужном количестве, нужного качества и с оптимальным уровнем затрат. Спецификой доставки услуги является субъективная оценка потребителя, направленная на выполнение услуги исполнителем. Чем длительнее непосредственный контакт исполнителя с потребителем услуги, тем большее влияние на удовлетворенность клиента оказывают неценовые факторы или субъективные факторы восприятия: скорость доставки, качество упаковки, опрятность и вежливость персонала. Это касается и сферы услуг легковых таксомоторных перевозок.

Вопросы изучения ценности потребителя в логистике рассмотрены в трудах следующих ученых: Аренкова И.А., Ботнарюк М.В., Гушян Ю.Г., Мурановой Т.Д., Погребовой О.А., Чкаловой О.В. и др.

Исследования ценности клиента в логистике услуг легковых таксомоторных перевозок представлены в экономической литературе в ограниченном количестве. В этой связи заслуживает интерес исследовательская работа, проведенная Киселёвым В.М. и Савинковым С.В. [2, с. 124], в которой на основе проведенного экспертного опроса среди менеджеров таксомоторных компаний, выявлены факторы, влияющие на предоставление услуги и разработаны рекомендации по улучшению качества обслуживания пассажиров. Проведя крупномасштабные исследования, авторы делают акцент на их экономическом результате, в недостаточной степени уделяя внимание поведенческому аспекту данной проблемы.

На сегодня имеется реальная необходимость расширения и систематизации исследований и разработок в области изучения влияния субъективных ценностей клиента на конкурентоспособность в логистике услуг легковых таксомоторных перевозок, так как именно в этой сфере существует сформированный рынок, ищущий дополнительные аспекты роста, а непосредственный контакт исполнителя услуг с потребителем - самый продолжительный.

Целью данного исследования явилось определение влияния субъективных ценностей клиентов на конкурентоспособность компаний. Было сделано предположение, что способность выявить истинные ценности клиента является доступным конкурентным преимуществом компаний в целом, в том числе для таксомоторных организаций и агрегаторов.

Согласно опросам, услугами таксомоторных перевозок пользуются 15,9 % граждан, а его совокупный объем составляет 709 миллиардов рублей. Такси прочно занимает позицию третьего по популярности вида транспорта, незначительно уступая личному автомобилю. Сегодня разновидность автопарка соответствует запросу клиентов разного достатка, а время подачи может составлять несколько минут. Снижение стоимости услуг такси привело к тому, что четверть опрошенных граждан пользуются такси несколько раз в неделю [3].

Рассматривая социально-демографическую характеристику клиентов такси, отметим, что 34 % клиентов - это пенсионеры, в том числе инвалиды, а 24 % - беременные женщины, молодые мамы и родители с детьми. Данный сегмент чаще всего выбирает тариф «эконом». При этом, он же приносит существенный доход организаторам перевозок, что необходимо учитывать при формировании ассортимента оказываемых услуг [3].

В ситуации, когда стоимость и скорость предоставления услуги среди конкурентов относительно одинакова, у клиентов появляются требования, влияющие на их внутреннюю удовлетворенность: комфорт, вежливость, безопасность и другие [4]. То есть, перемещение из точки «А» в точку «Б» уже не является достаточным.

Для подтверждения данного предположения с ноября 2019 по февраль 2020 года было осуществлено более 1000 поездок службы «Яндекс.Такси» на автомобиле экономкласса, в процессе которых опрошены более 200 пассажиров, относящихся к категориям пенсионеров, инвалидов и женщин с детьми. Результаты представлены в таблице.

Результат опроса о негативном опыте клиентов.

С какими сложностями вам доводилось встречаться?	Водитель не помог с (багажом, детьми)	Водитель хамил	Водитель завысил стоимость (обманул)	Водитель агрессивно вёл машину	В салоне пахло едой, был мусор	Водитель говорил по телефону
Пенсионер	редко	редко	нет	часто	редко	часто
Инвалид	редко	иногда	редко	иногда	нет	редко
Беременные	иногда	иногда	нет	часто	часто	иногда
Род. с детьми	иногда	редко	иногда	часто	часто	часто

Представленные выше результаты подтверждают, что индивидуальное восприятие пассажира влияет на ощущения от поездки [5]. Женщины с детьми часто отмечали: «Чистый салон», «Русский водитель», «Помощь с багажом».

Было выявлено, если водитель превосходит требования клиентов, основываясь на статистических исследованиях, то он может получить высокий балл или чаевые. Также выяснилось, что не все клиенты готовы описывать свои требования или ожидания по причинам либо политкорректности, либо сложностей, связанных с интерфейсом приложения вызова такси.

Из этого следует, что определённому клиентскому сегменту можно еще на стадии формирования заказа такси предлагать дополнительные услуги, повышающие как удовлетворённость от поездки, так и её стоимость.

Понимание субъективных ценностей повышает удовлетворённость клиента от полученной услуги. Знание таких ценностей – самое доступное конкурентное преимущество [5].

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что анализ истинных ценностей клиента может значимо увеличить конкурентное преимущество компании в сфере услуг такси. Несмотря на субъективную составляющую, можно выделить ключевые ценности клиентов, понимание которых принесет компании дополнительную прибыль.

Библиографический список

1. Гусян Ю.Г. Оптимизация цепочек создания ценностей на основе интегрированной логистики // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление, 2010. № 1.- С. 49-52. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=16552624>
2. Киселёв В.М., Савинков С.В. Существенные факторы совокупной потребительской ценности как ключевые составляющие логистики услуг легковых таксомоторных перевозок в г.Москве//Логистика и экономика ресурсоэнергосбережения в промышленности: СПб науч.тр. по материалам X МНПК «ЛЭРЭП-10-2016».-Дивноморское, 2016. - С. 124-130.

3. Аналитический центр при правительстве Российской Федерации (Росстат). Исследование Рынка Такси. 2019. URL:<https://ac.gov.ru/files/content/24166/rynok-taksi-2019-pdf.pdf>

4. Никитина Т.В. Ричард Талер и его инновационный подход к развитию поведенческой экономики // Научные ведомости. Серия Экономика. Информатика. 2018. Том 45.№ 4. URL: <https://nv.bsu.edu.ru/upload/iblock/2c0/622-631.pdf>

5. Сичкарь Т.В. Экономика впечатлений в проблемах становления цивилизации знания и риска (на примере научной деятельности К.А. Кирсанова) // Вестник Евразийской науки, 2018. N 1. URL:<https://esj.today/PDF/48ECVN118.pdf>

УДК 656.21

Р.С. Алиев

Науч. руководитель: **Т.Р. Терешкина**

КОНТЕЙНЕРНЫЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ БУДУЩЕГО РАЗВИТИЯ

Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

Контейнерные перевозки можно рассматривать как специализированный вид грузовых перевозок, хотя контейнеры в настоящее время являются фундаментальной особенностью всех основных национальных и международных видов транспорта - автомобильного, железнодорожного, морского и воздушного. Контейнерные перевозки делают возможным развитие так называемой «интермодальной» системы грузовых перевозок, позволяющей осуществлять несложное перемещение контейнеров сразу несколькими видами транспорта.

В последние годы контейнерные перевозки активно развиваются и на российском железнодорожном транспорте.

Железнодорожная инфраструктура России считается одной из наиболее развитых во всем мире. По протяженности железных дорог она занимает третье место после Соединенных Штатов Америки и Китая. Транспортно-логистическая сеть российской экономики играет решающую роль. В 2018 г. сектор обеспечил 7,0 % валовой добавленной стоимости, что более, чем вдвое превышает показатель США (3,2 %), но сопоставимо с российскими партнерами по БРИКС (6,8 % в Индии и 8,7 % в Южной Африке) [1].

Рост мировой торговли является одним из ключевых факторов развития транспортных систем. Оборот российской внешней торговли, во многом определяющий работу российского транспортного сектора, незначительно снизился в 2019 г. на 3 % с 688 до 666,5 млрд долларов США. Тем не менее, российская внешняя торговля находится на пути стабилизации после резкого

падения в 2014-2016 годах из-за политических проблем, за которыми последовали санкции против России [5].

За последние 11 лет изменилась и географическая структура внешней торговли России: доля стран АТЭС выросла более, чем в полтора раза, с 20% в 2008 году до 32 % в 2019 году. В тоже время внешняя торговля с ЕС упала на 10% за это же время. Торговый оборот с ЕС начал снижаться, начиная с 2014 г.[7].

Железнодорожный транспорт являлся ключевым звеном транспортной системы и экономики России на протяжении многих десятилетий.

Железные дороги выполняют более 46% всего грузооборота страны. В 2018 г. объем грузоперевозок по России составил 8,3 млрд тонн. Наибольшая доля традиционно приходится на автомобильный транспорт (67,1%). Доля железнодорожного транспорта составила 17,1%. При этом доля угля и нефти в общем объеме перевозок составляет около 50%[1].

Российские контейнерные железнодорожные перевозки показали значительный рост в 2019 г., увеличившись на 13,6 % по сравнению с 2018 г., достигнув 47,6 млн. тонн. Количество TEU достигло 5 млн. Всего лишь 4% от всего объема железнодорожных грузов приходится на контейнеры. В США этот показатель находится на отметке 20, в Индии – 17 %, в Европе – 15 %. Россию пока рано сравнивать с этими странами и регионами, так как железнодорожные контейнерные перевозки начали развиваться в России относительно недавно. Если посмотреть на динамику роста за последние 4 года, становится очевидным, что контейнерные перевозки набирают обороты, становясь более распространённым видом транспортировки, главным образом, из-за универсальности контейнеров.

Основным двигателем роста рынка являются международные перевозки. Экспортные перевозки всех контейнеров увеличились на 13,3%, до 1,28 млн TEU, внутренние перевозки - на 9,3 % до 2,08 млн TEU, импорт - на 24,1%, до 1,06 млн TEU, транзит - на 5,2%, до 582 тыс. TEU [4].

Крупнейшим контейнерным железнодорожным оператором в России является ПАО «ТрансКонтейнер». В 2018 г. объем контейнерных перевозок с использованием подвижного состава и контейнерного парка компании увеличился на 6,1 % и составил 1,9 млн TEU, в основном за счет увеличения международных перевозок на 14,3 % (+ 125 тыс. TEU по сравнению с 2017 г.). На долю ПАО «ТрансКонтейнер» приходится 41 % от общего количества перевезенных контейнеров в 2018 г. Другими крупными железнодорожными операторами в России являются компании «FESCO» и «Модуль». Их доли в 2018 г. были примерно равны: 11 и 10 % соответственно.

Исходя из текущей динамики железнодорожных контейнерных перевозок в России, можно с уверенностью сказать, что Россия придает важное значение развитию данного направления, постепенно увеличивая объёмы таких перевозок.

Согласно транспортной стратегии на 2036 год, в России ожидается значительный рост контейнерных транзитных перевозок. Россия обладает

достаточно большими транзитными возможностями ввиду своих географических размеров. В данной стратегии также упоминается о риске сокращения спроса на уголь – основного груза, перевозимого железнодорожным транспортом. Одним из последствий станет высвобождение провозных мощностей международно-значимых транспортных коридоров, что откроет благоприятные возможности для транзитных перевозок. Уже к 2036 году объём транзитных контейнерных перевозок может достигнуть 2,74 млн TEU, а доля контейнерного трафика ожидается увеличится до 15% [2].

В 2019 г. «FESCO» и ряд других компаний уже запустили транзитный сервис из Кореи и Японии в европейские страны. Маршруты всех услуг пролегают вдоль Транссибирской магистрали. Это направление имеет большой потенциал: объем экспорта в одну только Германию из Кореи и Японии в 2,5 раза превышает экспорт этих стран в Россию. Однако, пока почти все грузы перевозятся морем, а объем транзитных перевозок через Россию незначителен - 320 TEU в год [3].

По словам президента InterRail Holding Ханса Рейнхарда, Китай планирует сократить субсидии на железнодорожные перевозки в Европу и намерен сделать тоже самое в ближайшие годы. В связи с этим ожидается рост контейнерных ставок. Также сообщается, что количество контейнерных поездов в / из Европы будет сокращено, а в Россию и Центральную Азию - увеличено, поскольку для небольших расстояний требуются небольшие субсидии [9].

Таким образом, потенциал для роста транзитных перевозок значителен. В настоящий момент требуется модернизация инфраструктуры, что подразумевает создание современных терминалов и логистических центров, строительство дополнительных путей, туннелей и развязок с целью увеличения пропускной способности дорог. Отметим, что к 2024 году ожидается увеличение пропускной способности Байкало-Амурской и Транссибирской железных дорог в полтора раза – до 180 млн тонн. Также планируется сократить время транспортировки контейнеров с Дальнего Востока до западной границы Российской Федерации до 7 дней [6].

Библиографический список

1. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. Грузовые перевозки в России: обзор текущей статистики: <https://ac.gov.ru/files/publication/a/24196.pdf>
2. Газета «Коммерсантъ». Российские дороги прошли долгий путь: <https://www.kommersant.ru/doc/4269007>
3. Группа компаний «FESCO». Итоги 2019 года: <https://www.fesco.ru/blog/35772/>
4. ОАО «РЖД». РЖД в цифрах: https://www.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5232#cargo

5. ООО «Ernst&Young» – оценочные и консалтинговые услуги. Обзор грузовой отрасли России в 2019 году: <https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-transportation-services-2019-rus/%24FILE/ey-transportation-services-2019-rus.pdf>
6. Основные проекты РЖД, ОАО «РЖД»: https://old-www.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5232&layer_id=3290&refererLayerId=162&id=4085#home
7. Федеральная таможенная служба. Итоги внешней торговли со всеми странами: <http://customs.ru/statistic/vneshn-torg/vneshn-torg-countries>
8. ХансРейнхард. Информационно-аналитическое агентство «Seanews»: <https://seanews.ru/2019/10/16/ru-kitaj-evropa-stoit-li-zhdat-rosta-kontejnernih-perevozok/>.

УДК 338.49

Aloumbe Claude
Directeur scientifique: **N.N. Golivtsova**

ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DE MARQUE : CAS DE TERIFFIC COFFEE DE NEGOCE CACAO CAFE SARL

Saint-Pétersbourg, école Supérieure de technologie et d'énergie de Saint-
Pétersbourg

La consommation mondiale du café n'a cessé de croître depuis 2012, le Cameroun n'est pas en reste, boostée par la sensibilisation sur la consommation locale, la transformation du café a augmenté de plus de 2000 tonnes de 2016 à 2017. La grande majorité des camerounais ont pris l'habitude de consommer du café soluble/instantané, qui ne rend pas les arômes et saveurs initiales du café. Bien qu'une large palette de café moulu soit proposé sur le marché, les camerounais préfèrent le café de leur terre, encore plus s'il est prêt à la consommation. C'est fort de ce constat qu'en 2018 l'entreprise NCC Sarl lance sa marque decafé et ouvre son premier coffee shop afin de rendre du café prêt à la consommation disponible et ce sous plusieurs formes encore méconnues de certains palais Camerounais.

Cependant, étant donné que le concept de « coffee shop » ou de « maison de café » n'est pas très répandu au Cameroun et que la consommation du café moulu ne soit pas dans l'habitude de la majorité des camerounais, les objectifs de la marque ont été atteints, mais pas son potentiel maximal. Ceci s'explique par deux faits que sont : la faible notoriété de la marque dans la ville de Douala et Yaoundé en particulier et dans le Cameroun en général et le coût élevé de son expédition aux

clients hors du Cameroun. Ainsi nous nous sommes demandé : Comment faire en sorte que la marque TERRIFIC COFFEE (TC) soit le «top-of-mind» des habitants des camerounais .

D'une part en 2018 l'entreprise effectuait l'ouverture officielle de leur premier coffee shop, en présence de personnalités administratives, et d'autres invités de marque. Au préalable, ils avaient effectué un « teasing » sur à peu près 2 semaines, tout ceci dans le but de faire connaître au maximum TERRIFIC COFFEE. Ensuite, leurs ambassadeurs de marque réussissent à drainer beaucoup de monde. Grâce à tout cela, aujourd'hui les objectifs de ventes sont atteints, par contre, l'objectif de notoriété ne l'est pas encore à cause de la centralisation de leurs points de dégustation (Bastos à Yaoundé et Bonamoussadi à Douala) et d'autres facteurs. De ce constat découle le premier volet de notre mission qui est d'augmenter la notoriété de TERRIFIC COFFEE, dans un premier temps dans les villes du Cameroun. D'autre part, grâce à la bonne présence de la marque sur le marché [2].

la situations de notre mission, qui est la résolution des deux problèmes présentés ci-dessus, et qui a les objectifs suivant :

A(Objectifs stratégiques:

1. Augmenter les parts de marché (14 %) en ce qui concerne les consommateurs de café au Cameroun

2. Satisfaire la clientèle.

B) Objectifs opérationnels:

1. Augmenter les points de dégustations de TC d'au moins 50 %

2. Augmenter les ventes d'au moins 20 %

3. Optimiser les coûts de livraison à l'international.

Les entreprises qui visent leurs marchés de manière claire et précise sont plus susceptibles d'obtenir de bons chiffres de ventes. La règle 80:20 est une règle importante pour la planification des ventes. Également appelé «principe de Pareto», cela signifie que vous ferez généralement 80 % de vos bénéfices de 20 % de vos clients. Étudier votre marché et identifier les 20 % rentables vous aidera à cibler et à réaliser des ventes réussies. La segmentation du marché - ou la segmentation de votre marché - est un bon endroit pour commencer à établir des objectifs de vente efficaces [1].

Un programme de fidélité consiste à proposer à vos clients membres des avantages divers afin de les fidéliser et de les inciter à acheter plus. Plus votre client achète, plus il reçoit d'avantages et de récompenses. Cela prend souvent la forme de points de fidélité acquis au fil des achats, transformables ensuite en bons d'achat. Les programmes de fidélité - matérialisés ou non par la fameuse « carte de fidélité » - constituent un des meilleurs outils de fidélisation. Le programme de fidélité permet de conserver vos clients sur le long terme, de les faire revenir, de limiter les risques de perte de clients et de maintenir votre chiffre d'affaires. Par l'intermédiaire d'un programme de fidélité, vous pourrez nouer une relation plus forte avec vos clients, susciter un attachement à votre marque et un lien affectif puissant. Le programme de fidélité est aussi un des éléments-clés d'une démarche

customer-centric (mettant le client au centre). De plus, une étude réalisée par Vertone l'été dernier portent sur 150 programmes de fidélité dans 23 secteurs en France nous apprend que les enseignes souhaitent :

Développer leur chiffre d'affaires (38 %)

Entretenir l'image de marque (19 %)

Augmenter la durée de vie (18 %)

Mieux connaître leurs clients (14 %)

Retenir leurs clients (8 %)

Conquérir de nouveaux clients (3 %)

La distribution

Une bonne politique de distribution doit poursuivre l'un des objectifs suivants :

- La couverture quantitative du marché Grâce à la politique de distribution, le marché de l'entreprise peut être complètement couvert c'est-à-dire tous les distributeurs ou tous les points de vente pourront vendre les produits de l'entreprise.

- La couverture qualitative du marché L'entreprise va retenir un certain nombre de points de vente ou de distributeurs choisis à partir des critères objectifs pour assurer l'écoulement de ses produits, réaliser les actions de promotion, le service après-vente de manière à asseoir et à renforcer l'image de l'entreprise.

- L'accroissement des ventes Une bonne politique de distribution doit favoriser l'accroissement des ventes (volume des ventes) et des recettes de l'entreprise (la valeur des ventes)

-Le contrôle de l'activité de l'entreprise La politique de distribution de l'entreprise permet le contrôle de l'activité de l'entreprise grâce au calcul de la rentabilité par canal ou par circuit de distribution.

Liste bibliographique:

1. Golivtsova N. N. gestion Stratégique: manuel pédagogique et méthodologique pour la mise en œuvre du travail de cours. - Saint-Petersbourg:Ed.:VSTET S p bguptd. 2017. P. 59.

2. La Subvention De La Rv M Analyse stratégique moderne. 5- ed. / Stylo. avec l'anglais. Ed. - Saint-Petersbourg. Peter, 2008. — 560 s: il. - (Série "MBA Classique").

УДК 339.173 (470+571)

Р.Р. Гусейнов

Науч. руководитель: **Д.Ю. Воронова**

ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

Складская логистика играет ключевую роль в организации работы всей системы доставки товаров. Данное направление логистики регулирует

вопросы, связанные с организацией складского хозяйства, выполнением всех операций на складе и частью – за его пределами, принимает участие в организации работы систем снабжения и управления товарно-материальными ценностями. Это весьма сложная структура, направленная на систематизированное преобразование материальных потоков, а также на обеспечение своевременного выполнения заказов. Преимуществом хорошо организованной системы складской логистики является минимизация затрат, связанных с транспортировкой, хранением, переработкой и упаковкой грузов.

Низкий уровень развития складской логистики в России зачастую не позволяет российским компаниям быть конкурентоспособными не только на мировом, но даже на внутреннем рынке.

В настоящее время многие авторы, такие как В. М. Самуйлов, М. А. Левченко, В.В. Волгин, О.А. Копылова, А.Н. Рахмангулов и др. отмечают, что для российского бизнеса все острее встает проблема недостаточного развития складской логистики в нашей стране. Анализ трудов данных авторов показывает, что на протяжении всего существования складской логистики темпы ее развития в России (не только в советский период, но и в настоящее время) отстают от общемировых. В целом, логистический рынок в Российской Федерации имеет ряд существенных проблем, препятствующих качественному развитию данной отрасли. [2]

В связи с этим имеется острая необходимость в разработке и внедрении существенных преобразований в данной сфере.

Цель данной статьи – изучить проблемы складской логистики в России и обозначить тенденции и направления ее развития.

Одной из главных проблем, препятствующих развитию складской логистики на данный момент, является низкий уровень менеджмента в управлении логистическими цепями [3]. Зачастую управление складом происходит обособленно от управления закупочной деятельностью, в результате чего логистическая система строится неправильно, появляются дополнительные издержки, повышаются неявные потери как на складе, так и во всей логистической цепи [5].

Особое внимание следует уделять кадровой политике, т.к. она также оказывает сильное влияние на качество складской логистики. Ряд организаций, стремясь сократить свои издержки, увеличивают работникам список выполняемых ими задач, которые многим зачастую незнакомы и не должны ими выполняться. Как следствие, работники или не справляются со своими задачами, либо не могут выполнить их профессионально, от этого страдает качество предоставляемых услуг. С целью улучшения качества работы склада необходимо иметь команду сотрудников, которые имеют опыт работы и профессиональную подготовку для выполнения специализированных операций [6].

Некоторые авторы отмечают, что большинство субъектов РФ имеют недостаток качественных складских площадей и инфраструктуры в целом.

Согласно данным анализа складского хозяйства России за 2019 г., большая часть современных, хорошо оборудованных складских площадей (57 %) приходится на Москву и Московскую область, на втором месте (13 %) Санкт-Петербург и Ленинградская область, оставшаяся часть (30 %) приходится на оставшиеся регионы. Распределение складских помещений по регионам России представлено на рис. 1 [1].

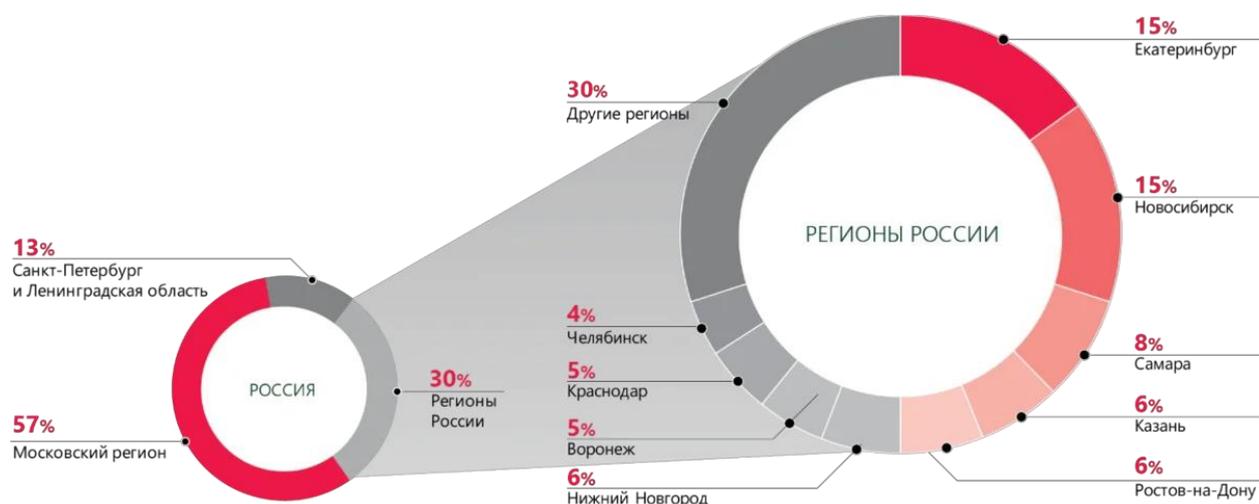


Рисунок 1. Складские помещения по регионам России

Эти данные говорят о неравномерности развития инфраструктуры в нашей стране, что объясняет нежелание многих компаний развивать свой бизнес в регионах, поскольку инфраструктуру придется строить практически с нуля. У крупных компаний не будет возможности на время строительства собственных складов арендовать помещения, потому что уровень имеющихся не соответствует необходимым стандартам.

Следующая проблема – уровень оказания логистических услуг. В развитых странах компании предоставляют широкий спектр услуг, не ограничивающийся лишь перевозкой грузов (помощь при оформлении документов, урегулирование споров между участниками логистического процесса и т.д.). Также во многих других странах большой популярностью пользуются логистические посредники, в то время как в России их практически нет, а те немногие, кто предоставляют такие услуги, оказывают их исключительно в Москве, Санкт-Петербурге и Свердловской области [3].

Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года описывает следующие препятствия развития транспортно-складской логистики в стране:

- отсутствие технологического прогресса в транспортной системе России;
- недостаточная проработанность нормативно-правовой и законодательной базы в области логистических взаимоотношений;
- природно-климатические, географические особенности России;

– отсутствие интереса у инвесторов вкладывать свои деньги в логистическую инфраструктуру из-за нестабильной экономической ситуации, а также длительное ожидание доходности от таких проектов;

– недостаточное число специалистов в данной сфере.

Устранение вышеописанных проблем возможно только при совместном подходе к их решению: на региональном, межрегиональном и федеральном уровнях. Необходима поддержка государства для образования системы законодательного, финансового, технического и кадрового обеспечения.

Анализ рынка логистических услуг показал, Россия из-за слабого развития инфраструктуры в регионах не может использовать свое географическое преимущество в полном объеме. Как показали результаты исследования, большинство международных компаний не пользуются транспортными и складскими услугами в России ввиду отсутствия необходимой инфраструктуры. На основании вышеизложенного предлагается:

– строительство крупных логистических центров в регионах России вблизи главных транспортных коридоров, связывающих азиатский регион с Европой;

– модернизация транспортной инфраструктуры, в том числе автомобильных и железных дорог, строительство современных грузовых терминалов аэропортов, а также модернизация морских терминалов;

– общее улучшение сервиса предоставляемых логистических услуг.

Результатом проведения данных мероприятий станет увеличение спроса на логистические услуги в нашей стране, что позволит российским компаниям, работающим в этой сфере, увеличить свою прибыль, создать новые рабочие места и т.д. Развитие инфраструктуры по стране станет более равномерным, регионы получат дополнительные средства в свой бюджет. Создание складских логистических центров в регионах Российской Федерации позволит компаниям использовать различные системы доставки грузов (смешанные, контейнерные, сборные перевозки), что снизит транспортные затраты в конечной цене продукции. Размещение логистических центров вблизи международных транспортных коридорах поможет реализации транзитного потенциала России, повышению качества предоставляемых логистических услуг и согласованной работе участников перевозочного процесса.

Подводя итог, можно сделать вывод, что для многих российских компаний внедрение современных логистических технологий, в том числе в складской логистик, и развитие этой отрасли в стране в целом позволит снизить транспортные издержки и получить преимущества перед конкурентами.

Библиографический список

1. Аристов В.М. Анализ развития рынка складских услуг в регионах России // Ученые записки Международного банковского института. СПб.: МБИ, 2019. - 159 с.
2. Волгин В. В. Логистика приемки и отгрузки товаров / В. В. Волгин. 4-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 460 с.
3. Покровская О.Д. Организация работы складской распределительной системы: учебное пособие / О.Д. Покровская. – Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2015. - 72 с.
4. Рахмангулов А.Н., Копылова О.А. Размещение региональных логистических центров: монография / А.Н. Рахмангулов, О. А. Копылова. - Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г. И. Носова, 2015.- 172 с.
5. Росси В.Ф. Рынок складской логистики в России: оценка и перспективы // Сб-к статей XXXVIII Международной научной конференции. - Кемерово: ИД «Плутон», 2019. - 26 с.
6. Самуйлов В. М. Логистика складирования / В. М. Самуйлов, М. А. Левченко. - Екатеринбург: УрГУПС, 2017. - 205 с.

УДК 338.439.65

А.В. Лисица
Науч. Руководитель: **М.Г. Трейман**

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

В настоящее время сеть предприятий общественного питания активно растет и развивается. Поэтому для успешной работы на данном рынке необходимо постоянно совершенствоваться в различных направлениях, чтобы оставаться интересным для потребителей, в связи с этим целесообразно применять определенные методы и инструменты анализа для оценки факторов конкурентоспособности [1]. В статье предложен механизм комплексной оценки конкурентоспособности, который включает 6 этапов с их кратким описанием.

К основным этапам анализа конкурентоспособности предприятия сферы общественного питания относятся [3]:

1. Анализ предприятием предпочтений клиентов, лояльность предприятия к изменению вкусов потребителей и учет современных тенденций.

В данном случае предпочтения клиентов должны определяться с помощью проведения анкетирования либо электронных опросов на сайте

организации. Анкеты составляются таким образом, чтобы определить вкусовые предпочтения клиентов, учесть их пожелания и получить обратную связь по уровню обслуживания и соответствию ожиданий клиентов по оказанным им услугам.

2. Анализ макросреды предприятия.

Этот тип анализа включает в себя, прежде всего, осуществление оценки таких типов факторов как: «экономические» (сюда относится уровень платежеспособности населения и его благосостояние, возможности кредитования организации, уровень налогового бремени и пр.), «политические» (политическая ситуация зачастую может влиять на деятельность организаций общественного питания в части изменения внешней среды, а также возможное получение субсидий и поддержки, привлечение внешних инвестиций), «правовые» (в основном связаны с изменением нормативно-правовых актов и законов конкретного государства, которые могут непосредственно влиять на бизнес), «социальные и культурные факторы» (вливают на культуру потребления, отражают стиль жизни определенных социальных групп, их интересы и потребности, что позволит ориентировать бизнес в нужном направлении), «технологические» (возникновение новых технологий приготовления продуктов питания, например в 90-х годах такой технологией можно было считать «фаст - фуд»). Предприятие общественного питания должно перестраиваться под изменяющуюся ситуацию, иначе вышеперечисленные факторы могут привести к снижению финансовых показателей и в итоге к банкротству.

3. Анализ мирового рынка.

Изучаются тенденции и тренды в сфере общественного питания на среднесрочную и долгосрочную перспективу и с учетом этих тенденций осуществляется поиск новых идей и решений в сфере бизнеса.

4. Комплексный анализ рынка общественного питания.

Этот этап включает в себя следующие пункты:

4.1. Структура рынка – совокупность предприятий сферы обслуживания с их сегментацией по видам и специализации, а также их местонахождение.

4.2. Ценовая ситуация на рынке – распределение предприятий общественного питания по ценовым сегментам, вычисление среднего уровня цен заведения.

Ниже приведен рис. 1, где показан средний чек по предприятиям сферы обслуживания типа «фаст-фуд».

4.3. Емкость рынка – бывает текущей и потенциальной. Этот показатель является расчетным и отражает то количество товаров / услуг, которые предлагаются на определенном рынке в конкретный промежуток времени. Емкость рынка позволяет компаниям оценить свои возможности на конкретном рынке сбыта, просчитать финансовые показатели своей деятельности и проанализировать вероятные действия конкурентов на рынке.

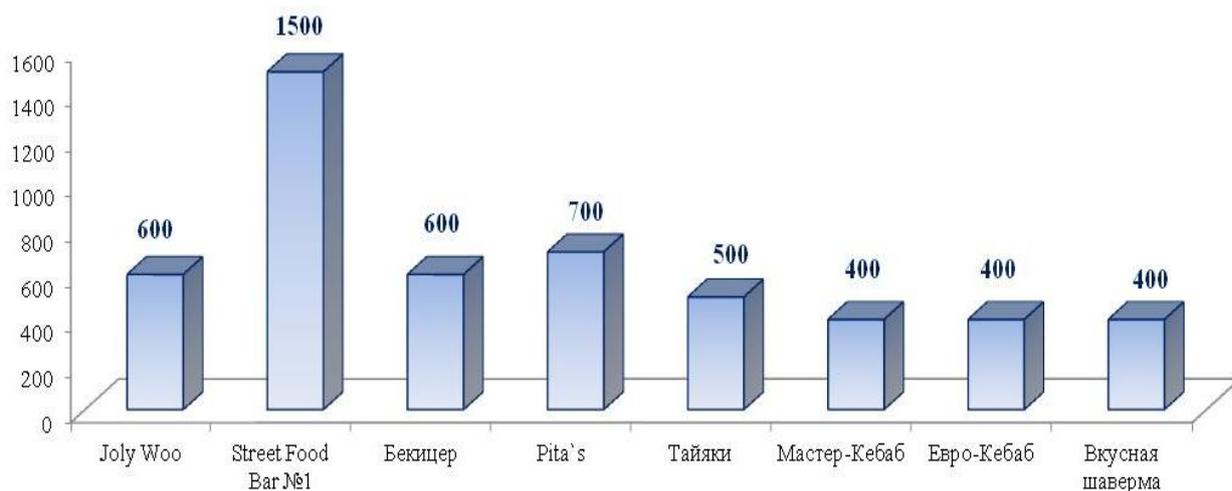


Рисунок 1. Средний чек предприятий сферы общественного питания сегмента «фаст-фуд» в Калининском районе Санкт-Петербурга, руб.

4.4. Конкурентный анализ рынка.

Позволяет получить информацию о слабых и сильных сторонах конкурентов, а также сформировать понимание предприятия о своем месте в структуре рынка и выявить непосредственно собственные конкурентные преимущества. Основная цель конкурентного анализа – выявить ключевых конкурентов компании и продумать дальнейшую стратегию развития собственного бизнеса.

4.5. Сетевые структуры на рынке.

Сети кафе и ресторанов оказывают значительное влияние на общую структуру рынка, его конъюнктуру и существенно влияют на дальнейшее развитие сектора общественного питания как на локальном, так и на региональном уровне.

5. Изучение поведения потребителей и деление рынка на сегменты.

По данным проведенного анализа предприятие выявляет наиболее стабильные сегменты потребителей, развитые отрасли, запросы потребителей, неудовлетворенные ранее.

6. Формирование маркетинговой стратегии.

Формирование дальнейшей стратегии предприятия общественного питания зависит от ряда аналитических показателей, поэтому данный этап включает в себя следующие из них: «оборот общественного питания»; «доля расходов на питание вне дома в общей структуре расходов населения»; «показатели уровня жизни населения: среднедушевые денежные доходы населения»; «среднемесячная заработная плата», «структура населения по доходам»; «половозрастной состав населения»; «уровень образования населения»; «структура населения по занятости и профессиям»; «индексы цен на услуги»; «уровень инфляции» [2].

Только после тщательного маркетингового анализа, с помощью которого определяются дальнейшие оперативные и стратегические действия фирмы, она сможет соответствовать запросам клиентов и эффективно функционировать на рынке.

Библиографический список

1. Ордовский-Танаевский Бланко Р.В. Конкуренция на российском рынке общественного питания // Журнал современная конкуренция – №1. – 2015. – с.29 -32.
2. Мокронос А.Г., Маврина И.Н. Конкуренция и конкурентоспособность: учеб. пособие –Екатеринбург: УрФУ, 2014. – 121с.
3. Электронный ресурс – Режим доступа: <https://www.marketing.spb.ru/read/m3/5.htm>

УДК 656.216.2.001.76

И.А. Чернов

Науч. руководитель: **Д.Ю. Воронова**

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

Инновации выступают одним из ключевых факторов социального и экономического развития страны. Инновационные проекты реализуются повсеместно, обеспечивая в различных отраслях стабильную основу для дальнейшего роста экономики. Это касается и транспортной инфраструктуры Российской Федерации, основой которой является железнодорожный транспорт. Эффективное функционирование данного вида транспорта играет важную роль в создании условий для модернизации и перехода страны на инновационный путь развития, а также устойчивого роста национальной экономики.

Основной сферой применения железнодорожного транспорта являются массовые перевозки грузов и пассажиров в межрайонном, междугородном и пригородном сообщениях, преобладание имеют грузовые перевозки. В общем грузообороте Российской Федерации доля железнодорожного транспорта в 2018 году составила 46,1 %, что говорит о высокой значимости железнодорожного транспорта [6].

Основным оператором в данном виде перевозок является холдинг «РЖД», включающий в себя различные фирмы, обеспечивающие комплексное обслуживание предприятий всех отраслей промышленности, в том числе и логистическое. Логистическое сопровождение обеспечивает логистику снабжения, международные перевозки с использованием водного, автомобильного и авиатранспорта (так называемые мультимодальные), а также представляет интересы при оформлении в таможенных и налоговых органах. Возрастающие требования со стороны потребителей заставляют предприятия данной сферы изыскивать новые подходы, методы, технологии для осуществления своей деятельности.

Вопросы инновационного развития железнодорожного транспорта являются актуальными в настоящее время и рассмотрены в работах

следующих ученых: Петухова О.В., Горшкова А.С., Рублевской Е.В., Щербаковой А.В., Барциян Я.Н., Федченко А.Н., Шапоренковой Е.В., Котовой Е.А., Василевского С.А. и других [1].

Однако, несмотря на высокий интерес ученых, представленная проблема будет актуальной всегда, что оставляет место для ее дальнейшего изучения.

Состояние и качество работы железнодорожного транспорта оказывают большое влияние на перспективы дальнейшего развития страны и возможности государства грамотно и успешно выполнять такие функции, как защита национального суверенитета и безопасности страны, укрепление единства пространства, обеспечение потребности граждан в перевозках, создание условий для выравнивания социально-экономического развития регионов, повышения ресурсной независимости и глобальной конкурентоспособности России. И важнейшую роль при этом играют нововведения.

Инновационная стратегия компании «РЖД» включает в себя большое количество приоритетных областей. К основным из них можно отнести: подвижной состав, систему управления транспортировкой, рост надежности и увеличение срока службы подвижного состава, систему управления движением, охрана окружающей среды, обеспечение безопасности движения, повышение экономической и энергетической эффективности, применение современных систем связи и отслеживания и др. [5].

Инновационное развитие «РЖД» осуществляется в соответствии с задачами, которые определены «Стратегией развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года» и «Долгосрочной программой развития ОАО «РЖД» до 2025 года (ДПР)» [6]. Основными направлениями развития являются: развитие системы управления качеством; применение искусственного интеллекта в управлении перевозками; усовершенствование путевого комплекса, электроснабжения, инновационных информационных и телекоммуникационных технологий; применение современных систем автоматизации и механизации при работе на станциях; развитие системы управления безопасностью движения и методов управления рисками; повышение энергетической эффективности производственной деятельности; внедрение новшеств в природоохранной деятельности и т. д.

В сфере железнодорожных перевозок реализована услуга, позволяющая существенно уменьшить время нахождения груза в пути следования за счет прохождения участка пути по специально разработанному расписанию. Данный сервис по ускоренной доставке грузов называется «Грузовой Экспресс» [6]. Грузы клиентов незначительных объемов формируются на опорной станции в технический маршрут и движутся до станции расформирования без переработок в пути. Применяемая технология на сегодняшний день составляет конкуренцию автомобильному транспорту

по скорости доставки грузов и существенно упрощает процесс железнодорожные перевозки.

Одной из тенденций инновационного развития железнодорожного транспорта является нововведение под названием «Умный вокзал» – вокзальный комплекс, обеспечивающий эффективность его функционирования посредством максимального использования интеллектуальных технологий в технологическом процессе [2].

«Умный вокзал» представляет собой синтез передовых систем, технических средств и новейших технологий, включая: автоматизированные системы управления всеми процессами вокзального комплекса, а также системой обеспечения транспортной безопасности; технологии «зеленого здания». Система «Умный вокзал» уже реализована на вокзалах Москвы, Казани, Анапы, Сочи, Адлера и Тюмени. Представленные системы широко используются и за пределами России [3].

При внедрении этой системы необходимо учитывать географическое положение реконструируемого объекта, климатические условия местности, продумать возможность применения возобновляемых источников энергии. Это требует существенных затрат, однако позволяет качественно улучшить и автоматизировать работу вокзала, поднять уровень обслуживания и повысить комфорт пассажиров.

Таким образом, представленные выше инновационные разработки необходимо реализовывать на уровне всей страны, улучшая и дополняя их, что позволит вывести сферу железнодорожного транспорта страны на мировой уровень по обслуживанию пассажиров, повысить его безопасность, увеличить доходы от вспомогательной деятельности.

Библиографический список

1. Инфраструктура. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rzdexpo.ru/innovation/infrastructure/passenger_complex/ (дата обращения: 30.03.2020).
2. Поколение умных вокзалов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://stopress.ru/archive/html/STO_0227_aprel_2014/POKOLENIE_UMNIN_V OKZALOV.html/](http://stopress.ru/archive/html/STO_0227_aprel_2014/POKOLENIE_UMNIN_V_OKZALOV.html/) (дата обращения: 26.03.2020).
3. Новости. Железные дороги [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.gudok.ru/transport/zd/?ID=882163/> (дата обращения: 23.03.2020).
4. Здания высоких технологий. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://zvt.abok.ru/articles/40/Pervii_umnii_vokzal_v_Rossii/ (дата обращения: 23.03.20).
5. Василевский С. А. Инновационная стратегия ОАО «РЖД» // Молодой ученый. — 2017. — №14. — С. 331-333. — URL <https://moluch.ru/archive/148/41837/> (дата обращения: 31.03.2020).
6. https://www.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=666

Раздел 3

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ И УЧЕТА

УДК 330.131.7

О.В. Герасимович
Науч. руководитель: **И.У. Загривная**

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ФАКТОРОВ РИСКА

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна

В любой хозяйственной деятельности всегда существует опасность денежных потерь, вытекающая из особенностей тех или иных хозяйственных операций. Угроза подобных издержек предполагает собой финансовые риски. В условиях рыночной экономики компаниям необходимо решаться на модернизацию и на смелые действия, которые, как правило, связаны с увеличением рисков. Таким образом, риск-менеджмент выходит на передний план, помогая управлять рисками и оценивать их степень, чтобы достигать результативных итогов при наименьших потерях.

Введение на предприятиях системы риск-менеджмента дает возможность выявить на всех этапах деятельности возможные риски, также изучить, спрогнозировать и сравнить образующиеся риски, разработать комплекс принятия решений и нужную стратегию управления по снижению и устранению рисков, следить за работой системы управления рисковыми ситуациями, контролировать и исследовать полученные результаты.

Внедрение системы риск-менеджмента требует применения риск-ориентированного подхода при создании управленческого учета. При этом основной задачей управленческого учета становится определение и учет факторов финансовых рисков, их систематизация и разработка на этой основе показателей раннего предупреждения риска.

Под фактором финансового риска подразумевается возможность появления внезапных финансовых потерь, то есть снижение доходов, прибыли, потери капитала и т.п. в ситуации неопределенности условий финансовой деятельности компании.

Основными и наиболее значимыми видами финансовых рисков являются рыночные, кредитные и риск ликвидности, так как из совокупности финансовых рисков частота, подверженность и масштабы потерь, которые они несут за собой, наиболее значительны и ощутимы.

Внутри каждого вышеперечисленного вида риска существует своя классификация, которая позволяет более полно характеризовать риск. Как правило, в бухгалтерском учете используют классификацию, представленную на рис. 1.

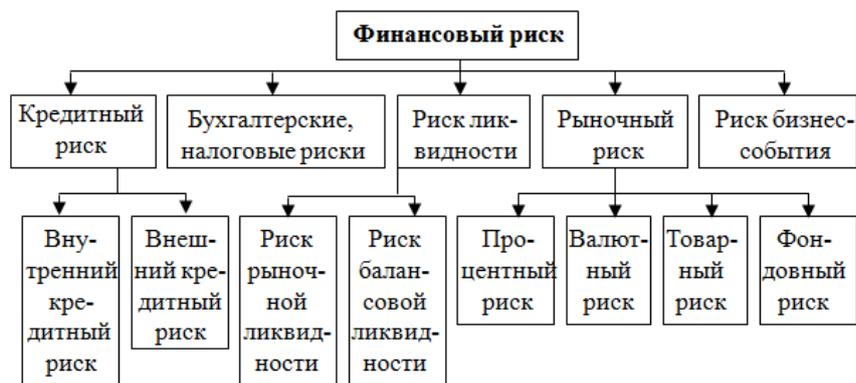


Рисунок 1. Классификация финансовых рисков [1]

Помимо этого имеются и иные не менее значимые критерии финансовых рисков и классификационные признаки, которые оказывают воздействие на эффективность управления предприятием, например, классификация рисков по степени управления, по возможности измерения и по сфере возникновения (рис. 2).



Рисунок 2. Признаки и критерии финансовых рисков [1]

Внутренние риски — это несистематические риски, сопряженные с особенностью работы компании, его капиталом. Внешние риски — это систематические риски, вызванные изменениями внешней среды, реакцией рынка на конкретные явления или события. Недостаток ликвидных активов у предприятия, обеспеченность оборотными и собственными средствами, обязательства предприятия перед государственными органами и третьими лицами, снижение уровня доходности предприятия, большой объем инвестиционной активности и рискованных операций, эффективность управления ресурсами предприятия и его капиталом — все эти факторы оказывают влияние на уровень внутренних финансовых рисков.

Изменение условий функционирующего законодательства, лимитирование государственными органами, связанных с регулированием, а также с валютным контролем, осложнение политической ситуации, на макроуровне нестабильность экономической ситуации, динамика экономического развития — данные факторы оказывают влияние на уровень внешнего финансового риска.

К показателям, по которым можно определить приближение рисков, можно отнести опережающий рост кредиторской задолженности по сравнению с ростом затрат, опережающий выручку рост дебиторской задолженности, отрицательное изменение стоимости активов, падение спроса на продукцию, обесценивание реальной стоимости капитала в условиях инфляции, существенное увеличение доли заемного капитала.

Управленческий учет факторов риска позволяет создать на предприятии систему отчетов для каждой стадии процесса управления рисками. В таблице представлены основные виды таких отчетов.

Этапы процесса управления рисками

Этап управления рисками	Сущность этапа	Вид управленческой отчетности
1) Идентификация и классификация рисков	Выявление рисков, формирование карты рисков, размещение рисков внутри компании, ранжирование их.	Классификация факторов риска
2) Оценка и анализ рисков	Качественная оценка рисков. Количественный анализ рисков – оценка риска с выявлением «количественной величины» определенных рисков с целью формирования информационной базы.	Отчет о влиянии риска на финансовые результаты компании
3) Разработка мероприятий по управлению рисками	Планируется комплекс мер по реагированию на риски, за показатели риска назначаются ответственные.	Оценка эффективности мероприятий по минимизации риска
4) Мониторинг и контроль	Контроль запланированных и фактически достигнутых результатов в отношении рискованного показателя. Оценка эффективности системы риск-менеджмента. Подготовка отчетности.	План-факт анализ финансовых результатов

Информация, сформированная в системе управленческого учета, будет полезна для владельцев риска и специалистов служб риск-менеджмента.

Таким образом, современные условия ведения бизнеса определяют значимость проблем современного бизнеса в процессе оценки рисков финансово-хозяйственной деятельности и принятия эффективных управленческих решений на ее основе. Необходимо в полной мере использовать возможности управленческого учета для раннего выявления факторов риска и оценки их влияния на финансовую устойчивость предприятия.

Библиографический список

1. Хоминич И.П. Управление финансовыми рисками / И.П. Хоминич, И.В. Пешанской. — учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. — М.: Юрайт, 2016. — 345 с.

УДК 336.67:622.276

А.А. Коршунова

Науч. руководитель: **О.С. Надёжина**

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ВЫРУЧКИ НЕФТЕГАЗОВОЙ КОМПАНИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого

Применение методики факторного анализа – неотъемлемая часть работы аналитической службы при оценке заёмщиков практически любого коммерческого банка. Факторный анализ, показывая причины изменения того или иного показателя, позволяет обнаружить основные «зоны риска» у предприятия-заёмщика. Следовательно, использование методики факторного анализа – ценный инструмент в работе банковского аналитика, что и определяет актуальность применения данного метода.

Объектом исследования является ПАО «ЛУКОЙЛ».

Цель работы - выявление факторов, оказывающих наибольшее влияние на величину выручки ПАО «ЛУКОЙЛ». Задачей является проведение факторного анализа выручки ПАО «ЛУКОЙЛ».

Для проведения исследования был использован метод экономико-математического моделирования с использованием программы MSExcel.

Данные для построения уравнения множественной регрессии и анализа были взяты из годовых отчётов анализируемого предприятия за 2006-2016 гг.

В качестве результативного показателя была выбрана выручка от продажи нефтепродуктов (Y). В качестве объясняющих переменных изначально было выбрано 6 показателей: количество АЗС (X1), цена на зарубежном рынке (X2), цена на внутреннем рынке (X3), среднесуточная реализация через 1 АЗС (X4), объём реализации в РФ (X5), объём реализации за рубежом (X6). Однако в ходе регрессионного анализа в программе MSExcel было выявлено, что по модулю значения t-статистик X1, X3 и X4 меньше значения $T_{\text{критич}}$. Следовательно, так как данные переменные являются статистически незначимыми, из дальнейшего анализа их целесообразно исключить [2].

В таблице 1 представлены данные, на основе которых проводится дальнейший анализ.

Таблица 1

Данные годовых отчётов ПАО «ЛУКОЙЛ» за 2006-2016 гг. [1]

Год/показатель	Y (выручка, млн руб.)	X2 (цена на зарубежном рынке, руб./т)	X6 (объём реализации за рубежом, тыс. т)
2006	1042289	14952,4	56666
2007	1185860	15046,2	64729
2008	1418425	16305	72304
2009	1910350	20077,5	75869
2010	1649670	16371	84748
2011	2655733	26593	83258
2012	3102210	28080	92485
2013	3473976	29964	96677
2014	3795933	32107	98860
2015	3843026	30680	105453
2016	3396728	28482	98103

В целях предупреждения мультиколлинеарности переменных была построена корреляционная матрица (таблица 2):

Таблица 2

Корреляционная матрица переменных

	Y	X2	X6
Y	1		
X2	0,988	1	
X6	0,948	0,899	1

Данные таблицы 2 показывают сильную связь между Y и X2 ($r_{yx2} = 0,988$), а также между Y и X6 ($r_{yx6} = 0,948$).

Далее были получены результаты корреляционного анализа. Коэффициент множественной детерминации показал, что вариация объясняющих переменных уравнения множественной регрессии на 99 % обуславливает вариацию результативной переменной.

Уравнение является статистически значимым, так как $F_{\text{фактич.}} > F_{\text{критич.}}$ (при $k_1 = 2$ и $k_2 = 8$ $F_{\text{критич.}} = 4,46$; $F_{\text{фактич.}} = 774,85$).

Величины t-статистики Стьюдента отображены в таблице 3.

Таблица 3

Результаты регрессионного анализа

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	-1918884,99	177286,89	-10,82	0,0000047
Переменная X 2	110,75	9,05	12,23	0,0000018
Переменная X 6	21,46	4,03	5,33	0,0007047

На основе данных таблицы 3 можно увидеть, что P-значения меньше 5 %, следовательно X2 и X6 являются статистически значимыми.

Так, уравнение регрессии примет следующий вид: $Y = -1918884,9 + 110,75X2 + 21,46X6$.

Таким образом, с увеличением средней цены реализации нефтепродуктов на зарубежном рынке на 1 руб./т, выручка от продажи нефтепродуктов вырастет в среднем на 110,75 млн руб., с увеличением объема реализации нефтепродуктов за рубежом на 1 тыс. т, выручка увеличится на 21,46 млн руб. Следовательно, наибольшее влияние на величину выручки ПАО «ЛУКОЙЛ» оказывает средняя цена реализации нефтепродуктов на зарубежном рынке.

Библиографический список

1. Годовые отчёты ПАО «ЛУКОЙЛ» за 2006-2016 гг.
2. Яновский Л.П. Введение в эконометрику / Л.П. Яновский, А.Г. Буховец. - М.: КноРус, 2017. - 256 с.

УДК 334.746.4 (470+571)

Т.А. Ли

Науч. руководитель: **А.В. Лебедева**

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

В настоящее время малый бизнес имеет большое значение в экономике Российской Федерации, поскольку формирует необходимые условия для эффективного проявления конкуренции, способствует созданию новых рабочих мест, способен оперативно реагировать на всевозможные изменения, происходящие в рыночной среде, в кратчайшие сроки создавать новые продукты и услуги для потребителей. [5, с. 337]

Следует обратить внимание на тот факт, что в условиях рыночной экономики предприятия малого бизнеса способствуют обеспечению мобильности денежных ресурсов в стране, одновременно создавая глубокую специализацию и кооперацию, которые обеспечивают высокую эффективность работы.

Важнейшей особенностью небольших компаний является то, что они способны окупать затраты в короткие сроки, однако имеют высокую вероятность банкротства (при сравнении с крупными компаниями).

Вклад предприятий малого бизнеса в экономику России велик. Этому способствует не только достаточно высокие темпы ввода новых товаров и услуг, мобильность инновационной деятельности, но и быстрый рост числа занятых.

Вопросы финансового обеспечения деятельности субъектов малого предпринимательства являются активными на сегодняшний день, поскольку

ключевыми финансовыми источниками выступают как собственные средства, так и привлеченные (если собственных ресурсов недостаточно) [4, с. 28].

Исходя из тематики финансового обеспечения деятельности предприятий малого бизнеса, необходимо выделить следующие основные проблемы финансирования рассматриваемых субъектов в России:

- 1 - недостаточная материальная, техническая, а также ресурсная базы;
- 2 - проблемы несовершенства законодательной базы;
- 3 - практически все современные малые предприятия имеют ограниченный доступ к высоким технологиям, поскольку их покупка требует высоких финансовых вложений;
- 4 - проблемы в сфере имущественной поддержки деятельности;
- 5 - проблема, связанная с участием субъектов малого предпринимательства в системе государственных и/или муниципальных закупок, так как действующие нормативно-правовые акты, регулирующие рассматриваемый вопрос, нуждаются в серьезном пересмотре;
- 6 - проблема наличия квалифицированных кадров – это проблема, связанная с тем, что у многих субъектов малого предпринимательства персонал не имеет достаточной квалификации;
- 7 - проблема, связанная с комплексной социальной защитой предпринимательской деятельности в сфере малого бизнеса.[3, с. 22]

Проанализировав аналитические источники, следует отметить, что специфические особенности малого бизнеса заключаются в том, что он больше всего нуждается в финансовом и информационном обеспечении.

В настоящее время существуют разнообразные способы получения необходимых денежных ресурсов субъектами малого предпринимательства. Однако какими бы ни были основные источники финансового обеспечения, используемые бизнесменом в конечном итоге (например, инвестиционные вложения, банковские кредиты, самостоятельное финансирование, денежные средства друзей и знакомых и т.п.), предприниматель должен сделать некоторые вещи, чтобы быть уверенным в получении финансовых ресурсов, а именно – понять разницу между акционерным и долговым финансированием, разработать свой собственный бизнес-план, оценить общую стоимость бизнеса, а также быть гибким к различным изменениям в условиях нестабильности мировой экономической системы [2, с. 101].

Изучив различные источники, можем выделить несколько проблем кредитно-финансового характера для субъектов малого предпринимательства: отсутствие или недостаток оборотных ресурсов; серьезные законодательные сложности для банков; наличие «непрозрачной» отчетности малого бизнеса, а также низкую кредитную грамотность самих предпринимателей.

Согласно статистическим данным российского общественного объединения «Опора России», важнейшими причинами, помешавшими субъектам малого предпринимательства взять кредит по состоянию на 2018 г.

являются: очень высокие процентные ставки; невозможность предоставить залог в том объеме, который требует банк; невозможность предоставления определенных финансово-экономических документов, которые требует банки, а также слишком короткие сроки кредитования [6].

Осуществляя решение вопроса финансового обеспечения деятельности субъектов малого предпринимательства, необходимо руководствоваться здравым смыслом, который строится на принципах: достаточно быстро, недорого и доступно [1, с. 93].

Подводя итог, следует отметить, что недостаточное финансовое обеспечение субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации может привести к угрозе разрушения основных планов, следовательно, поставить под угрозу всю деятельность предприятия. Для решения данной проблемы необходимо оказывать помощь субъектам малого предпринимательства со стороны органов государственной власти (например, бюджетный кредит или субсидирование деятельности).

Библиографический список

1. Давыдова Е.Ю. Малый бизнес в России: проблемы развития и драйверы роста / Е.Ю. Давыдова // Научный руководитель. - 2018. - Т. 1(25)2018. - № 1 (25). - С. 89-98.
2. Даниелян М.С. Современные проблемы малого бизнеса в России / М.С. Даниелян // Наука и образование в глобальных процессах. - 2018. - № 1 (5). - С. 98-101.
3. Матвейчева И.Ф. Актуальные проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России / И.Ф. Матвейчева // Достижения науки и образования. - 2018. - № 5 (27). - С. 21-22.
4. Оберниенко Г.И. Проблемы малого бизнеса в России / Г.И. Оберниенко // Инновационная экономика и современный менеджмент. - 2018. - № 3. - С. 27-29.
5. Сыпкова А.Е. Актуальные проблемы ведения малого бизнеса в России / А.Е. Сыпкова // Мировая наука. - 2018. - № 6 (15). - С. 332-336.
6. Опора России – объединение предпринимателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://opora.ru/> . Дата обращения: 31.03.2019.

Е.С. Моисеенко
 Науч. руководитель: **О.А. Морозов**

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТОРОВ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ КАК СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

Когда речь заходит о финансовом рынке, общество делится на две части: одна — ничего не знает о нем по причине некоего страха и предвзятости к самой системе, другая — успешно пользуется возможностями, предоставляемыми самим механизмом рынка. Финансовый рынок представляет собой регулируемую центральным банком систему, механизм или виртуальную площадку, на которой участники со всего мира продают и покупают различные финансовые инструменты. (рис.1).

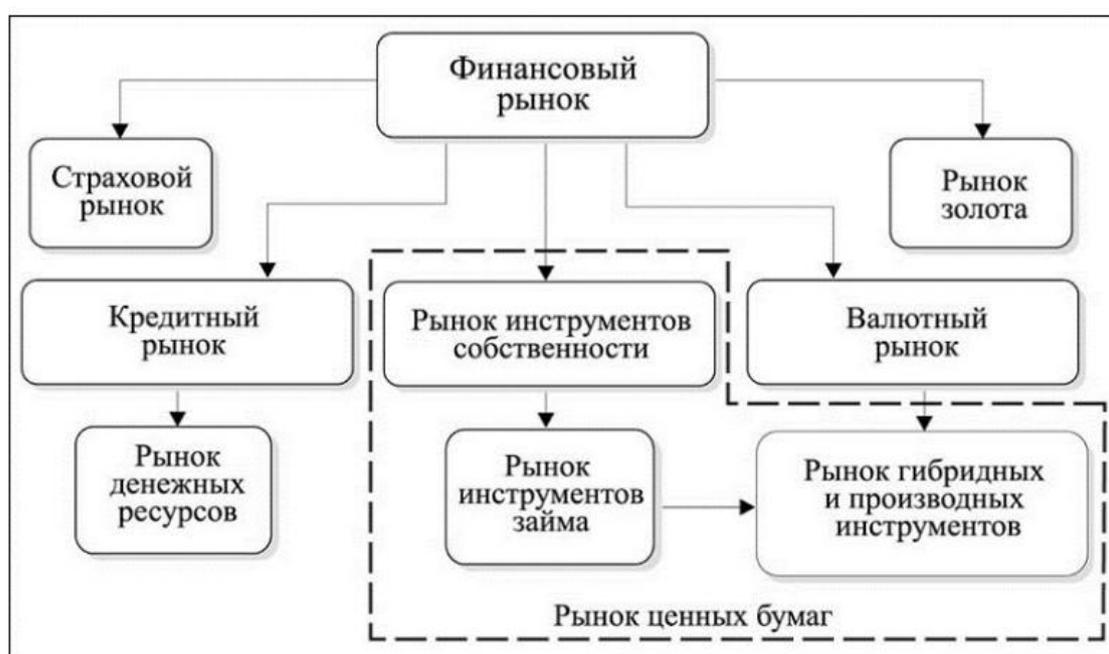


Рисунок 1. Виды финансового рынка

Участники финансового рынка — это непосредственные продавцы и покупатели (причем, продавец может стать покупателем, и наоборот), то есть юридические лица (банки, предприятия, страховые компании и всевозможные фонды), физические лица, а также посредники — лицензированные центробанком брокеры и дилеры.

Для того, чтобы выйти на рынок и купить-продать там валюту, ценные бумаги, необходим посредник — брокер или дилер, к мнению которого по поводу покупки того или иного актива новичку финансового рынка стоит прислушаться. Если участник рынка получает доход от инвестиций в финансовый актив, то зарабатывает и его посредник-консультант, поэтому

конфликта интересов тут нет. Стоит сказать, что заработок на финансовом рынке ничем не ограничен, кроме того, прибыльность на этом рынке значительно выше, чем депозит в банке.

Теперь рассмотрим реальные достижения участников в конкурсе инвесторов, проходившем 20.09-19.12.2019 гг. на Московской фондовой бирже (табл.1; 2):

Таблица 1

Результативность деятельности инвесторов на финансовом рынке [1]

УЧАСТНИК	БРОКЕР	СТАРТОВЫЕ АКТИВЫ, РУБ.	ЗАЯВОК	СДЕЛОК	ОБЩИЙ ДОХОД, РУБ.	ДОХОДНОСТЬ, %
 monetroom	ПАО ВТБ	2 492 972,85	592	1709	1 617 741,16	64,89
 SSHG	АО «Открытие Брокер»	1 956 596,05	639	2421	1 460 718,63	74,66
 TINCA	ООО ИК "Фридом Финанс"	1 584 317,61	415	1082	1 456 757,86	91,95
 Dimaskr	АО «ФИНАМ»	2 774 106,12	39	531	1 444 203,16	52,06
 metroid	Тинькофф Инвестиции	2 789 227,95	72	127	1 398 693,15	50,15
 despacito	ПАО ВТБ	1 795 215,24	360	589	1 370 369,22	76,33
 7911350237	АО «ФИНАМ»	2 619 958,22	410	1329	1 319 264,47	50,35
 andreygladilin	ПАО ВТБ	2 627 623,65	434	1613	1 228 491,22	46,75
 georgyv2t	АО «Открытие Брокер»	2 198 908,00	45	491	1 197 859,21	54,48
 ABACUS	ПАО ВТБ	2 339 908,04	95	137	1 194 576,66	51,05

Таблица 2

Результативность деятельности инвесторов на финансовом рынке [1]

УЧАСТНИК	БРОКЕР	СТАРТОВЫЕ АКТИВЫ, РУБ.	ЗАЯВОК	СДЕЛОК	ОБЩИЙ ДОХОД, РУБ.	ДОХОДНОСТЬ, %
 Taslima	ООО «Компания БКС»	2 948 000,00	303	1008	-1 114 280,33	-37,80
 RomanS	АО «Открытие Брокер»	2 172 767,75	377	782	-1 170 833,13	-53,89
 Daddits	АО «Открытие Брокер»	2 579 197,13	3246	5468	-1 207 657,64	-46,82
 DS	АО «Открытие Брокер»	2 720 570,90	3719	4109	-1 213 021,39	-44,59
 Ayaluzer	ООО «Компания БКС»	2 846 732,26	1170	2026	-1 233 855,47	-43,34
 reven	ООО «Компания БКС»	2 620 048,15	260	134	-1 250 550,60	-47,73
 alekSandr07	ПАО ВТБ	2 235 688,73	644	2859	-1 274 070,09	-56,99
 Mishka	ПАО ВТБ	1 702 779,98	2982	3933	-1 274 202,73	-74,83
 lobster977	АО «Открытие Брокер»	2 812 195,03	618	1456	-1 422 526,68	-50,58
 AlecTa	АО «Открытие Брокер»	2 796 496,40	2	2	-2 653 086,40	-94,87

Анализ приведенных таблиц дает основание полагать, что все участники финансового рынка, а ими являлись физические лица, зарегистрированные в качестве клиента брокера, находились изначально в равных условиях, каждый мог зарабатывать столько, сколько мог.

Получается, что финансовый рынок сам по себе является замкнутым, если кто-то проиграл на нем, то кто-то и выиграл, причем выигрыш составил меньший размер по той причине, что есть сама биржа и брокеры, получающие свою комиссию на посредничестве к доступу на этот рынок и переводящие в бюджет за участников рынка 13 %-ный НДС с заработка на этом рынке.

Стоит также отметить, что хорошей результативности на сделках на этом рынке должен предшествовать системный подход к трейдингу, хорошая подготовка в техническом и психологическом смыслах, потому что все, что происходит на бирже, связано с поведением людей, их реакцией на те или иные обстоятельства, складывающиеся в мире.

Библиографический список

1. Статистика конкурса «Лучший частый инвестор 2019 года». [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://investor.moex.com/ru/statistics/2019/> (дата обращения: 01.04.2020).

УДК 336.717.6

Е.А. Мироненко

Науч. руководитель: **И.У. Загривная**

ВЛИЯНИЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА НА КАЧЕСТВО И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ МЕНЕДЖМЕНТА

Санкт Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна

Для современного бизнеса важен управленческий учёт, который определяется специфическими факторами: постоянно увеличивающаяся концентрация капитала; высокий уровень внутренней и внешней конкуренции; непредсказуемость инфляционных движений даже в странах со стабильной валютной системой; значительное увеличение себестоимости продукции и доли добавленной стоимости в себестоимости продукции.

Для дальнейшего укрепления позиций компании на рынке и её расширения необходимо умело управлять её денежными потоками, производственными и инвестиционными проектами. Однако, традиционных методов бухгалтерского учёта недостаточно для этого. Формирование управленческого учёта связано с ростом предприятий, появлением производственных стандартов и изменением социально-экономических

отношений на крупных промышленных предприятиях. Он зародился при развитии железных дорог, а морские коммуникации быстро разделили границы коммерческой деятельности. Именно поэтому составляются перспективные прогнозы расчётов, расчётов стоимости товаров, услуг и способов их транспортировки.

Что вообще такое управленческий учёт?

Управленческий учёт - это процесс выявления, измерения, сбора, анализа, обработки и передачи информации о предпринимательской деятельности предприятия, используемой для планирования, управления и контроля.

Информацию, отвечающую за достижение определённых производственных целей, необходимо предоставить менеджерам на различных уровнях внутреннего управления – это и есть цель управленческого учёта.

До сих пор управленческий учёт назывался традиционным. Помимо оперативных управленческих решений необходимо принимать долгосрочные или стратегические управленческие решения. С недавних пор в связи с ростом конкуренции и возникновением информационных возможностей для обработки данных усилилась их ценность. Это является причиной того, что перспективные ожидания компании, например, создание долгосрочного стратегического конкурентного преимущества, содействует более стабильным преимуществам для заинтересованных пользователей в деятельности компании. Важно учитывать быстрый характер изменений, мгновенно сглаживающие краткосрочные достижения.

В подготовке стратегических решений руководству необходимы новые методы управленческого учёта. Сочетание этих методов называется современным или стратегическим оперативным учётом.

Впрочем, современный управленческий учёт значительно отличается от традиционного управленческого учёта. Традиционный учёт, прежде всего, направлен на поддержку информации об оперативных управленческих решениях, а современный стратегический учёт – это поддержка информации для стратегических решений. Различием является разница в методах анализа между управленческим учётом и другими дисциплинами, например, бухгалтерским учётом, администрированием, маркетингом.

Главной целью отлаженной системы стратегического и управленческого учёта является потребность строжайшего отбора показателей, которые классифицируют эффективность управления с общей бизнес-стратегией.

Проявление стратегических целей и планов действий в конкретных показателях и есть роль стратегического управленческого учёта.

Вопрос его взаимодействия с финансовым учётом оказывается наиболее сложным для создания системы управленческого учёта. Финансовый и управленческий учёт представляет собой две подсистемы единой системы бухгалтерского учёта, из которой следует, что финансовый

учёт нужен для управления финансовой и коммерческой деятельностью, а управленческий учёт только для управления финансовой деятельностью.

Существует два варианта раздельного финансового и управленческого учёта. Их называют интегрированной и автономной системами организации управленческого учёта.

Благодаря интегрированной системе финансового и управленческого используют единую систему счетов бухгалтерского учёта.

С автономной системой учёта для каждой бухгалтерии создаётся собственная независимая система учёта.

При выборе одного из вышеперечисленных вариантов необходимо учитывать организационную структуру предприятия, его вид деятельности, производственные особенности, размер бизнес-операций и другие факторы. Кроме того, следует помнить, что организация финансового и управленческого учёта в одной системе счетов не всегда позволяет учитывать специфику принципов управленческого учёта.

Разделение управленческого учёта помогает улучшить информационные услуги для управленческого персонала компании, создает условия для хранения коммерческой тайны о себестоимости продукции, рентабельности отдельных видов продукции, например. Однако использование автономных систем финансового и управленческого учёта увеличивает сложность учёта, делая дублирование информации практически неизбежной.

Наиболее важным фактором при принятии решения о создании системы управленческого учёта и при определении формы взаимодействия между двумя учётными подсистемами является экономическая эффективность решения, то есть выгоды, которые компания получает при организации управленческого учёта в той или иной форме. Рентабельным должен рассматриваться вариант организации бухгалтерского учёта, который позволяет повысить качество принимаемых управленческих решений и, как следствие, получить доход сверх затрат на его реализацию.

Система, основанная на использовании единой системы счетов, называется интегрированной, она считается традиционным вариантом для российского бухгалтерского учёта, также широко используемая на практике. Управленческий и финансовый учёт, отражающий производственные затраты, собственно, осуществляется в единой системе учёта без разделения счетов в системе управленческого учёта. Это обеспечивает прямую корреспонденцию счетов управленческого учёта с контрольными счетами финансового учёта, являющиеся счетами доходов и расходов. В этом случае систематический характер бухгалтерского учёта предполагает единство принципов отражения учётной информации, взаимосвязи учётных регистров и внутренней отчётности, обеспечения при необходимости согласования данных управленческого учёта с показателями финансового учёта и отчётности, формирования единой учётной политики по финансовому и управленческому учёту.

Обеспечить интегрированность управленческого и финансового счетов позволяют современные ИТ-решения. Так, например, в системе SAP соответствующие счета финансового учёта ведутся в модуле «Контроллинг» как виды затрат или виды выручки, что позволяет сравнивать и согласовывать данные финансового и управленческого учёта. Эффективность этого подхода подтверждается тем, что для огромного количества компаний, в результате внедрения системы, качество информации значительно улучшается, а время подготовки сокращается, при этом срок окупаемости внедрения системы составляет, в основном, от 18 до 30 месяцев.

Таким образом, на современном этапе развития технологий основной формой организации управленческого учёта является интегрированная система учёта, обеспечивающая целостность данных первичного бухгалтерского учёта и высокую аналитическую ценность управленческой информации.

Библиографический список

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие / Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. – М.: Инфра-М, 2016.
2. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений / К. Друри – М.: ЮНИТИ, 2015.

УДК 657.6

Ю.В. Шагова

Науч. руководитель: **Н.Л. Гончарова**

БЛОКЧЕЙН В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Санкт-Петербург, Высшая инженерно-экономическая школа
СПбПУ Петра Великого

Современный этап развития экономической и финансовой систем характеризуется трендом в развитии цифровой трансформации и информатизации бизнеса, расширением применения различных инновационных технологий и инноваций, что обуславливает необходимость совершенствования и бухгалтерской/аудиторской деятельности с использованием научных достижений и практики в области инноваций, цифровизации и информатизации.

По этой причине все чаще встречаются примеры того, как аудиторы и консалтинговые компании проявляют интерес к технологиям блокчейн и «умных контрактов», которые выступают потенциальными инструментами, совершенствующими их профессиональную деятельность.

В связи с этим актуальность научного исследования по тематике «блокчейн в аудиторской деятельности» заключается в том, что именно благодаря применению данных технологий возможно приобретение таких конкурентных преимуществ аудита, как защищенность (шифрование для

подтверждения транзакций), неизменность (текущее состояние блокчейна зависит от предшествующих транзакций), прозрачность (за счет публичного и распределенного хранения).

Целью настоящей статьи является анализ возможного потенциала технологии блокчейн и определение его роли в технологии совершенствования аудиторской деятельности.

В первую очередь, отметим, что блокчейн как финансовая технология – это распределенная база данных. Иными словами, хранилища данных, не связанных общим процессором [1]. Чтобы рассмотреть модель работы блокчейна, можно обратиться к рис. 1, где сайт insider.pro предоставил свою версию работы данной технологии [1].



Рисунок 1. Схема работы технологии блокчейн

Особое значение блокчейн, как технологии совершенствования аудиторской деятельности может иметь не только для самих аудиторов и консалтинговых компаний/аудиторских агентств, но и для самих предприятий, которые в случае заинтересованности введения открытого и честного бизнеса, имеют возможность проходить автоматическим образом даже самую строгую аудиторскую проверку.

Причем речь идет не только об аудите для заключения сделок между компаниями, а и о контроле со стороны государственных органов. На самом деле, последним такая прозрачность только на руку, поскольку при этом

подходе к ведению бухгалтерии и финансов значительно быстрее можно сверить все необходимые данные [2].

Кроме того, блокчейн становится достаточно частым объектом анализа и целью проведения внешней аудиторской проверки, инициаторами которых выступают компании, разрабатывающие или внедряющие в свои бизнес-процессы и продукты «умные контракты».

Так, в 2018 году аудиторская компания «PwC» предложила уникальную услугу тотальной проверки блокчейн-технологий для бизнеса. Аудиторы агентства предлагают от начала и до конца оценить следующие пункты [3]:

- смысл внедрения блокчейна для бизнеса компании;
- проверить безопасность кода смарт-контрактов;
- проверить «бухгалтерию платежей» не нарушая анонимность переводов.

Другим примером активного внедрения новых продуктов является консалтинговая компания «EY», которая в апреле 2018 года анонсировала свой новый продукт – Blockchain Analyzer. Этот сервис создан для того, чтобы помогать предприятиям проводить комплексную проверку блокчейн-решений. В частности, он дает возможность собирать и организованно хранить данные из многочисленных распределенных реестров [4].

Таким образом, подводя итоги исследования, можно сделать следующие выводы:

- технология блокчейн – это революционный инструмент, который может позволить стать бизнесу чистым и открытым;
- аудиторы проявляют активный интерес к технологии блокчейн как к возможностям расширения своих продуктов и профессиональных услуг, так и к технологии, которая может автоматизировать их процесс проведения аудиторской проверки и экспертизы.

Библиографический список

1. Коротченко Н. Блокчейн для чайников. URL: <https://ru.insider.pro/investment/2017-02-06/blokchejn-dlya-chajnikov-chtonuzhno-znat-o-revolucionnoj-tehnologii/> (дата обращения: 17.03.2020).
2. Прохоров М. Блокчейн и аудит: в чем связь? URL: <https://blog.liga.net/user/mprokhorov/article/35133> (дата обращения: 17.03.2020).
3. Блокчейн-аудит – новая услуга PwC. URL: <https://cryptor.net/news/blokcheyn-audit-novaya-usluga-pwc-728> (дата обращения: 17.03.2020).
4. Аудит и блокчейн: приятно познакомиться. URL: <https://bitnewstoday.ru/news/audit-i-blokcheyn-priyatno-poznakomitsya/> (дата обращения: 17.03.2020).

Раздел 4 ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ

УДК 628.17 (2Р-4СПб)

М.И. Жарова
Науч. руководитель: **М.Г. Трейман**

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

Санкт-Петербург – город-лидер по объему отгруженных товаров и услуг обрабатывающих производств в стране, обеспечивающий 7% от общего объема продукции. Подтверждением успешного развития обрабатывающей промышленности города является положительная динамика следующих показателей за 2019 год (табл.1).

Таблица 1

Темп роста обрабатывающих производств Санкт-Петербурга, 2019 год [4]

Наименования производств	Темп роста, %
Производство электрического оборудования	134,9
Производство прочих транспортных средств	118,4
Производство машин и оборудования	102,6
Производство автотранспортных средств	101,2
Производство пищевых продуктов	100,5
Производство готовых металлических изделий	109,6
Полиграфическая деятельность и копирование носителей информации	108,5
Производство напитков	104,8

Рост объемов производства неразрывно связан с увеличением производственных издержек, что в свою очередь сопровождается определенными проблемами.

В статье особое внимание уделено проблемам нерационального использования водных ресурсов промышленными предприятиями и рискам их негативного влияния на водоохранную обстановку в регионе.

Большинство технологических процессов на промышленных предприятиях невозможно без использования водных ресурсов. Однако, помимо задействования в технологических процессах, вода необходима для обеспечения хозяйственно-питьевых нужд, а также для тушения пожаров в экстренных случаях. Промышленные предприятия в зависимости от масштабов и характера их технологических процессов используют разный объем технической воды [3].

От эффективности системы водоснабжения и водоотведения зависит качество изготавливаемой продукции, а также размер затрат, закладываемых в ее себестоимость. Подача воды несоответствующего качества приводит к появлению брака, дополнительному расходу электроэнергии, снижению производительности оборудования и ускорению амортизации.

В табл. 2 приведены крупные предприятия обрабатывающей промышленности Санкт-Петербурга, в значительной мере использующие водные ресурсы (ключевые абоненты ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга»).

Таблица 2

Изменение объемов водоснабжения и водоотведения промышленными предприятиями Санкт-Петербурга за 2018-2019 гг

Краткое наименование абонента	Объем водоснабжения, тыс.м ³			Объем водоотведения, тыс.м ³		
	2018	2019	Откл.	2018	2019	Откл.
ПАО "Светлана"	434,5	231,4	-203,1	1 675,5	1 414,5	-261
ПАО СЗ "Северная верфь"	383	251,5	-131,5	1 734,2	1 960,7	226,4
АО "Гознак"	1 353,1	1 235,4	-117,7	1 549,3	1 323,3	-225,9
ООО "Пивоваренная компания "Балтика"	978,2	890,4	-87,8	748,8	685,1	-63,7
АО «ГОЗ Обуховский завод»	732,3	659,3	-73	1 070,1	1 197,9	127,9
АО "Данон Россия"	634,9	570,7	-64,2	548	530,2	-17,8
ЗАО "БалтЭлектро"	350	330,3	-19,7	1 237,2	714	-523,2
ООО "Хендай"	461,6	461,6	0	396,2	391,7	-4,5
АО "Солодовенный завод»	346,5	347,3	0,8	568	573,4	5,4
ПАО "Пролетарский завод"	428,7	429,6	0,8	1 148,5	1 124,1	-24,3
ООО "Пискаревский молзавод"	596	655,7	59,7	1 740,2	1 622,5	-117,8

В большей степени наблюдается тенденция снижения объемов услуг водопользования, что обусловлено снижением объемов производства предприятий, изменением температурных режимов и режимов подачи воды, модернизацией оборудования, плановыми частичными остановками производства.

Толчком в стимулировании тенденции снижения объемов водопользования было принятие в 2011 году Федерального закона № 416 «О водоснабжении и водоотведении». Одной из основных новаций закона было необходимое условие обеспечения предварительной очистки сточных вод, отводимых в централизованную систему водоотведения на собственных локальных очистных сооружениях промышленных предприятий[1]. Данные меры были продиктованы необходимостью в связи с недостаточностью производственных мощностей городских очистных сооружений, предназначенных только для очистки хозяйственно-бытовых стоков.

В результате этого началось активное строительство и модернизация локальных очистных сооружений большинством промышленных предприятий. К ним можно отнести ОАО «Вимм-Билль-Данн», ЗАО «Завод Красная Заря. Системы цифровой связи», ООО «Фацер», ООО «Ленинградский комбинат хлебопродуктов им. Кирова», АО «Ленинградский механический завод имени Карла Либкнехта», ОАО «Завод Магнетон», АО «Данон Россия», ПАО «Светлана».

В 2017 году список предприятий, использующих собственные очистные сооружения дополнили: ОАО «Машиностроительный завод «Арсенал», ООО «Буше», ЗАО «Охтинское», АО «ГОЗ Обуховский завод».

В том же году началось строительство современных комплексов очистных сооружений на производственных площадках предприятия ООО «Пивоваренная компания Балтика». Возводимые предприятием биологические очистные менее энергозатратны, а также дают возможность использовать образующийся биогаз для котельных, уменьшая выбросы углекислого газа в атмосферу.

АО «Гознак» внедрил новейшую систему очистки сточных вод, позволяющую многократно снизить количество вредных веществ. В плане предприятия переход на оборотное использование воды.

Способом достижения рационального водопользования является правильный подбор эффективных для конкретного предприятия мероприятий, к которым можно отнести сокращение водопотребления в целом, обозначение оптимальных норм водопотребления, полную или частичную замену воды как рабочего агента в технологических процессах. Максимального снижения объёма сброса загрязнённых сточных вод можно достичь путем повышения степени очистки и модернизации очистных комплексов, ввода дополнительных мощностей.

Отдельно следует отметить переход от «прямоточного» водоснабжения к оборотному, в котором вода практически все время находится в технологическом цикле. Таким образом, предполагается полное исключение попадания сточных вод в поверхностные и подземные источники [2].

В будущем ресурсосберегающие подходы должны лежать в основе хозяйственной деятельности промышленных предприятий, поскольку с их помощью можно добиться значительного снижения производственных издержек и обеспечить конкурентоспособность продукции. Реализация природоохранных подходов в производстве в настоящее время является одним из ключевых индикаторов развития промышленности.

Библиографический список

1. Федеральный закон "О водоснабжении и водоотведении" от 07.12.2011 N 416-ФЗ
2. Гусаковский В. Б. Водоснабжение промышленных предприятий: учеб. пособие. – СПб.: Санкт-Петербургск. гос. архитектур.-строит. ун-т, 2016. – 144 с.

3. Староверов С.В. Водоснабжение промышленных предприятий – Белгород: Белгородск. гос. технол. ун-т им. В.Г. Шухова, 2012. – 93 с.

4. Итоги развития промышленности Санкт-Петербурга. – Электронный ресурс – Режим доступа: URL:https://cppi.gov.spb.ru/promishlennost_i_apk/itogi-razvitiya-prom/

УДК 658.261 (085.7)

А.Г. Николаева

Науч. руководитель: **Е.Н. Громова**

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ «ЗЕЛЁНОГО» ТАРИФА В ЭНЕРГЕТИКЕ

Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

Зелёный тариф является механизмом, который помогает привлекать дополнительные средства от получения энергии из возобновляемых источников, тем самым стимулируя население использовать альтернативные методы выработки электроэнергии. Основная задача такого тарифа состоит в том, чтобы понизить расход невозобновляемых ресурсов, таких как нефть, газ, уголь и др. за счёт использования альтернативной энергетики[1].

Рассмотрим на примере солнечных батарей принцип работы зелёного тарифа. Частный домовладелец устанавливает солнечные батареи, которые начинают производить электроэнергию. Днём потребление электричества осуществляется именно от солнечных батарей, а ночью из общей сети. Из общей сети осуществляется потребление и в другое время суток в том случае, если не хватает энергии, производимой солнечными батареями. Излишки электроэнергии, выработанные днём, отправляются в общую сеть. В конце месяца осуществляется расчёт произведённой и затраченной энергии. Если выработанной энергии больше затраченной, то местная электросеть оплачивает разницу. В обратном случае разницу оплачивает потребитель (не всю сумму за электричество, а только разницу). В этом заключается суть зелёного тарифа, который позволяет сэкономить или даже заработать домовладельцу на электроэнергии. На рис. 1 наглядно представлена схема энергообеспечения при использовании альтернативных источников энергии.

Почему же, несмотря на такую очевидную пользу, зелёный тариф не применяется повсеместно?



Рисунок 1. Схема энергообеспечения при использовании зелёного тарифа [2].

Электроэнергия – это такой ресурс, который сложно запастись и хранить, поэтому его нужно использовать сразу после того, как он был произведён. Необходимое количество электричества сложно спрогнозировать заранее. К примеру, в один день может понадобиться 10 кВт, а другой уже 100 кВт. У системы, производящей электроэнергию, должна быть гибкость, чтобы она производила нужное количество энергии и при этом позволяла зарабатывать. Нетрадиционные же источники не могут соответствовать этому требованию. Выработка энергии у ветрогенераторных установок зависит от силы и скорости ветра, у солнечных батарей от количества солнечной энергии. Погодный фактор вызывает трудности в реализации плана по выработке электричества [3]. Стоит отметить, что в некоторых регионах вообще невозможно применение нетрадиционных источников энергии. Нельзя получать энергию от солнечных батарей на северном полюсе, ведь там полярная ночь длится целых 6 месяцев. Во многих районах нельзя наладить равномерное получение энергии.

Если совершенствовать оборудование, например, модернизировать солнечные батареи так, чтобы они поворачивались в сторону солнечных лучей, и тем самым продлевали бы часы активной выработки электричества, то и так дорогостоящее оборудование, возрастёт в цене в несколько раз. Из этого вытекает следующий недостаток – высокая стоимость установок. В среднем обычный срок окупаемости оборудования по производству электроэнергии от солнца составляет 15 и более лет, а после модернизации и так достаточно большой период окупаемости может увеличиться в разы из-за высокой стоимости модернизации [4].

Помимо вышеперечисленного, нельзя забывать об одном обязательном условии использования зелёного тарифа. Только обладатели частных домов могут устанавливать солнечные батареи или ветрогенераторные установки. А это существенно сужает круг тех, кто может быть подключён к тарифу.

Помимо минусов использования зелёного тарифа, есть неоспоримые плюсы. Население, использующее тариф, может получать дополнительный доход за произведённые излишки электричества, которые отправляются в общую сеть. Таким образом, обычный человек может получать

определённый доход. При этом, как правило, налогов на такой заработок нет, либо они очень низкие.

Однако самым важным преимуществом зелёного тарифа является то, что он помогает сэкономить исчерпаемые ресурсы такие как нефть, газ и т.п. Так, например, рассмотрим традиционную технологию производства электричества на ТЭЦ: вода, нагретая газом, превращается в пар, затем этот пар начинает вращать турбину, а турбина в свою очередь вращает генератор, который механическую энергию преобразует в электрическую. Ветряки, солнечные батареи и т.п. не используют в процессе выработки электричества исчерпаемые ресурсы. Таким образом, с помощью зеленого тарифа сокращаются вредные выбросы в атмосферу земли, что улучшает экологическую ситуацию в целом.

Рассмотрим особенности применения зелёного тарифа в Российской Федерации. В декабре 2019 года были утверждены изменения Федерального закона «Об электроэнергетике» [5] в части развития «микростанций». Это значит, что частным лицам предоставляется возможность установки, подключения к общей сети и продажа электроэнергии, вырабатываемой объектами микростанций. Под объектами микростанций подразумевается такое оборудование, принадлежащее частному лицу, как солнечные батареи, ветрогенераторы, приливные/волновые электростанции. Подключённые объекты генерации не должны превышать мощность в 15кВт. Такое ограничение обусловлено желанием государства обезопасить своих граждан и энергосистему при каких-либо неполадках [2].

Как уже упоминалось, стоимость установок достаточно высокая. На Российском рынке цена сетевых солнечных электростанций отечественного производства варьируется в диапазоне от 80 до 900 тыс. руб.[6]. Таким образом, беря среднюю стоимость установки и её суточную выработку, можно рассчитать срок окупаемости, который при подключении зелёного тарифа в России составит около 25 лет.

Сопоставляя перечисленные факты, можно сказать, что использовать зелёный тариф в ряде случаев затруднительно. На применение тарифа влияют такие факторы как цена установок, срок окупаемости, погодные условия и в целом рельеф местности. Также не все имеют частные дома и возможность устанавливать солнечные батареи, ветрогенераторы и т.д. Все эти минусы мешают активному развитию нетрадиционной энергетики и сохранению исчерпаемых ресурсов, замедляют массовое подключение обычных пользователей к зелёному тарифу, несмотря на очевидную пользу для экологии.

Библиографический список

1. Сайт АСУТПП URL: <https://www.asutpp.ru/zelenyj-tarif.html> (дата обращения: 26.03.2020г.)
2. Сайт о правильном использовании энергии солнца URL: <https://solar-news.ru/feeds/> (дата обращения: 26.03.2020г.)

3. Котеленко С.В., Рябов А.С. Преимущества и недостатки нетрадиционной энергетики // Известия ТулГУ. Технические науки, 2018. №12. -С.1-5.URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/preimuschestva-i-nedostatki-etraditsionnoy-energetiki> (дата обращения: 26.03.2020).

4. Сайт savenergy.info URL: <http://savenergy.info/page/alternativnaja-energetika-pljusy-i-minusy/> (дата обращения: 26.03.2020 г.)

5. Федеральный закон "Об электроэнергетике" от 26.03.2003 N 35-ФЗ.

6. Сайт зелёный тариф URL: <https://zelenyjtarif.ru/> (дата обращения: \ 26.03.2020 г.)

УДК 620.9:338.4

Е.Е. Прокушева

Науч. руководитель: **Т.Н. Алексеева**

РАЗВИТИЕ МАЛОЙ ЭНЕРГЕТИКИ – ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

Одной из главных задач, поставленной правительством РФ, является обеспечение теплом и электричеством всех жителей страны, необходимым для их комфортной жизни и работы. В России, по разным оценкам, около 60-70 % от общей площади государства и примерно 20 млн людей не получают энергоресурсы в необходимом для их нормальной жизнедеятельности объеме, в основном - это регионы, не охваченные централизованным энергоснабжением. [2]

Решение этой проблемы возможно с помощью малой энергетики, которая включает в себя объекты с малой мощностью, отличающиеся небольшими размерами и мобильностью, генерирующие традиционное и нетрадиционное топливо, вырабатывающие тепловую и электрическую энергию. В ряде случаев применение таких источников энергии - единственная разумная альтернатива централизованному энергоснабжению.

Также для многих компаний и промышленных предприятий потребление энергоресурсов, выработанных объектами малой и средней генерации, внедрение технологических процессов в сфере распределенной энергетики – это путь сокращения энергозатрат в неустойчивой экономической ситуации и при постоянно повышающихся тарифах на электроэнергию.

Применение современного оборудования и установок для выработки энергии предоставляется потребителям, заинтересованным в снижении стоимости потребляемых ими энергоресурсов, экономичные системы производства и использования электроэнергии и тепла по системе совместной выработки (когенерации). К таким потенциальным клиентам

относятся: промышленные предприятия, предприятия жилищно-коммунального хозяйства, сельскохозяйственные холдинги, а также целые области, удаленные от централизованных линий электропередач.

Объекты малой энергетики получили широкое распространение во всем мире. К преимуществам применения данной технологии можно отнести:

- снижение стоимости электроэнергии;
- небольшие сроки ввода в эксплуатацию и затраты на строительство;
- автономность систем электро- и теплоснабжения;
- минимизация потерь при передаче и распределении энергии;
- снижение выбросов углекислого газа;
- безопасность и длительный срок эксплуатации.

Наличие у предприятия доступа к относительно недорогому топливу, собственная генерация – это оптимальный выбор. Один из путей для экономного расходования электроэнергии - это использование вторичных энергоресурсов: продуктов переработки нефти и газа, металлургической промышленности, отходов ЦБП. Большинство этих производств обладают неиспользованными запасами тепловой энергии.

Петербургские промышленные компании не остались в стороне от мировых трендов. В нашем городе есть предприятия, которые уже получают электроэнергию от собственных источников: например, пивоваренная компания «Балтика» входящая в холдинг «CarlsbergGroup» генерирует электроэнергию для собственных нужд- имеет два комплекса газотурбинных установок (ГТУ) американской SolarTurbines. Электроэнергия, сгенерированная на ГТУ, примерно в 3 раза дешевле сетевой. Кроме того, «Балтика» для генерации тепла на своих котельных, которые оснащены биологическими очистными сооружениями, использует биотопливо. На этапе аэробной очистки образуется метан, он направляется в котельные, при этом также сокращаются выбросы в атмосферу и экономится до 8 % закупок природного газа. [1]

Энергомашиностроительная компания «Силовые машины» разрабатывает решения утилизационных тепловых энергокомплексов, с помощью которых тепло от сжигания попутных газов, биомассы, отработанная горячая вода различных производств, тепло выхлопа газовых турбин, тепло котельных и других источников - будет преобразовываться в электрическую энергию. Основными потребителями таких комплексов могут стать нефте- и газоперерабатывающие компании, металлургические и деревообрабатывающие предприятия, животноводческие комплексы.

Развитие в России распределенной генерации, доля которой в нашей стране составляет всего 3 %, создает дополнительные риски для развития крупных энергокомпаний, многие из которых являются частью государственных холдингов. Из-за этого в нашей стране внедрение объектов малой энергетики идет медленнее, чем в других странах, в которых развитие регенерации совпадает с государственными интересами и доля собственной

генерации доходит до 10 %. Крупные поставщики электроэнергии ужесточают штрафы за несвоевременную оплату, и это заставляет реальный сектор экономики переходить на собственную генерацию. В данный момент наиболее эффективно и экономически оправданно совместное использование централизованного электроснабжения предприятий вместе с собственной распределенной генерацией. При этом сочетаются преимущества всех видов электроснабжения, оптимизируется использование их в зависимости от времени суток, особенностей региона, режимов работы и принципов электропотребления самих предприятий: например, на объектах с высокой степенью инсоляции, использование собственной фотоэлектрической системы совместно с электрической сетью.

Переход на собственное электроснабжение будет основной тенденцией в ближайшие годы. Развитие собственной генерации имеет большие перспективы и формирует конкурентную среду в энергетической отрасли.

Библиографический список

1. Загорнов М. Развитие распределенной энергетики как неизбежный процесс // Энергия людям. Ежемесячное информационно-аналитическое издание. 19.11.2019 : <http://энергия-людям.рф/>.
2. Жуков А. Конкурентная модель // Деловой Петербург, 2020. №17. С.10-11.

УДК 332.33 (571.121)

С.Е. Ребрушкина

Науч. руководитель: **Л.В. Войнова**

ОЦЕНКА МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРИМЕРЕ ЯМАЛО-НЕНЕЦКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА

Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

Ямало-Ненецкий автономный округ (ЯНАО) – субъект Российской Федерации. Входит в состав Уральского федерального округа. По площади, среди субъектов Российской Федерации (769 250 км²), округ занимает 6-е место.

Автономный округ находится в районе Крайнего Севера России. Более половины территории расположено за Полярным кругом. Данный округ на западе граничит с Республикой Коми и Ненецким автономным округом, на юге – с Ханты-Мансийским автономным округом, на востоке – с Красноярским краем, а северная граница автономного округа омывается водами Карского моря. Территорию округа населяют представители 112 народностей. Коренными из них являются ненцы, селькупы и ханты. Численность населения округа, по данным «Росстата», составляет 545 тыс. человек, что занимает 71 место в Российской Федерации.

Климат Ямало-Ненецкого автономного округа очень суровый и непредсказуемый, в связи с тем, что округ располагается в трех климатических зонах: арктической, субарктической и в зоне северной (таежной) полосы Западно-Сибирской низменности. Рельеф округа представлен двумя частями: горной и равнинной.

Ямало-Ненецкий автономный округ - уникальная территория на севере России с точки зрения разнообразия природных ресурсов как биологического, так и минерального происхождения. Сырьевые ресурсы автономного округа по большей части базируются на нефти и газе. На государственном балансе в настоящее время числится 136 месторождений подобной категории. Так, на территории ЯНАО расположились значительные запасы углеводородов: около 37 % мировых запасов газа находятся на территории данного субъекта - это 90 % всех запасов газа на территории Российской Федерации. Около 12 % всей российской нефти и газового конденсата сосредоточено на территории ЯНАО. На территории добывается большое количество природного газа, что составляет 80% общероссийской добычи сырья. Самым крупным месторождением по разведанным запасам газа является Бованенковское. Ямальский газ транспортируется в Единую систему газоснабжения России по газопроводам нового поколения, а также по морскому пути.

Нельзя не отметить уникальный животный и растительный мир. На территории, которая по своим размерам превышает Францию (640 679 км²), непрерывно содержится одно из самых больших поголовий оленей - свыше 600 000 голов. Олени на данной территории являются одним из средств передвижения, а также источником пропитания для местного населения, особенно для коренных народов. Оленеводство является не единственной основой животноводческого хозяйства. Водные ресурсы представлены реками: Обь, Надым, Таз, Пур, а общая площадь земель лесного фонда автономного округа по данным государственного лесного реестра на 01 января 2015 года составлена 31685,5 тыс. га и в свою очередь распределяется на лесные земли - 17145,5 тыс. га и нелесные земли - 14540,0 тыс. га, или 54,1% и 45,9% общей площади лесов соответственно.

Ямало-Ненецкий автономный округ - это зона тундры, где ведение сельского хозяйства малоэффективно, кроме традиционных видов деятельности - оленеводство и табунное коневодство. Кроме оленеводства и коневодства, можно выделить еще несколько направлений: рыболовство и рыбоводство, сбор дикоросов, производство тепличных овощей, производство пушнины.

В связи с климатическими условиями и отдаленностью округа, ограничено использование всех имеющихся видов транспорта. В маленькие населенные пункты можно добраться - летом на речке, зимой на вертолете и автозимнике.

Большие запасы разнообразных минеральных ресурсов делают указанный округ стратегическим регионом России. Так, на территории

ЯНАО расположены залежи редкоземельного ниобия на 63 500 тонн, который используется в химической промышленности и авиастроении. В настоящее время ведется активная разработка залежей драгоценных металлов. Особенно ими богаты комплексные месторождения, в частности месторождение Новогоднее-Монто по оценкам содержит 7,2 тонны чистого золота.

Мощную минеральную базу Ямало-Ненецкого автономного округа составляют минеральные удобрения и горно-химическое сырьё. Бариты и фосфориты ЯНАО активно используются в медицине, в сельском хозяйстве, в металлургическом и химическом производстве. Одно из крупнейших месторождений подобного рода-Софроновское. Его запасы оцениваются в 12,6 млн тонн.

Полярный Урал, который входит в состав Ямало-Ненецкого автономного округа, является богатым с точки зрения драгоценных камней самоцветов. Одним из крупнейших месторождений этого типа является Пусьерское месторождение. По предварительным оценкам это крупнейшее месторождение минерала жадеита. В этом районе развита добыча ювелирных камней: агата, яшмы, родонита. Структура валового регионального продукта представлена на рис. 1.

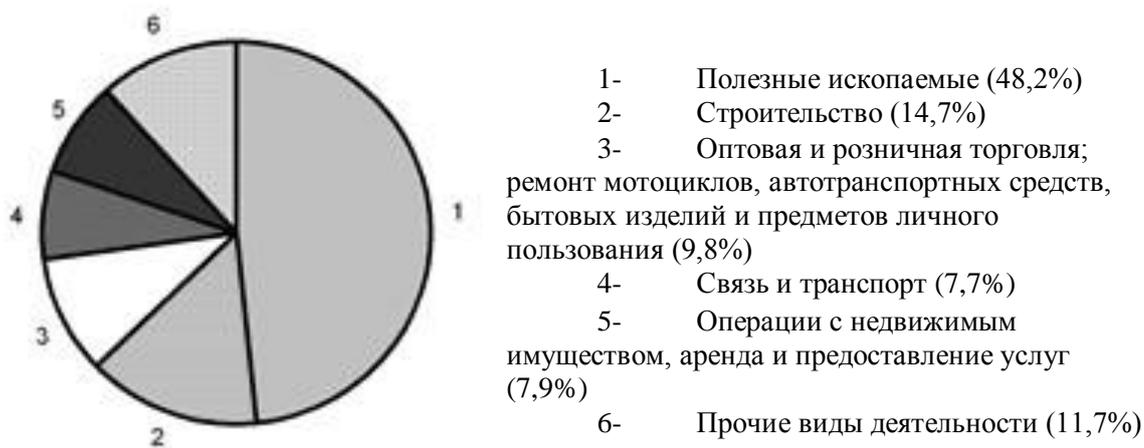


Рисунок 1. Структура ВРП ЯНАО

Основной валовой региональный продукт ЯНАО – это добыча полезных ископаемых (48,2 %).

Считается, что месторождения минерально-сырьевых ресурсов Ямала смогут обеспечивать потребности населения России ещё не одно десятилетие. Несмотря на то, что накопленная добыча нефти уже достигла уровня в 375 млн тонн, всё ещё высокие оценки по залежам имеют как многие разрабатываемые, так и значительное число будущих месторождений. В долгосрочной перспективе государством планируется разработка нефтегазовых месторождений на шельфе, в акватории Карского моря.

Внешнеторговый оборот автономного округа составил 3026,9 млн долл., в том числе экспорт- 2755,9 млн долл., импорт- 271,0 млн долл.

Таким образом, можно сделать вывод, что Ямало-Ненецкий автономный округ является уникальным стратегическим регионом, на территории которого сосредоточены богатейшие залежи минерально-сырьевых ресурсов. ЯНАО представляет собой перспективную территорию для развития добывающей промышленности и экономики Российской Федерации.

Библиографический список

1. Ямало-Ненецкий автономный округ, минеральные ресурсы // Регион89.рф - ЯНАО URL: www.r89.ru/yamal/mr.php (дата обращения: 17.02.2020).
2. Байлагасов Л.В. Региональное природопользование. - М.: Москва-Берлин, 2016. - 195 с.
3. Состояние и использование минерально-сырьевой базы ЯНАО // Контент-платформа Pandia.ru URL: pandia.ru/text/77/283/90347.php (дата обращения: 17.02.2020).

УДК 630 (470+571)

В.С. Скокова

Науч. руководитель: **Л.В. Войнова**

ЛЕСНЫЕ РЕСУРСЫ РОССИИ В СИСТЕМЕ БИОЛОГИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ, ИХ ОЦЕНКА И ОСОБЕННОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ

Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

Наличие природных ресурсов, как известно, определяет природно-ресурсный потенциал территории и является главным условием размещения производительных сил. По признаку исчерпаемости природные ресурсы делятся на:

- исчерпаемые, в том числе возобновляемые и невозобновляемые;
- неисчерпаемые.

Лес по происхождению относится к биологическим ресурсам, по использованию имеет промышленное назначение и по исчерпаемости принадлежит к возобновляемым ресурсам.

Леса - это крупнейшие экосистемы, которые накапливают большую часть органического вещества на планете. Благодаря фотосинтезу они обеспечивают кислородный баланс на земле, что обеспечивает чистоту воды, воздуха и сохранение плодородия почвы.

В целлюлозно-бумажной промышленности Российской Федерации продолжается тенденция роста по основным видам продукции. Согласно опубликованной информации, в 2019 году производство бумаги и бумажной продукции в стране увеличилось на 3,3 %. А вот объем выпуска целлюлозы

сократился на 4 % – до 6,1 млн т. Показатели производства бумаги и картона практически аналогичны – 6,7 млн т (+0,4 %), за тот же 2019 год.

Для рационального использования лесных ресурсов необходимо переработать сырье сложным способом, и вырубка лесов не должна превышать показатель их роста. Государство же в свою очередь должно совершенствовать систему государственного регулирования в природно-ресурсной сфере (контроль, лицензирование, ресурсный аудит производств).

Леса всего мира образуют два почти равных лесных пояса – северный (в зоне умеренного и отчасти субтропического поясов). Это Россия, США, Канада, Финляндия, Швеция и южный (в зоне тропического и экваториального поясов). Это Конго, Бразилия, Венесуэла.

По территории России леса распределены неравномерно, преимущественно под влиянием климатических и антропогенных факторов. Почти $\frac{3}{4}$ площади земель, на которых расположены леса, приходится на Дальневосточный и Сибирский федеральные округа, 10 % общей площади лесов занимают леса Северо-Западного федерального округа, 9,7 % – леса Уральского федерального округа. Лесистость данных территорий колеблется от 18,6 % (Калининградская область) до 83,0 % (Иркутская область). На долю Центрального, Приволжского, Южного и Северо-Кавказского федеральных округов приходится 6,1 % площади лесного фонда и 12,4 % общего запаса древесины [1].

Для упорядочения пользования лесами государственного значения и предупреждения истощения древесных запасов в малолесных районах леса разделены на три группы: защитные, эксплуатационные и резервные, имеющие специфические условия их использования и различные приоритеты устойчивого управления лесными ресурсами. Защитные леса занимают 24,1 %, эксплуатационные – 52,1 %, резервные – 23,8 % общей площади земель лесного фонда РФ.

Рациональное использование и охрана лесов имеет важное значение для европейской части России и Урала, где сосредоточено сравнительно мало лесных ресурсов, основной производственный потенциал промышленных предприятий и большая часть населения страны.

Природопользование-совокупность мер, принимаемых обществом в целях исследования, охраны, развития и преобразования окружающей среды. В настоящее время природопользование является особой сферой хозяйственной деятельности. Совместная деятельность стран по сохранению природы, созданию международных проектов очень важна. Совершенствование рационального природопользования является одной из главных задач.

Природные ресурсы-основа устойчивого развития России. Основной задачей определения места и роли природных ресурсов в экономике будущего является необходимость полного и рационального использования этих ресурсов и сохранения природных ресурсов для будущих поколений.

В настоящее время Российская Федерация является лидером по площади, занятой лесами - она составляет 809 090 тыс га, или 20,1 % от всего мира. При этом доля России в мировом экспорте лесобумажной продукции составляет всего 2,3 %. Более 10 млрд га или 94 % этой площади находится в ведении государственных органов управления л/х, около 4 % - в ведении других министерств и ведомств, организаций и предприятий. Однако по общим объемам древесины Россия (81 523 млн м³) значительно уступает Бразилии (126 221 млн м³). Далее следуют США (47 088), Канада (32 983) и Китай (14 684 млн м³) [2].

Основными экспортёрами лесоматериалов из России являются Финляндия, Япония и Китай, Норвегия, Южная Корея, Италия, Великобритания, Германия, Турция, Франция, Египет, Нидерланды, Венгрия. Наибольшую долю экспортной продукции производят Красноярский край, Архангельская область, Республика Карелия.

Так, в границы Тольятти входит 25,5 % городских лесов от всей площади городской территории. Это примерно 8042 га. Город разделяется на три района, и все они окружены лесами. Но из-за развития инфраструктуры, численность лесов значительно сокращается, что не может не тревожить население.

Очень важно следить за использованием лесных ресурсов и природных ресурсов в целом, потому что даже возобновляемых ресурсов может стать гораздо меньше.

Библиографический список

1. Зиновьева И.С. Общее и особенное в территориальном распределении и экономическом использовании лесных ресурсов России
file:///C:/Users/User/Downloads/obshee-i-osobennoe-v-territorialnom-raspredelenii-i-ekonomicheskom-ispolzovanii-lesn-h-resursov-rossii.pdf
2. [Электронный ресурс] URL:https://knowledge.allbest.ru/agriculture/2c0a65625b2ac79b4c43a88521206d37_0.html

УДК 621.311.1

Р.Р. Шамсутдинов

Науч. руководитель: **Т.Р. Терешкина**

ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИНИЙ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

Промышленные предприятия потребляют значительное количество электричества. При этом увеличение стоимости электрической энергии негативно отражается на себестоимости производимой продукции, что ухудшает экономические показатели предприятий. Поэтому все более актуальным становится поиск возможностей и современных технических решений, которые обеспечат сокращение объемов энергопотребления для

промышленных предприятий. По оценке ведущих экспертов, в ближайшие три года стоимость 1 кВт•ч для российских промышленных предприятий возрастет на 1,5–2 руб.[2]. Исходя из этих оценок, даже на предприятиях с постоянным уровнем ежегодного энергопотребления в 2023 году расходы увеличатся на 30 %, причем это произойдет без увеличения объемов производства продукции.

Поиск практических решений данной проблемы в настоящее время происходит, в основном, в двух направлениях:

- сокращение общего энергопотребления за счет замены существующего оборудования (основных производственных фондов) на более энергоэффективное, с малым расходом электроэнергии на собственные нужды. Однако это требует значительных инвестиций, которые будут серьезным обременением на длительный период времени для предприятия;

- увеличение себестоимости выпускаемой продукции в связи с ростом расходов на электроэнергию. Это, в свою очередь, приведет к увеличению стоимости продукции, а значит, к снижению ее конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. Кроме того, данный путь способствует сохранению негативных последствий, вызванных ростом тарифа на электричество, без возможности изменения существующей ситуации в будущем.

Но существует третий путь, позволяющий решить проблему удорожания электроэнергии, лежащий в рамках выполнения федерального закона № 261-ФЗ по сокращению сверхнормативного потребления при транспортировке энергоресурсов, в том числе при транспортировке электричества по линиям электроснабжения[1].

По оценке академика Л. А. Добрусина, сверхнормативные потери при транспортировке электричества даже в магистральных электросетях могут достигать 11–40 % [2]. В линиях электроснабжения, принадлежащих предприятиям-потребителям, значения потерь могут быть даже выше.

Поскольку потери электроэнергии при ее транспортировке входят в общий объем потребления электричества предприятиями и увеличивают расходы на ее оплату, то даже незначительное сокращение величины сверхнормативного потребления электричества (СНПЭ) при ее транспортировке позволит повысить эффективность деятельности предприятий. Экономически эффективным решением проблемы СНПЭ может быть реализация на предприятиях всех отраслей специальных программ и установка целевых показателей. Например, правительством Московской области в государственной программе «Энергоэффективность и развитие энергетики» на 2014–2020 годы была поставлена задача сокращения потребления электричества при транспортировке до уровня 12,5 %.

Практической реализации сокращения общего энергопотребления за счет ликвидации СНПЭ на предприятиях препятствуют такие факторы, как:

- ограниченные возможности действующей нормативной базы и существующих технических средств для целей достоверного выявления

причин и мест СНПЭ в эксплуатируемых линиях электроснабжения [3]. Например, согласно действующим нормативам , необходимо учитывать только один параметр кабельных линий электроснабжения , а именно – сопротивление изоляции;

- недостаточная квалификация технического персонала для организации работ по сокращению общего потребления и ликвидации СНПЭ в линиях электроснабжения с учетом требований и целевых показателей Закона № 261-ФЗ;

- отсутствие методик, инструкций, правил и стандартов по выявлению СНПЭ с применением современных технологий и специальных технических средств [3, 4].

Сокращению общего энергопотребления за счет ликвидации СНПЭ на предприятиях должен предшествовать анализ:

- объема передаваемой электрической мощности;
- данных технического освидетельствования линий электроснабжения ;
- длительности эксплуатации линий электроснабжения.

На первом этапе анализа выявляется группа линий с наибольшим объемом передаваемой электрической мощности и, соответственно, наименьшими потерями, затем проводится оптимизация затрат путем перераспределения и увеличения этой группы за счет других линий , характеризующихся меньшей энергоэффективностью.

На втором этапе проводится дополнительная коррекция с целью сокращения количества линий в данной группе. Для этого используется коэффициент энергетической эффективности транспортировки электрической мощности (КЭ.Э), который определяется для каждой линии как отношение объема передаваемой мощности к фактическим потерям.

Сокращение количества линий электроснабжения за счет коррекции позволяет оптимизировать затраты также и за счет линий , где при большом объеме передаваемой мощности нет сверхнормативных потерь электроэнергии, а технологические потери находятся в пределах установленных норм.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 23 ноября 2009 года № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
2. Добрусин Л.А. Повышение энергоэффективности электросетевого комплекса России // Энергосбережение, 2013. № 7.
3. Космачев А .Ф. Выявление сверхнормативных транспортных потерь в электрических сетях потребителей // Энергонадзоринформ, 2013. №4.
4. Космачев А.Ф. Инновационная технология сокращения энергопотерь на промышленных предприятиях // Обзорные современные технологий, 2014. № 32. С. 18–19.

Раздел 5

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

УДК 312 (1-924)

П.А. Звонов

Науч. руководитель: **С.В. Терещенко**

НАСЕЛЕНИЕ ЕВРОПЫ: СОСТАВ И СТРУКТУРА

Санкт-Петербургский государственный лесотехнический
университет им. С.М.Кирова

Европа — часть света в северном полушарии Земли, омывается морями Северного Ледовитого и Атлантического океанов, имеет площадь около 10 млн км². Вместе с Азией образует материк Евразия, европейская культура как западная противопоставляется азиатской как восточной в рамках объединяюще-разнообразного географического пространства.

Если рассматривать весь европейский континент, то здесь представлены только 2 категории стран: развитые и с переходной экономикой. К первой группе относятся все страны Западной Европы, ко второй — бывшие страны социалистического лагеря. Переходный характер связан с тем, что их экономика еще не в полной мере перешла на рыночные методы ведения народного хозяйства.

Богатство стран принято оценивать в величинах валового внутреннего продукта, который является макроэкономическим показателем, отражающим рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных экономическими агентами данной страны. С этой точки зрения среди стран Западной Европы лидируют:

1) Люксембург. Это самая богатая страна не только Европы, но и мира. По данным 2016 года она занимает второе место в мире по уровню национального богатства, уступая только Катару. Это государство-город, в котором находятся многие организации Евросоюза, а также около 200 банков и 1000 инвестиционных фондов. Высокий уровень ВВП на душу населения определяется еще и тем, что население здесь составляет всего лишь 549 000 человек.

2) Норвегия. В общемировом рейтинге она занимает шестое место и считается одной из самых безопасных. Национальное богатство формируется преимущественно за счет доходов от добычи нефти.

3) Швейцария. Основой экономики является туризм, химическая промышленность и финансовые услуги. Швейцарские банки считаются самыми надежными в мире, что и позволило сконцентрировать в небольшой стране около четырех тысяч финансовых институтов. При населении около восьми миллионов человек в Швейцарии сконцентрировано от 35 до 40 %

финансовых и прочих структур, управляющих собственностью частных и юридических лиц во многих странах мира.

4) Нидерланды. Эта маленькая страна формирует свое богатство с помощью добычи руд цветных металлов, переработки нефти и газа, а также сельского хозяйства. Нидерланды славятся своим молочным скотоводством и цветоводством.

5) Ирландия. Это небольшое островное государство формирует свое богатство с помощью металлургической, текстильной и пищевой промышленности.

Таким образом, среди богатых стран Европы наблюдается достаточно высокий уровень дифференциации по производству и услугам. Большие страны лидируют в области сельского хозяйства и промышленности, маленькие специализируются на услугах.

Однако, в казалось бы в большинстве своем благополучной Европе есть страны аутсайдеры с очень низкими доходами населения и уровнем жизни. Оценку стран по уровню жизни можно провести на основе расчета показателя валового внутреннего продукта (ВВП) страны, приходящегося на каждого жителя в 2018 году. В итоге была получена приблизительная сумма доходов на одного человека в стране, включая детей и стариков:

1) Молдова. Самая бедная страна Европы. ВВП на одного человека составляет всего 3.500\$. Это классическая аграрная страна, благосостояние которой зависит от экспорта сельскохозяйственной продукции. Молдова граничит с Украиной, которая тоже попала в список бедных стран Европы.

2) Украина. Это страна номер один по площади в Европе, седьмая по количеству населения и первая по численности вооруженных сил. В Украине ВВП на душу населения составляет всего 7.600\$.

3) Албания. Маленькая европейская страна, расположенная между Грецией, Черногорией, Сербией и имеющая выход к Адриатическому морю, где ВВП на одного человека составляет 8.000\$. В ней есть небольшие залежи нефти, газа, меди, железной руды и глинозема, что при инвестировании относительно небольших средств может дать серьезный стимул для развития промышленности.

4) Босния и Герцеговина. Это один из осколков бывшей Югославии, где на душу населения приходится ВВП в размере 8.300\$. Страна, пережившая гражданскую войну, сейчас фактически разделена на две независимые части со своими органами самоуправления. В Боснии и Герцеговине живет 4 миллиона человек, из которых 48 % этнические боснийцы, а 37 сербы. После войны экономику восстанавливали за счет иностранной помощи, но все равно страна остается очень отсталой, зарабатывая в основном на сельском хозяйстве и экспорте дерева.

5) Сербия. Сейчас на одного жителя приходится ВВП в размере 10.500\$.

Население Европы по данным 2019 года 694 млн чел. Прирост населения медленный, так как рождаемость едва ли превышает смертность.

Минимальный естественный прирост населения происходит в таких странах, как: Латвия, Литва, Польша, Чехия, Болгария. Средняя продолжительность жизни 75-76 лет, это достаточно много по отношению к другим континентам мира.

Также в Европе есть страны с современным типом воспроизводства, в них количество пожилых людей меньше количества детей, а рождаемость превышает смертность. Ярким примером такой страны является Албания.

Можно выделить следующие типы государств в Европе по национальному составу:

1) Однонациональные - основная народность составляет свыше 90 %. К ним относятся: Исландия, Ирландия, Норвегия, Швеция, Дания, Германия, Польша, Австрия, Болгария, Словения, Италия, Португалия.

2) С резким преобладанием одной нации, но при наличии значительных меньшинств. В эту группу могут быть включены следующие страны: Великобритания, Франция, Испания, Финляндия, Румыния.

3) Двунациональные: Бельгия.

4) Многонациональные страны со сложным и разнородным в этническом отношении составом. В эту группу можно включить Швейцарию и Латвию.

В Европе преобладает городское население. Крупнейшие города Европы: Лондон, Париж (их население составляет свыше 10 млн чел). В целом в Европе 40 городов - миллионеров, многие из них находятся на берегах и в устьях рек. В Европе в настоящее время идет субурбанизация – это рост городов-спутников и пригородов.

Европа – один из самых густонаселенных районов и мира. Средняя плотность населения 100 чел/км². Самая низкая плотность в Исландии - 3 чел/км². Самая высокая плотность в Бельгии и Нидерландах - 366-406 чел/км².

Из этого можно сделать вывод, что большая часть работоспособного и экономически активного населения находится в Центральной Европе. К Центральной Европе относятся такие страны как: Германия, Чехия, Швейцария, Польша, Словакия.

Таким образом, однозначно охарактеризовать трудовые ресурсы Европы не представляется возможным, поскольку они отличаются как по странам, так и по эффективности их использования.

Библиографический список

1. Гамова С. А., Варламова Е. В. Трудовые ресурсы в Европе // Молодой ученый. — 2016. — №7. — С. 313-316.

2. Мамлеева Э.Р., Сазыкина М.Ю., Марьина А.В., Бесчастнова Н.В. Демографические аспекты формирования трудовых ресурсов и их специфика // Экономика труда. – 2018. – Т. 5. – № 4. – С. 1037-1048.

3. Мамлеева Э.Р., Сазыкина М.Ю., Марьина А.В., Бесчастнова Н.В. Демографические аспекты формирования трудовых ресурсов и их специфика

// Экономика труда. – 2018. – Т. 5. – № 4. – С. 1037-1048.

4.Слука А.Е. Население Западной Европы: воспроизводство, миграции, расселение, занятость. - М.: Финансы и статистика, 2014. – С. 45.

УДК 364.465

А.Г. Прахова

Науч. руководитель: **О.А. Морозов**

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ФОРМ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ГРАЖДАН ПОЖИЛОГО ВОЗРАСТА И ИНВАЛИДОВ

Санкт-Петербург, Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

Необходимость развития системы организации социального обслуживания инвалидов и пожилых граждан объясняется фактором увеличения продолжительности жизни, а также высокими темпами заболеваемости данной категории населения.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, в нашей стране более 20 процентов населения имеют инвалидность или находятся на пенсии [1], имеющие ключевые проблемы жизнедеятельности:

- возрастные изменения состояния здоровья;
- достаточно низкий уровень медицинской помощи;
- тяжелое материальное положение;
- равнодушное отношение со стороны детей и близких родственников.

В связи с занятостью детей и внуков или находясь в разрыве семейных и родственных отношений, рассматриваемая категория людей остается наедине со своими проблемами и вынуждена обращаться за помощью в организации, оказывающие услуги по социальному обслуживанию населения [3].

Для эффективного решения проблем инвалидов и граждан пожилого возраста от специалистов социальной сферы требуется выполнение следующих задач:

- постоянный поиск новейших и более качественных способов социального обслуживания населения;
- освоение новейших социальных технологий и программ;
- внедрение инновационных социальных технологий и программ в практику социальной работы с гражданами пожилого возраста и инвалидами [2].

Для оценки качества применения инновационных социальных технологий и программ в практике социальной работы с гражданами пожилого возраста и инвалидами сотрудники служб социальной защиты населения должны осуществлять постоянный мониторинг качества социального обслуживания получателей социальных услуг, что позволяет своевременно выявлять людей, которые нуждаются в помощи. При этом не стоит забывать, что пожилые граждане и инвалиды – это лица, которые могут оказаться жертвами мошенников, краж и пожаров. Кроме того, одинокие пожилые люди, находясь в условиях дефицита общения, имеют ослабленное здоровье и необходимо повышение безопасности их жизнедеятельности (рис.1).

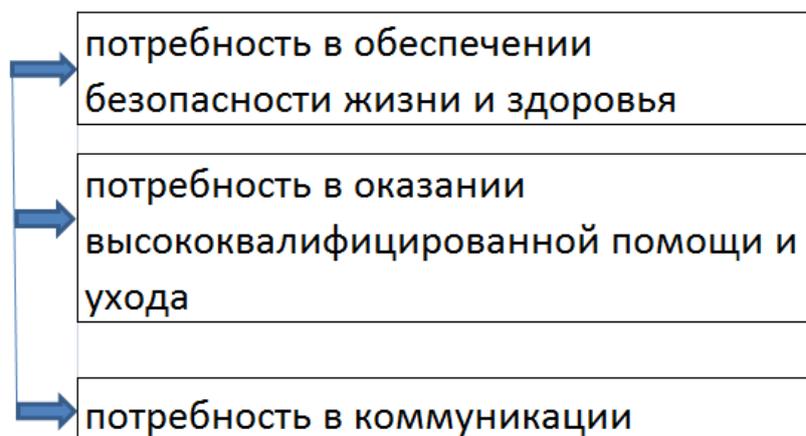


Рисунок 1. Потребности, оказывающие влияние на качество жизни инвалидов и пожилых граждан [4]

Для максимального удовлетворения обозначенных потребностей пожилых людей и инвалидов, которые ограничены в психических либо физических возможностях, следует разработать проект, который будет включать в себя персонифицированный спектр инновационных форм, направленных на максимальное увеличение перечня предоставляемых социальных услуг, а, следовательно, улучшение социального обслуживания рассматриваемой категории граждан (табл.):

Инновационные формы социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов [1]

№ п/п	Название	Характеристика
1	«Сиделка на дому».	Альтернатива помещению тяжелобольного либо лежачего гражданина в стационарное учреждение. Благодаря применению рассматриваемой технологии маломобильным гражданам оказываются высококвалифицированные услуги сиделки, а их родственника – консультационная помощь и психологическая поддержка;
2	«Школа безопасной жизнедеятельности пожилых людей и инвалидов»	В рамках рассматриваемой технологии, при помощи бесед, а также красивых буклетов пожилые граждане и инвалиды информируются о наиболее важных и актуальных для каждой возрастной группы аспектах жизнедеятельности
3	«Терапия приятными воспоминаниями»	Достаточно мощное психологическое средство поддержки пожилых граждан и инвалидов, которое заключается в беседах, просмотре фотографий прошлых лет, а также старых фильмов;
4	«Клуб Интер-ДА»	Знакомство с особенностями компьютерной техники и мобильных телефонов с помощью социального работника
5	«Гарденотерапия»,	Выращивание комнатных растений и уход за ними. Выполнение достаточно простых процедур вызывает особое эмоциональное настроение, которое психически успокаивает пожилых людей или инвалидов
6	«В царстве Орфея»	Целительное воздействие музыки на психологическое состояние людей, позволяющее не только прослушивать любимые композиции, но и игру на различных музыкальных инструментах;
7	«Мобильная библиотека»	Социальные работники обеспечивают инвалидов и пожилых граждан печатной продукцией, различными книгами, а также совместно читают их
8	«Иппотерапия»	Гармоничное сочетание телесных, ориентированных, а также когнитивных приемов воздействия на психику граждан пожилого возраста, а также инвалидов. К примеру, лечебная верховая езда на лошадях в целом оказывает биомеханическое воздействие на организм человека, способствуя его укреплению.
9	«Арт-терапия»	Отражение эффективного сочетания психологии и творчества, что является успокоительным средством от различных отрицательных мыслей, а также одновременно позволяет сосредоточиться на чем-то важном и собрать все силы.
10	«Анимал-терапия»	Применение не только непосредственных контактов людей с животными, но и опосредованных, в частности, с образами, изображениями или сказочными героями. Рациональное взаимодействие с животными позволяет снять стресс и нормализовать работу нервной системы и психики человека в целом.

Для оценки эффективности и рациональности внедрения в деятельность центров социального обслуживания населения инновационных технологий, на рис. 2 представлены результаты диагностики, проведенной Комитетом по социальной политике Санкт-Петербурга по динамике показателей удовлетворения потребности в общении у граждан пожилого возраста и инвалидов.



Рисунок 2. Удовлетворение потребностей в общении у граждан пожилого возраста и инвалидов [5]

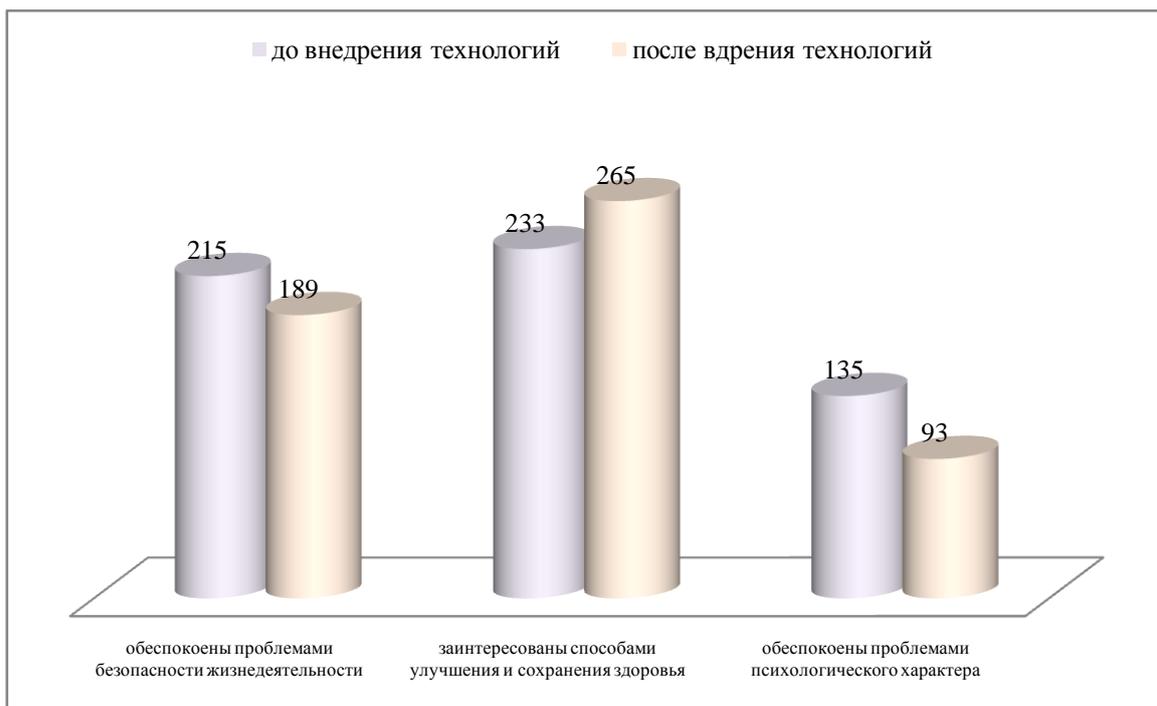


Рисунок 3. Удовлетворение прочих (не связанных с общением) потребностей для улучшения качества жизни пожилых людей, а также инвалидов [5]

На рис. 3 представлены показатели удовлетворения прочих (не связанных с общением) потребностей для улучшения качества жизни пожилых людей, а также инвалидов.

По результатам приведенных диаграмм можно сделать вывод, что в целом рост большинства приведенных показателей в динамике говорит об эффективности внедрения инновационных форм в сферу социального обслуживания граждан.

Благодаря применению приведенных инновационных технологий происходят следующие изменения:

- существенно улучшается качество социального обслуживания инвалидов и граждан пожилого возраста;
- сохраняется и продлевается социальная активность пожилых граждан и инвалидов;
- значительно увеличивается уровень спроса на услуги по социальному обслуживанию населения;
- повышается имидж социального работника, занимающегося социальным обслуживанием пожилых граждан и инвалидов [3].

Таким образом, эффективное применение инновационных форм социального обслуживания способствует повышению активности пожилых граждан и инвалидов, включению их в жизнь общества, преодолению замкнутости и отчуждаемости, обеспечению комфортной жизни людей в современных условиях.

Библиографический список

1. Блинова, М.Г. Социальное обслуживание населения по новым правилам: проблемы и решения / М.Г. Блинова // Наука и образование: новое время. – 2016. – № 5 (16). – С. 74-81.
2. Бородина, О.Д. Инновационные формы социального обслуживания инвалидов и граждан пожилого возраста на дому / О.Д. Бородина, В.В. Савченко // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 2-2. – С. 321-324.
3. Гафарова, Д.А. К вопросу о развитии инновационных подходов деятельности поставщиков социальных услуг / Д.А. Гафарова // Ученые записки Санкт-Петербургского государственного института психологии и социальной работы. – 2016. – Т. 26. – № 2. – С. 99-107.
4. Нехаенко, Л.И. Особенности социального обслуживания граждан пожилого возраста, проживающих в сельской местности / Л.И. Нехаенко // Новые контуры социальной реальности: матер. Всероссийск. науч.-практ. конф. – 2018. – С. 167-168.
5. Администрация Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gov.spb.ru/> . Дата обращения: 27.04.2020.

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

М.И. Борисова, науч. руководитель: Ю.В. Земенцкий Современные проблемы ресторанного бизнеса в России.....	3
А.А. Копанская, науч. руководитель: М.Г. Трейман Цифровые технологии в горнодобывающей промышленности.....	5
Е.А. Лебедев, науч. руководитель: Ю.В. Земенцкий Основные направления развития e-commerce (электронной коммерции) в России.....	8
П. Е. Лобанова, науч.руководитель: Т.В. Шмулевич Анализ внедрения культурных инноваций в предпринимательскую деятельность.....	11
А.О. Молоковская, Ю.А. Сидоренко Проблемы стратегического развития в судостроительной отрасли России...	14
М.А. Рослик, науч. руководитель: В.А. Ежова Особенности предпринимательской деятельности в Санкт-Петербурге.....	18
И.О. Султанова, науч. руководитель: И.У. Загрянная Организация информационного обеспечения менеджмента малого предприятия.....	21

Раздел 2

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

А.Г. Абросов, науч. руководитель: Д.Ю. Воронова Исследование влияния субъективных ценностей клиента на конкурентное преимущество компании в сфере легковых таксомоторных перевозок.....	24
Р.С. Алиев, науч. руководитель: Т.Р. Терешкина Контейнерные железнодорожные перевозки в России и перспективы их будущего развития.....	27
Aloumbe Claude, directeur scientifique: N. N. Golivtsova Elaboration d'une stratégie de développement de marque : cas de teriffic coffee de negoce cacao cafe sarl.....	30
Р.Р. Гусейнов, науч. руководитель: Д.Ю. Воронова Тенденции и направления развития складской логистики в Российской Федерации.....	32
А.В. Лисица, науч. Руководитель: М.Г. Трейман Анализ факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятий сферы общественного питания.....	36
И.А. Чернов, науч. руководитель: Д.Ю. Воронова Тенденции и перспективы инновационного развития железнодорожного транспорта.....	39

Раздел 3

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ И УЧЕТА

О.В. Герасимович, науч. руководитель: И.У. Загривная Управленческий учет факторов риска.....	42
А.А. Коршунова, науч. руководитель: О.С. Надёжина Факторный анализ выручки нефтегазовой компании.....	45
Т.А. Ли, науч. руководитель: А.В. Лебедева Проблемы финансирования малого бизнеса в России.....	47
Е.С. Моисеенко, науч.руководитель: О.А. Морозов Результативность деятельности инвесторов на финансовом рынке как системный подход.....	50
Е.А. Мироненко, науч. руководитель: И.У. Загривная Влияние формы организации управленческого учёта на качество и эффективность информационной поддержки менеджмента.....	52
Ю.В. Шагова, науч. руководитель: Н.Л. Гончарова Блокчейн в аудиторской деятельности.....	55

Раздел 4

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ

М.И. Жарова, науч. руководитель: М.Г. Трейман Использование водных ресурсов на предприятиях обрабатывающей промышленности Санкт-Петербурга.....	58
А.Г. Николаева, науч.руководитель: Е.Н. Громова Преимущества и недостатки «зелёного» тарифа в энергетике.....	61
Е.Е. Прокушева, науч.руководитель Т.Н. Алексеева Развитие малой энергетики – формирование конкурентной среды в энергетической отрасли.....	64
С.Е. Ребрушкина, науч. руководитель: Л.В. Войнова Оценка минерально-сырьевых ресурсов на примере Ямало-Ненецкого автономного округ.....	66
В.С. Скокова, науч. руководитель: Л.В. Войнова Лесные ресурсы России в системе биологических ресурсов, их оценка и особенности размещения.....	69
Р.Р. Шамсутдинов, науч. руководитель: Т.Р. Терешкина Повышение энергоэффективности линий электроснабжения предприятий...71	71

Раздел 5

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

П.А. Звонов, науч. руководитель: С.В. Терещенко Население Европы: состав и структура.....	74
А.Г. Прахова, науч. руководитель: О.А. Морозов Внедрение инновационных форм социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов.....	77

Научное издание

МОЛОДЕЖЬ, ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА XXI ВЕКА

**МАТЕРИАЛЫ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ, ПОСВЯЩЁННОЙ ПАМЯТИ
ЗАСЛУЖЕННОГО ДЕЯТЕЛЯ НАУКИ РФ ПРОФЕССОРА
В.С. СОМИНСКОГО**

(23 апреля 2020 г.)

ВЫПУСК 17

Редактор и корректор Т.А. Смирнова
Техн. редактор Л.Я. Титова
Сост., компьютерная верстка А.Р. Фахретдинова

Темплан 2020 г., поз. 37

Подп. к печати 08.06.20. Формат 60x84/16. Бумага тип №1. Печать офсетная.
Печ. л. 5,5. Уч.-изд. л.5,5. Тираж 35. Изд. № 37. Цена «С». Заказ

Ризограф Высшей школы технологии и энергетики СПбГУПТД,
198095, Санкт-Петербург, ул. Ивана Черных,4