



VII Международная научная конференция

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ



Санкт-Петербург

УДК 330
ББК 65
А43

Главный редактор: *И. Г. Ахметов*

Редакционная коллегия:

М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, В. А. Куташов, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, Т. К. Абдрасилов, О. А. Авдеюк, О. Т. Айдаров, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, Х. О. Жураев, М. А. Игнатова, Р. М. Искаков, И. Б. Кайгородов, К. К. Калдыбай, А. А. Кенесов, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров, А. Н. Кошербаева, В. М. Кузьмина, К. И. Курпаяниди, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Е. В. Матвиенко, Т. В. Матроскина, М. С. Матусевич, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Б. Ж. Паридинова, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, А. Э. Сенцов, Н. С. Сенюшкин, Е. И. Титова, И. Г. Ткаченко, М. С. Федорова, С. Ф. Фозилов, А. С. Яхина, С. Н. Ячинова

Международный редакционный совет:

З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), К. М. Ахмеденов (Казахстан), Б. Б. Бидова (Россия), В. В. Борисов (Украина), Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан), А. М. Данилов (Россия), А. А. Демидов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан), С. П. Жолдошев (Кыргызстан), Н. С. Игисинов (Казахстан), Р. М. Искаков (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия), А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева (Россия), Е. П. Колпак (Россия), А. Н. Кошербаева (Казахстан), К. И. Курпаяниди (Узбекистан), В. А. Куташов (Россия), Э. Л. Кыят (Турция), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина), М. А. Нагервадзе (Грузия), Ф. А. Нурмамедли (Азербайджан), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан), Р. Ю. Рахматуллин (Россия), М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан), М. С. Федорова, Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан), З. Н. Шуклина (Россия)

А43 **Актуальные вопросы экономики и управления** : VII Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2019 г.) ; [под ред. И. Г. Ахметова и др.] . — СПб. : Свое издательство, 2019. — iv, 54 с.

ISBN 978-5-4386-1698-6

В сборнике представлены материалы VII Международной научной конференции «Актуальные вопросы экономики и управления».

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Курлаев А.М.

Электронная кооперация как инновационное направление кооперативного движения 1

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Алгафри М.А.

Cultural heritage management as a factor in the socio-economic development of territories 3

Осиповская А.В.

Цифровизация и ее влияние на экономику 8

Фильченкова О.А.

Переход Российской Федерации к циркулярной экономике с учетом международного опыта 11

ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Дрозюк В.А.

Коррупционные преступления: понятие, выявление основных коррупционных факторов и методы их профилактики 16

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Латышева Н.А., Шведов Л.А.

Технологические инновации как основа энергетической безопасности России в условиях глобализации 19

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Охотников И.В., Сибирко И.В.

Устойчивость и надежность производственных цепочек как основа экономической безопасности авиационно-промышленного комплекса России 21

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Касьянова М.А.

Особенности закрытых паевых инвестиционных фондов и роль специализированного депозитария в совершенствовании процесса их функционирования 23

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Беляева В.И.

Анализ программы IATA «Проверка эксплуатационной безопасности» IOSA 27

Игнатова И.О.

Использование упрощённой системы налогообложения малыми предприятиями 29

Канадилова К.А. Создание резерва по сомнительной дебиторской задолженности на предприятии	32
Моисеева Е.В., Вехорева А.А. Социальная составляющая анализа как элемент комплексной оценки деятельности организации.	35
Шин Р.В., Ахметов Т.Б. Анализ внеоборотных активов в предшествующем периоде как один из этапов управления долгосрочными активами	38

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Турушева Е.В. Кросс-маркетинг как элемент стратегии развития детской театральной студии.	40
Якуничева Е.Н., Петров Д.С., Соловьев В.А. Веб-аналитика для онлайн-коммерции	42

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Kravchenko A. How large businesses convert volatility in emerging markets into opportunity	44
Кулагин В.Н. Концепция контроллинга в организации системы метрологического обеспечения фармацевтического предприятия	47

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Кандикова А.Ю. Городское развитие и неравенство: способствуют ли города увеличению неравенства доходов?	50
Степанян Т.М., Спектор А.А. Совершенствование системы управления инновационной деятельностью в Московской области на основе кластерного подхода.	52

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Электронная кооперация как инновационное направление кооперативного движения

Курлаев Александр Михайлович, старший преподаватель
Смольный институт Российской академии образования (г. Санкт-Петербург)

В статье рассматривается развитие основных форм взаимодействия интернет-сообществ с бизнесом, обосновано развитие электронной кооперации в результате влияния технологических инноваций на кооперативное движение в информационной экономике.

Ключевые слова: кооперация, кооператив, электронная кооперация, институт, институциональные изменения, инновации, информационная экономика.

Распространение различных форм компьютеров и умных устройств, взаимодействующих через сеть интернет, в повседневной жизни людей создало условия для экспоненциального роста сектора информационной экономики, который является одним из проявлений технологической сингулярности. По нашему мнению, новая технологическая основа предпринимательства, основанная на технологии интернета вещей (Internet of Things), неизбежно приведет к новой форме организации взаимодействия производителей и потребителей — электронной кооперации.

Свобода коммуникаций, на основе всеобщего и дешевого доступа к международной сети интернет, привела к появлению новых форм взаимодействия между людьми, которые называются комьюнити (англ. community — сообщество) или интернет-сообщества. Примерами такого взаимодействия являются вики-проекты, форумы, чаты, веб-конференции, социальные сети, коллективные блоги, многопользовательские онлайн игры и т. п. С развитием сетевых коммуникаций интернет-сообщества стали играть важную информационную роль для бизнеса и экономики в целом, что неизбежно привело к появлению различных форм взаимодействия интернет-сообществ и корпораций. Первоначальной основой для экономического влияния интернет-сообществ является экономический эффект, описанный Джеймсом Шуровьески (James Surowiecki), который называется «мудрость толпы», основной формой которого является координация.

По мнению Шуровьески несмотря на все ограничения отдельных несовершенных суждений, сведенные воедино верным способом, они трансформируются в потрясающе пронизательный коллективный разум. Этот разум, или то, что Шуровьески называет «мудростью толпы», действует в мире под самыми разными обличьями. [1, с. 13]

Шуровьески считает, что если собрать достаточно большую и достаточно разнообразную группу людей

и попросите их «найти решения, имеющие последствия общего характера», решения этой группы с течением временем будут «интеллектуально выше решений отдельного индивидуума», пусть даже самого умного или осведомленного. [1, с. 15]

Вторая форма взаимодействия между пользователями и бизнесом рассмотрена Доном Тапскоттом (Don Tapscott) и Энтони Д. Уильямсом (Anthony D. Williams) в книге «Викиномика: Как массовое сотрудничество изменяет всё» (англ. Wikinomics: How Mass Collaboration Changes Everything), обобщающей опыт использования отдельными компаниями в начале XXI века в своих бизнес-процессах институтов массового сотрудничества (mass collaboration), взаимодействия равных (peer collaboration) и идеологию открытого кода, для достижения коммерческого успеха. Название книги происходит от соединения терминов Вики и экономика.

Рассматривая новые тенденции в рамках викиномики, исследователи обращают внимание на распространение таких явлений как краудсорсинг (crowdsourcing) и аутсорсинг (outsourcing). Первое обозначает массовое привлечение добровольцев-энтузиастов для решения определенной бизнес-задачи без гарантированного вознаграждения.

Лучше всего краудсорсинг работает при наличии трёх условий:

1. Объектом работ является информация или культура, что снижает издержки по участию.

2. Задачи могут быть разбиты на крошечные куски так, чтобы отдельным людям было удобно работать над ними понемногу и независимо от других (например, речь может идти об отдельных статьях в энциклопедиях или компонентах программного продукта). Это делает затраты их времени и энергии минимальными по сравнению с преимуществами, получаемыми ими взамен.

3. Затраты на включение этих кусочков в конечный продукт, в том числе затраты на управление и контроль качества, должны быть низкими. [2, с. 71]

В основе второй формы взаимодействия интернет-сообществ и бизнеса, под названием краудсорсинг, лежит самореализация людей через возможность использовать свои способности и таланты на базе технологических платформ, предоставленных корпорациями.

Совместное производство и потребление (sharing есопому, р2р есопому) как экономика коллективного изготовления и использования товаров и услуг (совместная экономика), бартера и аренды вместо владения, основана на значительной выгоде краткосрочной аренды продукта относительно его приобретения. Инфраструктура (торговые площадки) совместного потребления, позволяющая обмениваться навыками, вещами, услугами и деньгами. Совместная экономика как третья форма взаимодействия интернет-сообществ и корпораций (прежде всего технологических стартапов) наиболее ярко проявляется в термине «уберизация».

Хорошим примером взаимодействия клиентов и производителей услуг через мобильное приложение является сервис Яндекс.Такси корпорации Яндекс. Сервис выполняет следующие бизнес-функции — поиск поставщика транспортных услуг и клиента, предоставление необходимой информации об услуге, определение цены и согласование условий сделки, контроль за выполнением сторонами условий, наблюдение за качеством предоставления транспортных услуг, организация расчетов между сторонами сделки. Сервисы совместной экономики появляются во многих сферах экономики — гостиничных услугах, доставке еды, аренды автомобиля и других. Такие сервисы позволяют сделать услуги единообразными для клиентов, согласовать интересы поставщиков и потребителей.

Однако корпоративное управление технологическими платформами совместной экономики вызывает у интернет-сообщества и клиентов таких сервисов обоснованные опасения в бесконтрольном сборе и обработке персональных данных, отсутствии прозрачного механизма ценообразования, возможности оппортунистического поведения поставщика услуг, основанного на опыте использования технологической платформы.

Недостатки корпоративных централизованных технологических платформ создают предпосылки возникновения

децентрализованных информационных систем, которые появляются и развиваются на основе кооперативного взаимодействия владельцев, производителей и пользователей продуктов, товаров и услуг. Четвертая форма экономического взаимодействия интернет-сообщества и бизнеса, еще не получила общепризнанного названия, но ее, по мнению автора, можно назвать электронной кооперацией, цифровой кооперацией или кибернетической кооперацией, сокращенно — киберкооперацией.

Электронную кооперацию (цифровую кооперацию, кибернетическую кооперацию) мы можем определить как добровольную, организационно оформленную, демократически управляемую совместную деятельность и сотрудничество людей и (или) организаций, объединивших в рыночных условиях часть экономических функций и бизнес-процессов с целью получения материальной выгоды от экономических эффектов, обмена экономической информацией и автоматизации кооперативных транзакций для достижения общих экономических и социальных целей, связанных с удовлетворением своих материальных или иных потребностей, на основе совместного использования распределенных децентрализованных электронных деловых информационных систем.

В основе электронной кооперации лежит не только удовлетворение потребностей, а также возможность самореализации и личностного роста участников кооперации с потенциальным обеспечением базового дохода. Данное условие обеспечивает возможность для устойчивого развития кооперативного движения.

По нашему мнению, развитие электронной кооперации тесно связано с владением бизнес-процессами кооперативов, переводом персональных данных в личный информационный (цифровой) капитал, обеспечении социальной занятости, как первому шагу введения безусловного основного дохода.

Институциональные изменения кооперативного движения связаны с формированием новых институтов социальной общности членов движения в информационной экономике, построении децентрализованных деловых информационных систем на основе технологии распределенных баз данных (блокчейн), использовании умных контрактов, электронных векселей, личного информационного (цифрового) капитала.

Литература:

1. Шуровески Д. Мудрость толпы. Почему вместе мы умнее, чем поодиночке, и как коллективный разум влияет на бизнес, экономику, общество и государство Издательство: Вильямс 2007 304 с. ISBN 978–5–8459–1214–5
2. Тапскотт Д., Уильямс Э. Д., Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все Wikinomics: How Mass Collaboration Changes Everything Переводчики: Павел Миронов, Галина Василенко Языки: Русский Издательство: BestBusinessBooks Серия: Advanced Management Institute 392 с. ISBN 978–5–91171–016–3; 2009 г.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Cultural heritage management as a factor in the socio-economic development of territories

Алгафри Махмуд Абдулкадер, аспирант
Курский государственный университет

The concept of management emerged comparatively late in the forty year history of the World Heritage Convention. But the requirement to achieve the outputs and outcomes of successful management identification, protection, conservation, presentation and transmission to future generations of heritage of outstanding universal value — has been there from the outset. This paper aims to identify the methods of successful management plan in cultural heritage sites, furthermore, to evaluate the elements of heritage management system. The paper shows that to achieve the successful management plan in cultural heritage sites, have to achieve balance between the local community and management elements.

Keywords: cultural heritage, management plan, planning, socio- economic development, sustainable development, heritage tourism.

Cultural heritage embodies the people’s memory. If we have this legacy of these peoples have lost their identity, have been subjected in recent times the magnitude of the material and moral values to the threat factors, not only by natural and environmental factors, but due to changes in the social and economic concepts to the human societies and reflection on how to deal with this heritage and understanding, which makes it a requirement to maintain a human requires the participation of all stakeholders, governments and individuals to achieve. The paper attempts to definition and importance of cultural heritage and how to achieve the successful of management plan of cultural heritage sites furthermore to achieve the sustainable development with helpful of the local community [2,3]. This paper tries to apply the socio- economy development in cultural heritage sites. The best management, which applied in the cultural heritage management that has balance between management, conservation and rehabilitation, on another

hand the involvement of local community and stakeholders in management plan.

A theoretical framework: definition and importance of cultural heritage. Domestic and international attention to the cultural dimension highlights the importance of cultural heritage as one of the key sectors in the social and economic development of nations. They constitute a major force in the field of innovation and wealth creation and social change. Helped the emergence of interest in the role of culture and cultural industries have become a part of the country strategies. In addition to owning a heritage resource of the most important areas that caught the interest of cultural policy and cultural tourism [2,14,19]. While the cultural heritage site management is a way to control the elements that make up the social and natural environment of the site, physical condition, land use, visitors, interpretation, conservation, protection. “The aim of management to protect and preserve or, reduce exposure to risk or destruction, or offering the site to the public” [4,5].

Table 1. Management in cultural heritage sites (CHS) [6, 7, 9, 16,17]

Management in cultural heritage sites (CHS)	
Management of Works of preservation, protection and restoration	Management of researches and studies about site
Legal management	Regulation Administrative
Financial management	Human resources management
Marketing management	Technical management (works, security, safety, maintenance and reception)
Visitors management and rehabilitation of a tourist site	Projects management of rehabilitation
Risks management	Projects management and heritage development

According the international organizations cultural heritage definition is: all the architectural works, sculpture and painting, the inscriptions, the groups of buildings, works

of man and archaeological sites which are of outstanding universal value from the historical, aesthetic, ethnological or anthropological point of view [8,18]. The definition of

cultural heritage management plan. The management plan (MP) is different according the type and characteristics of the cultural heritage management plan sites, according the ICOMOS, “A management plan is a document specifying in detail all the strategies and tools to be used for heritage protection and which at the same time responds to the needs of contemporary life. It contains legislative, financial, administrative and conservation documents, as well as Conservation and monitoring Plans” [1,11]. A cultural heritage management plan assesses whether a project will have any impact on Aboriginal cultural heritage values and, as appropriate, outlines management recommendations [8,10]. On another hand, a management plan “is a relatively new tool which determines and establishes the appropriate

strategy, objectives, actions and implementation structures to manage and, where appropriate, develop cultural heritage in an effective and sustainable [12,17].

The management system includes cycles of planning, implementation and monitoring in order to deliver activities addressed to conservation, interpretation and access which often have a broader agenda in mind, such as sustainable use and benefit-sharing” [13, 16, 17]. ICCROM suggested a standard format for planning in the management guidelines for world heritage sites, with three separate parts: (1) a description of the site; (2) evaluation and objectives; (3) (Table 2), put remedies, together including a mandatory preface summarizing the status and context of the site [11,13].

Table 2. Phases of management planning process [6, 9, 10, 16]

PLAN	PROCESS I	PROCESS II	PROCESS III
Burra charter (1991)	Understand Significance	Development Policy	Manage
Guidelines for ICCROM (1993)	Description	Analysis and Evaluation	Put remedies in all management steps at the site
Michael & Sharon (1995)	Location, Identification, Documentation	Assessment	Planning Decision making Implementation
New Guidelines for ICCROM (2005)	Documentation	Analysis	Response
Burra charter (2013)	Understand Significance	Development Policy	Manage in Accordance with Policy

The planning process, on the other hand, has strong links to implementation and monitoring and they can unfold in parallel, because the management plan is not a static

document but requires constant review. Implementation and monitoring are separate processes [Figure 1].

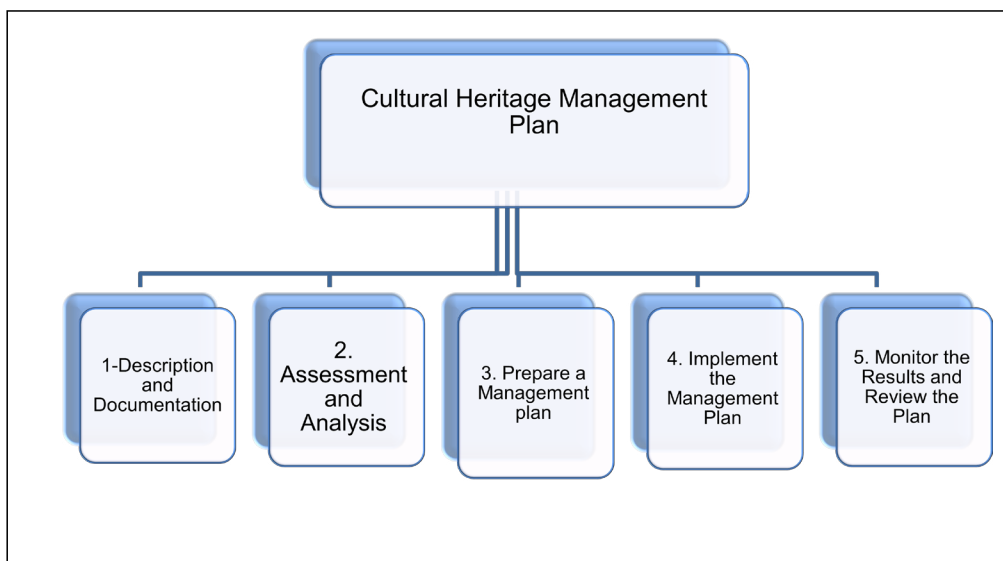


Fig. Cultural heritage management plan [5,9,11]

Cultural heritage as a contemporary development asset. The broader concept of economic development pertains not only to the long process of quantitative but also qualitative changes in the economy (e. g., increase of diversity of goods and services offered in a given locality, their uniqueness and quality, changes in employment structure, management and production, the use of new technologies and management

solutions), which may but do not have to be accompanied by quantitative changes [10,15]. It is reflected in three principal ways: income changes (income of local residents, local authorities and local entrepreneurs), structural changes in the economy and changes in the standard and quality of life, including changes in the state of preservation and the quality of natural and cultural environment [14] (Table 3).

Table 3. Understanding cultural heritage as a development resource and the evolution of approaches to development [6, 15, 20]

Development paradigm	Approach to heritage in the context of development	Areas of heritage impact regarded as important	Methods of measuring development	Heritage values regarded as important
Economic growth	Selected aspects of heritage used for commercial purposes, in the production of goods and providing services; directly sustaining and creating workplaces mainly in the heritage institutions and tourism sector	Direct economic impact	Quantitative measures	Use values
Economic development	Broader economic potential of heritage and its role in the structural changes in the economy	Direct, indirect and induced economic impact (multiplier effects, including tourism multiplier) Development of knowledge and creative economy Image of place	Quantitative and qualitative measures	Use values Cultural values
Socio-economic development	Broader economic potential of heritage and its role in the structural changes in the economy Impact on the standard and quality of life	Direct, indirect and induced economic impact Development of knowledge and creative economy Image of place Standard and quality of life Urban/rural regeneration	Quantitative and qualitative measures	Use values Cultural values
Sustainable development	The diverse uses of heritage for the needs of both contemporary and future generations Inter- and intra-generational equity; an only partly renewable resource	Direct, indirect and induced economic impact Development of knowledge and creative economy Image of place Standard and quality of life Urban/rural regeneration Interaction with and impact on the natural environment	Quantitative and qualitative measures	Use values Cultural values Non-use values (existence, option, bequest)

There are direct economic impacts of cultural heritage related to income and employment generation resulting from activities linked to heritage preservation, conservation and interpretation or provision of heritage services and functioning of heritage institutions (museums, libraries, archives, heritage interpretation centers). There also appear indirect and induced impacts on income, maintenance and creation of workplaces

in a given municipality or region (multiplier effects), including tourism multiplier, income of the public sector as well as impacts on the real estate market [Table 4]. Secondly, longer term impact of heritage linked to its potential to support knowledge economy, be used as an educational resource, stimulate creativity, develop cultural capital or inspire high quality original products and services in the cultural sector, creative industries and tourism.

Table 4. Potential areas of cultural heritage impact on socio-economic development [9,15]

Potential areas of cultural heritage impact on socio-economic development
<p>Economic impact</p> <ul style="list-style-type: none"> — direct income generated by heritage — related activities (preservation, opening up to the public, interpretation); — multiplier effects, including tourism multiplier (indirect and induced creation of income and jobs); — support for structural changes in the economy; — public sector tax revenues; — real estate market;
<p>local community's standard and quality of life:</p> <ul style="list-style-type: none"> — response to higher level needs (aesthetic, spiritual, cultural, leisure); — impact on social cohesion and creation of social capital; — strengthening of local identity and sense of pride.
<p>Environmental impact:</p> <ul style="list-style-type: none"> — coexistence and overlapping of cultural and natural values; — anthropology nice impact/impact on numbers of visitors and users (traffic, infrastructure, wear and tear); — potential contribution to avoiding or limiting urban sprawl.
<p>Urban and rural regeneration processes:</p> <ul style="list-style-type: none"> — inspiration and catalysis; — role as a flagship project with in a broached regeneration strategy; — rele as a backdrop to regeneration processes
<p>Local image and branding:</p> <ul style="list-style-type: none"> — among tourists; — among entrepreneurs and investors; — among residents and potential residents (internal marketing).
<p>Support for the development of the knowledge economy:</p> <ul style="list-style-type: none"> — educational uses of heritage; — development and maintenance of individual cultural capital, human capital and creative potential; — inspiration for orginal products and services provided by cultural/creative industries.

Economic development. Tangible cultural heritage was the first to be recognized for its value as a driver for economic development as also the first cultural asset to be considered “bankable”. Already in the 1970s, both UNDP and the World Bank started to justify investment in cultural heritage preservation on purely economic grounds, and by 1980 it had become commonplace to speak of a “heritage industry”, especially in combination with the rising tourism industry [12,17]. Currently, the link between heritage management and economic benefits has been endorsed by a number of international studies, and cultural heritage is increasingly recognized as an important source of income and a generator of both employment opportunities and tourism flows. Experts have suggested, indeed, that cultural heritage could represent a potential engine for a country's economic development igniting local economic activities in a number of sectors [4,6]. An effective heritage management and development projects would indeed represent a direct economic contribution to culture related activities, in terms of promoting both cultural goods and services. It would furthermore generate an indirect economic impact, addressing in particular the transition from a subsistence economy with very low income towards an economic model with higher added value, supporting the development of service delivering sectors. The direct economic

impact of cultural heritage involves activities in which heritage enters as an essential component — as the management of archaeological sites and museums, the restoration and use of historical buildings, the use of traditional technology and know-how, decoration or crafts, and activities related to cultural tourism as the production of audio-visuals and publications. These activities promote the employment of local resources like artists and culture professionals, independent entrepreneurs, cultural associations, training facilities and natural resources and furthermore generate goods and services that are valued in economic terms [15].

Moreover, there are additional, albeit indirect, economic benefits in other sectors linked to the cultural heritage field, above all the service sector: technical services providers, administrative and financial services, cultural tourism-related services, transports, goods and services related to the accessibility of heritage sites and so forth. When a heritage site is properly restored and promoted, it becomes indeed a development pole for tourism, culture, trade and entertainment activities, as well as for hotels, restaurants and other service supplying facilities. This not only helps the economic sector to grow, but also contributes to the development and improvement of the image of a city or region, which would eventually attract visitors and potential investors. Studies have

also shown that one of the criteria considered by international companies when choosing the location of their operations abroad is the socio-cultural environment and quality of life, which — as mentioned in previously cited UN resolutions and conventions — depends on, among other factors, the level of conservation and promotion of the local cultural heritage [15]. Cultural heritage also contributes as a driving force for economic development of peripheral or rural regions since management and restoration projects also impact displays of intangible cultural heritage such as traditional manifestations and cultural events. Especially festivals and other artistic events summoning the general public taking place within cultural heritage sites — represent an important source of income for local businesses and positively impact economic activities in all sectors in the area.

Social development. Cultural heritage, with its identity-promoting role and civilization dimension, could serve as an asset towards the accomplishment of such vital goals development process [15]. If preserved and promoted, cultural heritage contributes indeed to strengthening the identity and sense of belonging to a group, and promotes diversity, intercultural and interfaith dialogue creating social cohesion through better understanding and respect between peoples. The promotion of local cultures, traditions, identities, as well as differences and commonalities, through safeguarding cultural heritage, could act as a factor to enrich communities, fortify mutual understanding and trust, and contribute to a complete and balanced human and socio-political development.

Cultural heritage sites act as a medium to enhance social integration and cohesion through the identification and promotion of a common history and shared cultural values among local communities. Sharing common values fosters the sense of belonging to a same group, and is a key element for integration, pride, unity and stability at local, regional and national levels [15]. In the context of political and/or social marginalization of minorities, projects related to the conservation and promotion of heritage sites would raise awareness on issues such as human, cultural, and minorities' rights, discrimination and inter-ethnic violence. Cultural projects proved indeed to be very effective in encouraging mutual understanding, social cohesion and civic participation,

as well as strengthening human, cultural and minorities' rights. In addition, they help reinforce the democratic process and the governance structures at both local and national levels [3,5,11]. The safeguard of cultural heritage is for a country to work towards the recovery of a collective memory and a common identity, and through this effort create social cohesion and harmony. Preserving the cultural heritage means therefore to contribute to a better mutual understanding and to trust building amongst different communities present on a territory, each with their specific identity.

Conclusion. Tourism is the most obvious way of using heritage for the purpose of local (regional) development but not the only, the unavoidable nor the most sustainable one. Heritage tourism should not be seen by public authorities as the only promising function of historic areas and sites, nor the only economic activity bringing profits to the local economy, as a much more multidimensional approach to heritage as a contemporary development resource is needed. As key institutional actors, public authorities (especially local authorities) should also be aware of the multiplicity of duties awaiting for them in terms of sustainable heritage management.

The encouraging certain activities of other actors by creating incentives for development of certain, “desired” forms of heritage tourism activities and services, proper heritage restoration and interesting heritage presentation activities (e. g., tax breaks and allowances, grants, awards and prizes, partnerships, establishment of networking and promotion agencies, activities linked with promotion of heritage and ecotourism). Creating institutional frameworks and promoting a given area for heritage tourism public authorities should however be aware of the fact that the strength and scope of economic and non-economic impacts of heritage tourism on the local milieu is dependent on many earlier mentioned factors, firstly the features of the locality itself (e. g., its heritage resources, population size, needs, skills and attitudes of the local community). Both potential gains from and costs of tourism (including opportunity costs), taking into account all dimensions of development economic, social, cultural and ecological, as well as the stage of development of tourism traffic should be considered.

References:

1. Almahameed, M. Heritage Site Management and Re-inhabiting in the Old City (Case Study: the Ancient City of Bosra)/M. Almahameed. — Master Dissertation has not printed, Damascus University, 2009. — 142 p.
2. Comer, D. C. Tourism and Archaeological Heritage: Management at Petra, Driver to Development?/D. C. Comer. — New York, 2012. — 31 p.
3. Facchinetti, S. Cultural Heritage Management in Myanmar A Gateway to Sustainable Development/S. Facchinetti. European institute for Asian studying. 2014. p. 12–13–14.
4. Fitri, I. Ahmad, Y. Ahmad, F. Conservation of Tangible Cultural Heritage in Indonesia: A Review Current National Criteria for Assessing Heritage Value/I. Fitri, Y. Ahmad, F. Ahmad // Social and Behavioral Sciences. — 2015. — Vol. 184. — P.7–78.
5. Frederick J. C. Local and public heritage at a World Heritage site/J. C. Frederick // Annals of Tourism Research. — 2014. — Vol. 44. P. 143–155.

6. ICOMOS. Charter for the Protection and Management of the Archaeological Heritage/ICOMOS. — Lausanne, 1990.
7. ICOMOS. International Charter for the Conservation and Restoration of Monuments and Sites (The Venice Charter)/ICOMOS. — Venice, 1964.
8. ICOMOS. International Charters for Conservation and Restoration/ICOMOS. — Paris, 2004.
9. ICOMOS. International Cultural Tourism Charter Managing Tourism at Places of Heritage Significance/ICOMOS. — Mexico, 1999.
10. ICOMOS. The ICOMOS Charter for the Interpretation and Preservation of Cultural Heritage Sites/ICOMOS. — Canada, 2008.
11. ICOMOS. The Valletta Principles for the Safeguarding and Management of Historic Cities Towns & Urban Areas/ICOMOS. — Valletta, 2011.
12. Kapetanovic, A. Management planning of the UNESCO World Heritage Sites Place/A. Kapetanovic. — Kotor, 2016. — 27 p.
13. Lim, J. H. Archeological Site Management Planning / J. H. Lim. — University of Pennsylvania, 2005. — 20 p.
14. Mohammad, M. Alghafri, M. Tourist Destination Management and Market it. Межрегиональный студенческий конвент «Молодёжная научная весна: молодая наука ЗабГУ на научной карте Байкальского региона и Дальнего Востока Российской Федерации»: материалы XLIII междунар. науч.-практ. конф. / Забайкал. гос. ун-т. — Чита: ЗабГУ, 2016. — С. 123–126.
15. Murzyn-Kupisz, M. Cultural, economic and social sustainability of heritage tourism: issues and challenges // M. Murzyn-Kupisz, Economic and Environmental Studies. Vol. 12, No.2 (22/2012), 2012. p. 113–133.
16. Pearson, M. Sullivan, S. Looking After Heritage Place: The Basics of Heritage Planning for Managers, Landowners and Administrators/M. Pearson, S. Sullivan. — Carlton, Victoria: Melbourne University Press, 1995. — 191 p.
17. UNESCO, ICCROM, ICOMOS, IUCN. Managing Cultural World Heritage/UNESCO, ICCROM, ICOMOS, IUCN. — Paris, 2013. — p.64–80–81.
18. UNESCO. (2013). Creative Economy Report 2013: Widening Local Development Pathways. New York and Paris: UNDP/UNESCO.
19. UNESCO. Convention concerning the protection of the world cultural and natural heritage/UNESCO. — Paris, 1972. — 19 p.
20. Vecco, M. A definition of cultural heritage: From the tangible to the intangible / M. A. Vecco // Journal of Cultural Heritage. — 2010. — Vol. 11. — P. 321–324.

Цифровизация и ее влияние на экономику

Осиповская Анна Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

Современные информационные технологии оказывают огромное влияние на экономику и общество, изменяя сложившийся экономический уклад и образ жизни людей. В исследовании Глобального института McKinsey (MGI) отмечается, что в 2017 году цифровая революция вошла в решающую фазу — каждый второй житель Земли подключился к интернету.

Цифровая экономика стремительно развивается, ее рост опережает другие отрасли. При росте ВВП страны с 2011 по 2015 год на 7%, объем цифровой экономики увеличился за тот же период на 59% [6]. По данным исследования «Экономика Рунета», проводимого ежегодно РАЭК, вклад цифровой экономики в экономику России в 2018 году составил 5,1% ВВП, ее рост в среднем составляет 10–15% в год [4].

Цифровизация — один из главных факторов мирового экономического роста. По оценкам Глобального института

McKinsey, в Китае до 22% увеличения ВВП к 2025 году может произойти за счет интернет-технологий. В США ожидаемый прирост стоимости, создаваемый цифровыми технологиями, может составить к 2025 году 1,6–2,2 трлн долл. США. Потенциальный экономический эффект от цифровизации экономики России увеличит ВВП страны к 2025 году на 4,1–8,9 трлн руб. (в ценах 2015 года), что составит от 19 до 34% общего ожидаемого роста ВВП.

По оценкам экспертов, цифровизация позволит оптимизировать производственные и логистические операции, повысить эффективность рынка труда, производительность оборудования, эффективность НИОКР, снизить расход ресурсов и производственных потерь.

Цифровизация становится необходимым фактором конкурентоспособности. Коэффициент цифровизации (Digital Quotient), содержащий сравнительную оценку компаний по четырем признакам — стратегия, цифровая культура,

компетенции, организационная модель — показывает, что предприятия, активнее внедряющие цифровые решения, как правило, демонстрируют более высокие финансовые результаты [6].

Цифровые технологии меняют облик целых отраслей, мы это уже видим на примере туризма, перевозки людей, розничной торговли.

По результатам прошлого года наиболее высокую динамику показал рынок электронной коммерции. В 2018 году рынок электронной торговли России составил 13,54 млрд долларов. Из них 10,3 млрд составили внутрироссийские продажи, а 3,24 — кроссбордер. Количество заказов увеличилось на 22% относительно 2017 года и составило 589,6 млн заказов [1].

Однако доля e-коммерции в общем объеме розничной торговли (включая продовольственные и непродовольственные товары) составила по итогам 2018 года всего 3% и 5,75% без учета продовольственных товаров. Несмотря на положительную динамику развития, рынок электронной коммерции в России значительно уступает зарубежным рынкам. Объемы B2C интернет-торговли по итогам 2017 года составили: в США — 440 млрд долл., в Китае — 680 млрд долл., в Великобритании — 220 млрд долл., в Индии — 37,6 млрд долл.

Развитие цифровых технологий приводит и к существенным изменениям в сфере туризма. В 2015 доля мобильных продаж туристических услуг составила 23% от всех онлайн-продаж, которые, в свою очередь, составили 37% от общего объема продаж туристических услуг. До 2020 года прогнозируется среднегодовой рост онлайн-продаж и мобильных продаж на 8% и 21% соответственно. Среди категорий туристических услуг по стоимости совершенных сделок лидирует сегмент «Проживание», далее «Авиаперелеты».

В 2015 году объем онлайн-продаж в сфере путешествий и туризма для граждан России увеличился на 24% в текущей стоимости, достигнув значения в 454 млрд руб. До 2020 года прогнозируется среднегодовой темп роста в 12% [5]. Растет количество бронирований (более 15%) через мобильные устройства.

Еще одна тенденция — рост количества туристов, начинающих бронировать поездки самостоятельно. Это обусловлено, прежде всего, развитием технологий, появлением удобных сервисов по бронированию отелей и ростом доверия к покупкам онлайн. Этому также способствовали банкротства туроператоров.

По данным исследования НАФИ (2016) 34% респондентов организовывали свой отпуск самостоятельно и только 11% обращались к туроператору (от всех опрошенных, с учетом тех, кто не покидал своего места жительства и отдыхал на даче). Причем в возрасте до 34 лет почти половина опрошенных (45%) предпочитает организовывать отдых самостоятельно. В возрастной группе 60 лет и старше самостоятельно организовывали отдых только 21% [5]. В перспективе это приведет к значительному сокращению спроса на услуги турагентств и существенным изменениям в отрасли. Туристическим компаниям придется задуматься над изменением формата предоставления услуг и уходить от традиционного предложения турпакетов.

Глобальные изменения происходят еще в одной сфере — сфере финансовых услуг.

Мобильность становится доминирующим трендом, клиенты хотят иметь доступ к услугам 24 часа 365 дней в году из любой точки мира, и банки эволюционируют в сторону дистанционной модели. Данные по проникновению дистанционного банковского обслуживания в разных странах представлены на рисунке 1. (Данные на 2016 год).

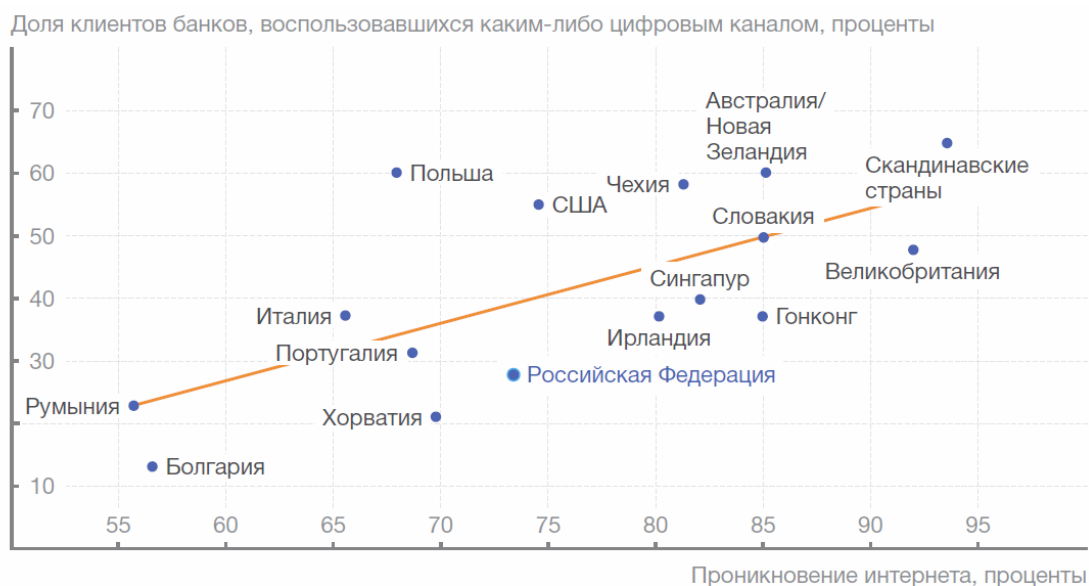


Рис. 1. Проникновение дистанционного банковского обслуживания, % [6]

По проникновению дистанционного банковского обслуживания Россия все еще отстает от наиболее развитых рынков, но показывает высокую динамику, сокращая отставание.

Так, по данным ЦБ РФ, в России доля граждан, использующих интернет-банкинг или мобильный банкинг, выросла в 2018 году по сравнению с 2017 годом с 31,5% до 45,1% [3]. При этом мобильный банкинг развивается быстрее интернет-банкинга.

Для взаимодействия с клиентами и продвижения своих продуктов и услуг банки традиционно используют собственные сайты. Но ситуация меняется. Тенденцией последнего времени стало создание маркет-плейсов — специальных платформ-агрегаторов, на которых клиенты могут выбирать разных поставщиков товаров и услуг. В Европе уже появились подобные проекты. Например, Raisin — европейский маркет-плейс банковских депозитов. Он дает возможность открыть депозит в любом банке ЕС. По данным на 2017 год платформой воспользовались более 75000 клиентов [2].

В России роль маркетплейса банковских депозитов играет портал «Банки.ру», где есть раздел «Специальные предложения для посетителей Банки.ру». Портал, изначально создававшийся как информационный агрегатор, трансформировался в площадку по продаже банковских продуктов.

На роль организаторов подобных платформ претендуют и мобильные операторы. О планах создания подобного супермаркета объявил Теле 2. Собственные платформы создают и сами банки. Банк Тинькофф создал маркетплейс по продаже ипотечных кредитов. Партнерами выступают Дельта Кредит Банк, Абсолют Банк, Дом РФ, ЮниКредит Банк, Металлинвестбанк, Уралсиб Банк, Банк Жилищного Финансирования, Восточный, СМП Банк.

Банки начали развивать сотрудничество с партнерами, превращая свои сайты и офисы в маркетплейсы по продаже партнерских небанковских продуктов. Например, банк Тинькофф предлагает приобрести страховые продукты, туристические услуги (купить билеты и забронировать отель).

Банки начали инвестировать и в непрофильные проекты, не нацеленные на продажу финансовых продуктов. В конце октября 2018 года заработал новый совместный проект Яндекса и Сбербанка — маркетплейс «Беру», где продаются более 100 000 товаров различных категорий.

В октябре 2018 года на форуме инновационных финансовых технологий Finopolis в Сочи Московская биржа и ряд коммерческих банков — Тинькофф Банк, АКБ «АК БАРС», Банк Zenit, Газпромбанк, Банк «Открытие», Промсвязьбанк, Почта Банк, Росбанк, Россельхозбанк, Связь-банк, СКБ-Банк, Совкомбанк, Банк «Уралсиб», КБ «Центр-инвест», Экспобанк — подписали меморандум о сотрудничестве, целью которого является совместное развитие проекта «Маркетплейс». Инициатором создания маркетплейса в 2017 году выступил Банк России совместно

с участниками рынка. Проект предоставит физическим лицам, находящимся в любой точке мира, возможность сравнивать и выбирать предложения российских банков, брокерских, управляющих и страховых компаний и дистанционно их приобретать.

В качестве еще одного тренда цифровых банковских технологий специалисты выделяют развитие биометрических систем безопасности. Они позволяют автоматически распознавать человека по его предварительно зарегистрированным физиологическим или поведенческим характеристикам, например, голосу, цифровому изображению лица (3D и 2D), отпечатку пальца или изображению радужной оболочки глаза. В банковской сфере биометрические системы могут решать различные задачи, однако основное направление использования биометрических систем — это возможность идентификации клиента, что открывает новые возможности в развитии дистанционного обслуживания.

За рубежом биометрические технологии уже начали использоваться несколько лет назад. Так, в Испании биометрические платежные системы начали устанавливаться еще в 2012 году. Британский банк First Direct начал применять биометрию в обслуживании клиентов с марта 2016 года.

О своих планах по внедрению биометрии еще в 2017 году заявляли ВТБ24, СМП Банк, Росбанк, Ситибанк, «Ак Барс» и Бинбанк. С 1 июля 2018 года в России начала работать Единая биометрическая система. Система создана по инициативе Центрального банка Российской Федерации и Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Разработчиком и оператором Единой биометрической системы выступает «Ростелеком». Система построена на принципе мультимодальности, т.е. обрабатывается сразу две биометрии — голос и лицо. Уже начался сбор и передача данных.

Сейчас биометрические технологии используются главным образом для обеспечения безопасности, но в перспективе возможно их применение при проведении социологических исследований, таргетирования рекламы, оптимизации транспортных потоков и улучшения городской среды.

Еще одним результатом развития IT-технологий стало появление ФинТех компаний, предлагающих потребителям новые финансовые сервисы и составляющие конкуренцию традиционным финансовым посредникам. ФинТех стартапы имеют серьезное преимущество над банками по скорости, мобильности и инновационности. Банкам, чтобы не исчезнуть, придется становиться более гибкими и трансформироваться в высокотехнологичные компании.

В заключении отметим, что цифровые технологии приводят к существенным изменениям во многих отраслях и эти изменения в будущем будут только нарастать.

Литература:

1. Бахарев И. Российский рынок в 2018 году: данные НАДТ. (<https://e-pepper.ru/news/rossiyskiy-rynok-v-2018-godu-dannye-nadt.html>)
2. Маркетплейсы для банков: первые шаги // Инвест-Форсайт: Лучшие инвестиционные и финансовые кейсы / под ред. А. С. Генкина, С. С. Никулина, К. Г. Фрумкина. — Москва: Издательские решения, 2017. — С. 118—120.
3. Новости. Доля использующих мобильный и интернет-банкинг россиян выросла до 45 % <https://www.plusworld.ru/daily/digital-banking/dolya-ispolzuyushhih-mobilnyj-i-internet-banking-rossiyan-vyroslo-do-45/>
4. Официальный сайт РАЭК <https://mobile2017.raec.ru/assets/>
5. Рынок туристических услуг социология. Статистика. Публикации. Отраслевые обзоры. Январь 2017. https://www.marketing.spb.ru/mr/travel/tourism_industry.pdf
6. Цифровая Россия: новая реальность. Отчет консалтинговой компании McKinsey <http://www.tadviser.ru/images/c/c2/Digital-Russia-report.pdf>

Переход Российской Федерации к циркулярной экономике с учетом международного опыта

Фильченкова Ольга Александровна, начальник отдела экономики природопользования
Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации (г. Москва)

Циркулярная экономика (известная еще как «экономика замкнутого цикла» или «круговая экономика») — экономика, направленная на поддержание ценности продуктов, материалов и ресурсов в течение как можно более длительного времени путем их возвращения в производственный цикл в конце их использования при минимизации образования отходов [1].

Основным принципом внедрения данной модели экономики является обеспечение максимальной эффективности от каждого процесса в жизненном цикле товара или услуги, поэтому обращение с отходами становится одним из приоритетных направлений данной экономики.

Циркулярной экономике уделяется все большее внимание во всем мире. Многие страны, включая Китай, Канаду, Японию, страны-члены Европейского Союза (ЕС) активно внедряют государственную политику для развития циркулярной экономики. По экспертным оценкам [2, с. 2] к 2025 году циркулярная экономика может ежегодно обеспечивать прирост дохода мировой экономики свыше 1 трлн долл. США.

Концепция циклической экономики включает в себя следующие основные блоки: экологический дизайн, комплексное использование природных ресурсов, безотходное производство, вовлечение образовавшихся отходов в хозяйственный оборот (см. рис. 1).



Рис. 1. Концепция циклической экономики

Под экодизайном понимают планирование любого производственного процесса, учитывающего экологические соображения, влияющие на определение дизайна продукта [3, с. 6]. Экодизайн при циклической экономике должен создавать возможности повторного многократного использования и утилизации продуктов на основе применения новейших технологий, знаний и методов работы. Важными элементами для успешного экодизайна являются: отбор материалов (сырья), стандартизованных компонентов, готовых изделий с учетом обеспечения возможности для легкой сортировки, разделения или повторного использования материалов и продуктов, а также возможного полезного применения побочных продуктов и отходов [5].

Переход к новой экономической модели подразумевает системный сдвиг, который дает долгосрочную устойчивость, создает предпринимательские и экономические возможности и обеспечивает экологические и социальные выгоды. Он предполагает многосторонний подход, включающий готовность бизнеса и общества в целом менять свои привычки и создавать новые схемы взаимодействия; использование новых технологий для повышения производительности ресурсов, инновационных бизнес-моделей (заменяющих существующие модели либо использующих новые возможности); создание благоприятных условий для применения новых инструментов и системных условий, позволяющих создавать многооборотные циклы для каскадного вовлечения материалов (ресурсов) в систему промышленного производства, что влечет за собой изменение логистических цепочек поставок, выстраивание системы управления рисками, развитие технических инноваций.

Обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства является одной из целей устойчивого развития [6].

В ЕС с 2015 года реализуется план действий по развитию циркулярной экономики (обновленный в 2018 году), устанавливающий комплекс мер, охватывающих весь жизненный цикл продукта: от производства и потребления до обращения с отходами и рынка вторичного сырья [1].

Измерение прогресса на пути к циркулярной экономике осуществляется по четырем аспектам: производство и потребление; управление отходами; вторичное сырье; конкурентоспособность и инновации. По указанным направлениям разработаны показатели циркулярной экономики, включенные в структуру мониторинга.

Среди ключевых показателей ЕС на период до 2030 года по сокращению отходов можно выделить следующие: утилизация 65 % муниципальных отходов; утилизация 75 % отходов упаковки; рекуперация 75 % строительных отходов и отходов в результате демонтажа зданий [7]. В настоящее время уровень утилизации муниципальных отходов в ЕС составляет 46 % (2017 год), отходов упаковки — 67 % (2016 год), а уровень рекуперации строительных отходов и отходов в результате демонтажа зданий превысил запланированный показатель, достигнув в 2016 году 89 % [8].

Положительными эффектами циркулярной экономики являются: возможность сделать экономику более устойчивой и конкурентоспособной; создание инновационных и более эффективных способов производства и потребления; защита предприятий от дефицита ресурсов и волатильности цен; возможности для создания рабочих мест и социальной интеграции; оптимизация управления отходами, способствующая утилизации отходов при одновременном сокращении количества мест захоронения отходов и свалок; экономия электроэнергии; смягчение климатических последствий, сохранение биоразнообразия, снижение загрязнения воздуха, почвы и воды.

Развитие циркулярной экономики в ЕС обеспечило создание 4 млн рабочих мест, 147 млрд евро добавленной стоимости и приток 17 млрд евро частных инвестиций [8].

Внедрение принципов циркулярной экономики не только позволяет решать глобальные экологические проблемы, но и становится важной движущей силой мирового технологического прогресса, и наша страна должна учитывать это в своем развитии. Реализация принципов циркулярной экономики в РФ находится на начальном этапе.

Элементы циркулярной экономики находят отражение в документах стратегического планирования РФ. Например, в Основах государственной политики в области экологического развития РФ на период до 2030 года, Энергетической стратегии России на период до 2030 года, Стратегии развития минерально-сырьевой базы РФ до 2035 года, Стратегии экологической безопасности РФ на период до 2025 года, Основных направлениях деятельности Правительства РФ на период до 2024 года обозначены задачи по повышению энергоэффективности, рациональному и комплексному использованию ресурсов. Стратегия экономической безопасности РФ на период до 2030 года, Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года, Стратегия научно-технологического развития РФ, Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 года, Прогноз научно-технологического развития РФ на период до 2030 года устанавливают долгосрочные векторы высокотехнологичного и инновационного развития (включая распространение в экономике передовых технологий) при учете всё возрастающих экологических рисков. Решение социально-экономических задач, обеспечивающих экологически ориентированный рост экономики, является стратегической целью государственной политики в области экологического развития [9]. Одним из основных направлений пространственного развития РФ на период до 2025 года определено улучшение состояния окружающей среды, стимулирование внедрения инновационных и экологически чистых технологий, развитие системы эффективного обращения с отходами, включая развитие индустрии обработки и утилизации отходов [10]. В части обращения с отходами стратегические приоритеты конкретизированы в Основах государственной политики в области экологического развития РФ на период до 2030 года, Стратегии развития промышленности

по обработке, утилизации и обезвреживанию отходов производства и потребления на период до 2030 года, государственной программе РФ «Охрана окружающей среды» на 2012–2020 годы.

Правовые основы обращения с отходами в целях предотвращения вредного воздействия отходов на здоровье человека и окружающую среду, а также вовлечения таких отходов в хозяйственный оборот в качестве дополнительных источников сырья определены Федеральным законом от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления». Согласно указанному закону основными принципами государственной политики в области обращения с отходами являются: охрана здоровья человека, поддержание или восстановление благоприятного состояния окружающей среды и сохранение биологического разнообразия; научно обоснованное сочетание экологических и экономических интересов общества в целях обеспечения устойчивого развития общества; использование наилучших доступных технологий (НДТ) при обращении с отходами; комплексная переработка материально-сырьевых ресурсов в целях уменьшения количества отходов; использование методов экономического регулирования деятельности в области обращения с отходами в целях уменьшения количества отходов и вовлечения их в хозяйственный оборот; доступ к информации в области обращения с отходами; участие в международном сотрудничестве РФ в области обращения с отходами.

Приоритетными направлениями российской государственной политики в области обращения с отходами являются (по степени их приоритетности):

- максимальное использование исходных сырья и материалов;
- предотвращение образования отходов;
- сокращение образования отходов и снижение класса опасности отходов в источниках их образования;
- обработка отходов;
- утилизация отходов;
- обезвреживание отходов [11].

Государственное регулирование в области обращения с отходами производства и потребления направлено на развитие нормативной базы вовлечения отходов в хозяйственный оборот; введение механизмов стимулирования хозяйствующих субъектов к снижению образования отходов и к их утилизации; формирование в субъектах РФ новой системы регионального управления твердыми коммунальными отходами (ТКО).

Экономическое стимулирование деятельности в области обращения с отходами включает в себя: внедрение НДТ, охватывающее применение малоотходных и ресурсосберегающих технологий и оборудования; внедрение принципа «расширенной» ответственности производителя (РОП); введение экологического сбора; льготы по плате за негативное воздействие на окружающую среду при внедрении технологий, обеспечивающих уменьшение количества отходов; применение ускоренной амортизации основных

производственных фондов, связанных с осуществлением деятельности в области обращения с отходами; поэтапный запрет на захоронение отходов, в состав которых входят полезные компоненты, подлежащие утилизации; возможность применения понижающего коэффициента к нормативу утилизации отходов от использования товаров в случае, если упаковка товара, подлежащего утилизации, произведена из вторичного сырья; предоставление субсидий субъектам РФ на софинансирование региональных программ в области обращения с отходами и территориальных схем обращения с отходами; вовлечение в освоение отходов горнопромышленного производства.

Практическую основу для перехода РФ к циркулярной экономике заложили два федеральных закона: от 21.07.2014 № 219-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и отдельные законодательные акты РФ» и от 29.12.2014

№ 458-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления», отдельные законодательные акты РФ и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) РФ».

Первый из них направлен на поэтапное внедрение НДТ, включая технологии, предусматривающие полезное использование попутного нефтяного газа, применение систем оборотного и бессточного водоснабжения, а также малоотходные и безотходные технологии.

Государственная поддержка деятельности по внедрению НДТ и иных мероприятий по снижению негативного воздействия на окружающую среду может осуществляться посредством предоставления налоговых льгот; предоставления льгот в отношении платы за негативное воздействие на окружающую среду; выделения средств федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ [12].

Второй закон касается продвижения механизма РОП, главной целью которого является стимулирование возвращения в оборот отходов, подлежащих использованию в качестве вторичных ресурсов.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) характеризует РОП как подход в области экологической политики, при котором ответственность производителя за продукт (товар) распространяется (расширяется) на пост-потребительский этап жизненного цикла продукта (товара) [3, с. 11].

Данный политический подход впервые появился в ряде стран-членов ЕС в начале 1980-х годов (прежде всего, для отходов от упаковки), и с тех пор распространился не только по всему ЕС, но широко в мире.

В мире действует около 400 систем РОП, три четверти из которых стали функционировать, начиная с 2001 года. Более двух третей систем РОП включают ответственность производителя за обеспечение утилизации электронного и электротехнического оборудования после утраты им потребительских свойств, 18% — за утилизацию шин, 17% — за утилизацию упаковки, далее по степени

распространенности идут транспортные средства с истекшим сроком службы, аккумуляторы, а затем уже иные товары [13, с. 2]. Большинство систем РОП носят обязательный характер. Ответственность может быть как финансовой, так и организационной.

Механизмом финансирования расходов на сбор, транспортировку, обработку и утилизацию отходов во многих странах, включая страны-члены ЕС, является сбор, уплачиваемый производителем товаров организациям, организующим утилизацию отходов. К примеру, средний размер сбора, уплачиваемого производителями аккумуляторов на территории ЕС, варьируется от 240 евро за 1 тонну аккумуляторов, выпущенных на рынок (Франция), до 5400 евро/т (Бельгия). Сбор может устанавливаться не только в расчете на единицу веса, но и в расчете на одно изделие. При этом уровень собираемых аккумуляторов колеблется в диапазоне от 5% (Мальта) до 72% (Швейцария). В отношении упаковки величина сбора, уплачиваемого ее производителями, начинается с суммы порядка 20 евро/т (Великобритания). Взимаемый сбор позволяет утилизировать до 84% (Дания) всей упаковки [3, с. 13–14].

Как показывают исследования [14], схемы РОП могут стать решением вопроса обеспечения ресурсоэффективности.

Наряду с другими ключевыми экономическими инструментами РОП может способствовать изменению поведения всех участников цепочки создания стоимости продукции: производителей товаров, розничных торговцев, граждан-потребителей товаров, органов местного самоуправления, государственных и частных операторов по управлению отходами, компаний-переработчиков и др.

РОП основывается на том принципе, что производители, как правило, являющиеся владельцами брендов, имеют наибольший контроль над дизайном и маркетингом продукции и обладают значительными возможностями и ответственностью по снижению опасности отходов и сокращению их количества [15].

Таким образом, РОП создает стимулы для производителей учитывать экологические соображения на протяжении всего срока службы продукта (товара), начиная с этапа дизайна до конца его жизненного цикла, что является важным элементом перехода к циркулярной экономике,

В РФ механизм РОП, сформированный на основе международного опыта, запущен в 2015 году и постепенно получает свое развитие.

Законодательно для производителей товаров, импортеров товаров была введена обязанность обеспечивать утилизацию отходов от использования товаров по установленным Правительством РФ нормативам утилизации, при невыполнении которой взимается экологический сбор [11].

В первый год для адаптации механизма были установлены нулевые размеры нормативов утилизации.

В 2016 году нормативы утилизации выше нуля были установлены по 14 группам товаров, в 2017 году — уже по 29 группам. Первоначально в перечень товаров и упаковки, подлежащих утилизации после утраты ими потребительских свойств, вошло 36 групп, охватывающих широкий список продукции, включая изделия из бумаги и картона, стекла, пластмассы, черных и цветных металлов, смазочные масла, шины, электронную и электробытовую технику и оборудование, аккумуляторы. С 1 января 2018 года число объектов регулирования РОП выросло. Перечень был расширен в части упаковки товаров, также в него были включены батарейки, провода и кабели электронные и электрические, по отдельным группам появились дополнительные товарные позиции (например, для одежды, изделий из дерева, бумаги, картона, резины, пластмассы, металлов), а общее количество групп выросло до 54 групп. Наряду с этим предусмотрено ежегодное увеличение нормативов утилизации.

В 2018 году по указу Президента РФ экология как сквозной элемент вошла в национальные цели развития РФ на период до 2024 года [16]. Разработанный в реализацию указа национальный проект «Экология» вообрал в себя три федеральных проекта, способствующие развитию циркулярной экономики: «Комплексная система обращения с ТКО», «Инфраструктура для обращения с отходами I–II классов опасности», «Внедрение НДТ». Национальный проект призван решить амбициозные задачи: к 2024 году ввести в промышленную эксплуатацию 23,1 млн тонн мощностей по утилизации отходов и фракций после обработки ТКО, обеспечив рост доли ТКО, направленных на утилизацию, в общем объеме образованных ТКО с 3% (2018 год) до 36% (2024 год); создать условия для вторичной переработки всех запрещенных к захоронению отходов производства и потребления; создать современную инфраструктуру, обеспечивающую безопасное обращение с отходами I и II классов опасности, с введением в эксплуатацию 7 производственно-технических комплексов по обработке, утилизации и обезвреживанию таких отходов; обеспечить применение всеми объектами, оказывающими значительное негативное воздействие на окружающую среду, системы экологического регулирования, основанной на использовании НДТ, в том числе за счет оказания государственной поддержки в виде предоставления субсидий компаниям из федерального бюджета на возмещение части затрат на выплату купонного дохода по облигациям, выпущенным в рамках реализации инвестиционных проектов по внедрению НДТ [16; 17].

Хочется надеяться, что принятые решения сделают возможным переход РФ к циркулярной экономике, а накопленный международный опыт будет хорошим подспорьем, что в итоге станет фактором повышения конкурентоспособности России и её устойчивого развития.

Литература:

1. Circular economy — Overview // Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/circular-economy> (дата обращения: 27.03.2019).
2. Н. Батова, П. Сачек, И. Точицкая. Циркулярная экономика в действии: формы организации и лучшие практики. — : Центр экономических исследований BEROC, 2018. — 19 с.
3. Development of Guidance on Extended Producer Responsibility (EPR). FINAL REPORT. — European Commission. DG Environment, 2014. — 227 p.
4. Проблемы расширенной ответственности производителей в России // Отраслевой портал «Отходы.Ру». 05.04.2018. URL: <https://www.waste.ru/modules/section/item.php?itemid=376> (дата обращения: 28.03.2019).
5. Building Blocks. Circular economy design, business models, reverse cycles and enabling conditions are essential // Ellen MacArthur Foundation. 2017. URL: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/circular-economy/concept/building-blocks> (дата обращения: 29.03.2019).
6. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 25.09.2015 // United Nations Conference on Trade and Development. — URL: https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ares70d1_ru.pdf (Дата обращения: 23.03.2019).
7. Communication from the commission to the European parliament, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions on a monitoring framework for the circular economy // Eur-lex.europa.eu. 16.01.2018. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1516265440535&uri=COM:2018:29:FIN#footnote29> (дата обращения: 28.03.2019).
8. Which indicators are used to monitor the progress towards a circular economy? // Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/circular-economy/indicators> (дата обращения: 28.03.2019).
9. Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». — Режим доступа: локальный. — Дата обновления: 22.03.2019.
10. Стратегия пространственного развития РФ на период до 2025 года [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». — Режим доступа: локальный. — Дата обновления: 22.03.2019.
11. Федеральный закон от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». — Режим доступа: локальный. — Дата обновления: 22.03.2019.
12. Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». — Режим доступа: локальный. — Дата обновления: 22.03.2019.
13. Extended Producer Responsibility: Updated Guidance for Efficient Waste Management. — Paris: OECD, OECD Publishing, 2016. — 8 p.
14. Development of guidance on Extended Producer Responsibility (EPR). Introduction // European Commission. 17.08.2015. URL: http://ec.europa.eu/environment/archives/waste/eu_guidance/introduction.html (дата обращения: 29.03.2019).
15. Zero Waste. Producer Responsibility Recycling // Sierra Club. 2008. URL: <https://web.archive.org/web/20081201111452/http://www.sierraclub.org/committees/zerowaste/producerresponsibility/index.asp> (дата обращения: 29.03.2019).
16. Указ Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 года» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». — Режим доступа: локальный. — Дата обновления: 22.03.2019.
17. Паспорт Национального проекта «Экология» // Министерство природных ресурсов и экологии РФ. URL: http://www.mnr.gov.ru/activity/directions/natsionalnyy_proekt_ekologiya/ (дата обращения: 30.03.2019).

ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Коррупционные преступления: понятие, выявление основных коррупционных факторов и методы их профилактики

Дрозюк Вера Андреевна, студент

Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Новосибирск)

Ключевые слова: коррупция, Россия, должностное лицо, развитие коррупции, развитие коррупции, государственная служба, материальный ущерб, подзаконное нормотворчество, служебное положение, конфликт интересов, процветание коррупции, полномочие.

В данной статье представлено определение коррупционной преступности, определен уровень ее общественной опасности, показаны основные факторы возникновения коррупции, а также предложены методы, направленные на профилактику и пресечение коррупции и коррупционных правонарушений.

Развитие коррупции стало возможным, наряду с моментом возникновения государства и права, иначе говоря, с момента возникновения функции управления в хозяйственной и общественной деятельности. Поскольку именно в этот момент у должностного лица (управленца) появилась возможность распоряжаться земельными, людскими, материальными и иными ресурсами других граждан.

Термин коррупция (от лат. *corruptio*) — «подкуп», появлялся в нашем лексиконе довольно-таки недавно, однако корни данного явления уходят в глубокую древность. Невзирая на многочисленное количество современных трактовок, сущность коррупции остается неизменной. Коррупция — «это использование должностным лицом своего служебного положения с целью личного обогащения» [8, с. 58].

В нашей стране коррупция охватила власть на всех ее уровнях. Коррупция поставила под угрозу существование демократических институтов, усилило неравенство людей в доступе к материальным благам, а также заставила страдать моральное состояние общества, поскольку у общества, потерялось доверие к первым лицам государства и к аппарату управления в целом.

Согласно оценкам международных специалистов, Россия входит в число самых коррумпированных стран мира. Объем коррупции в России колоссален. Так, согласно многим статистическим исследованиям, доля материального ущерба от коррупционных преступлений из года в год составляет около 10–20% от суммы ущерба, причиняемого всеми видами преступлений, а размер материального ущерба, причиненного преступлениями коррупционной

направленности, за последние три года превышает более чем 130 миллиардов рублей.

Кроме того, согласно рейтингу международного анти-коррупционного движения «Transparency International» — по «Индексу восприятия коррупции» (Corruption Perception Index, CPI), в 2018 году Россия заняла 138 место из 180, набрав всего 28 баллов из 100 [7, с. 88].

В связи с этим очевидной становится и актуальность данного исследования, которая заключается в необходимости разработки рекомендаций по совершенствованию методов профилактики и борьбы с коррупцией.

В определенных регионах России коррупционная система «расцвела» настолько сильно, что тарифы на взятки в них являются «общеизвестными» и даже индексируются в зависимости от инфляции. В коррумпированном государстве успешными становятся, те компании, которые имеют «высоких покровителей», а также возможность откупиться от государственных чиновников. Растет теневая экономика, увеличиваются цены на торговых предприятиях, поскольку «продавцы» закладывают в них затраты на взятки, затягиваются бюрократические процедуры получения различных документов, ниже становится уверенность у потенциальных инвесторов, уменьшаются объемы прямых иностранных инвестиций и многое-многое иное. Социально-экономические последствия проявляются, в конечном счете, в таком явлении, как: «обнищание населения и рост социальной напряженности в России». В политике последствием коррупции становится потеря государственным институтами поддержки общества — по причине недоверия граждан к коррумпированным представителям власти.

Коррупциогенные факторы, в свой черед, являются теми условиями, благодаря которым зарождается и распространяется коррупция в нашей стране.

Ниже мною представлен перечень самых распространенных и негативно влияющих, на мой взгляд, факторов роста коррупции.

Первый коррупциогенный фактор, так называемая: «широта дискреционных полномочий». В чем же он проявляется? Данный фактор основан на неопределенности или отсутствии условий сроков и оснований принятия решения. Этот фактор проявляется при ситуации, когда государственный чиновник получает определенную «недопустимую свободу полномочий» и может принимать решения в пользу своих интересов (главным образом — финансовых).

Еще одним видом данного коррупциогенного фактора является намеренный выход за пределы собственной компетенции. Этим довольно-таки часто «грешат» органы местного самоуправления или органы государственной власти.

Ограничение объема дискреционных полномочий возможно посредством применения, таких методов, как: введение, изменение, уточнение целей применения дискреционных полномочий; сокращение видов решений, которые должностные лица, вправе принять по своему усмотрению; обозначение отдельных элементов процессуальной формы применения дискреционных полномочий — сроков принятия решения, обязательная мотивировка применения полномочий; установление дополнительных запретов на принятие отдельных видов управленческих решений [5, с. 500].

Другим, немаловажным фактором, влияющим на процветание коррупции, являются так называемые: «завышенные требования к лицу, предъявляемые для реализации принадлежащего ему права». Этот фактор, в отличие от всех остальных, напрямую «содействует» развитию коррупции. Проявляется он при реализации разрешительных и регистрационных полномочий.

Искоренить, возникновение этого фактора можно: сократив количество органов (должностных лиц), участвующих в принятии управленческих решений, обеспечивающих реализацию юридических обязанностей и субъективных прав; уменьшив перечень документов, которые физические и юридические лица должны предоставить для реализации права; сократив сроки принятия управленческих решений.

Юридические коллизии «Дырки» в законах являются еще одним фактором развития коррупции, поскольку могут привести к тому, что чиновники получают возможность заполнить образовавшиеся пробелы подзаконными актами, сущность которых поможет получить какую-либо другую выгоду или обогатиться [6, с. 134].

Данный коррупциогенный фактор образуется по причине того, что законы нельзя принимать по каждому «малозначительному поводу», регулируя при этом каждый частный случай правоприменения. Получается, что в данном случае должностное положение является коррупциогенным фактором? Является, но только в случае, если деятельность должностного лица не описана со всеми деталями в законодательстве РФ. В связи с этим, российским властям необходимо выстроить и поддерживать такую систему, при которой независимо от своего положения чиновник точно будет знать «собственное место», границы

своих полномочий и полноту ответственности за совершенные коррупционные преступления.

Эффективным методом профилактики такого, чрезмерной свободы подзаконного нормотворчества, является максимально полное законодательное урегулирование, исключение отсылочных и бланкетных норм, а также установление рамок подзаконного нормотворчества. Данные меры могут оказаться действенным способом снижения коррупционной опасности, исходящей от вышеприведенного нами фактора.

Отметим, что довольно — таки часто коррупционные преступления совершаются по причине неполноты или отсутствия административных процедур. Здесь речь снова идет о таком явлении, как несовершенство законодательства. Для того чтобы искоренить этот опасный фактор, влияющий на развитие коррупции, законодательным структурам следует принимать правовые акты, которые бы предусматривали все возможные административные процедуры, обязательные для удовлетворения общественных интересов.

Всевозможные государственные тендеры также являются огромной нишей для незаконного обогащения чиновников и государственных деятелей. На сегодняшний день российская коррупция развивается во многом, именно благодаря бюджетным конкурсам. В данном случае, можно говорить о чем угодно — о застройке крупных инфраструктурных объектов, производстве товаров для государственных нужд и так далее.

Методы борьбы с коррупцией в сфере госзаказов, сводятся: к предъявлению соответствующих квалификационных требований к организации-закупщику, к членам (аукционных) комиссий, экспертам; к профессиональной подготовке, переподготовке, повышению квалификации работников закупающих органов и организаций; к антикоррупционному обучению и воспитанию государственных лиц; к принятию мер по предотвращению и урегулированию конфликта интересов в сфере закупок товаров, работ и услуг; к осуществлению контроля за доходами и расходами лиц, осуществляющих деятельность в области государственных закупок, в том числе к контролю за деятельностью чиновников.

Отметим и то, что, используя в своей деятельности, «компании-однодневки», «компании-буферы» и иные приёмы, госслужащие нередко выводят деньги за рубеж с целью того, чтобы «отмыть» их и спокойно использовать, как честно заработанные. Данная коррупция базируется на офшорах. Заграничные счета или организации помогают преступникам легализовать украденное и награбленное у налогоплательщиков и государства. Справиться с того рода проявлениями коррупции поможет постепенный отказ от безналоговых или низконалоговых режимов; обеспечение лицензирования на финансовых рынках; отказ от номинальных держателей акций; введение механизма, связанного с вытеснением оффшорных банков; заключение межгосударственных соглашений о раскрытии информации;

создание на территории России налоговых зон, похожих на оффшорные [9, с. 10].

Еще одним, весьма значимым фактором, влияющим на процветание коррупции, называется, уже вышеупомянутый нами — «конфликт интересов»

Конфликт интересов как коррупциогенный фактор — это спор, который может возникнуть, в том числе и из-за недобросовестных сделок.

Нередко, на государственной службе формируются механизмы конфликтов интересов, когда у служащих возникает личная или групповая заинтересованность в достижении определенной цели, которая влияет или может влиять на рассмотрение вопросов при исполнении ими своих должностных обязанностей.

Закон о противодействии коррупции предусматривает несколько способов урегулирования конфликта интересов на государственной службе, которые в свой черед, заключаются в изменении должностного или служебного положения, являющегося стороной конфликта интересов государственного служащего, вплоть до отстранения его от исполнения должностных (служебных) обязанностей; в отказе такого служащего от выгоды, которая явилась

причиной возникновения конфликта интересов; в отводе (самоотводе) государственного служащего в установленных законодательством случаях и пр. [2].

Таким образом, на основании вышеизложенной информации, можно сделать вывод о том, выявление и установление наиболее важных факторов распространения коррупции, должно стать одним из важнейших направлений в деятельности России.

Однако, необходимо отметить, что на первых стадиях реализации программы по борьбе с коррупцией, резко возрастут показатели, характеризующие уровень коррупции в стране. Также можно ожидать и, того, что реализация мер по борьбе с коррупцией может встретить сопротивление на разных уровнях административной иерархии. Но это вовсе не означает, что государство должно бездействовать по отношению к коррупции и ничего не предпринимать.

Если не предпринять радикальных мер, коррупция не только укоренится в нашей стране, но и с каждым годом будет наносить все больший урон государственному бюджету, негативно скажется на моральных устоях общества, на экономике России, а также на ее национальной безопасности.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // СЗ РФ. — 04.08.2014. — № 31. — ст. 4398.
2. Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» (принят ГД ФС РФ 19.12.2008) // Собрание законодательства РФ, 29.12.2008, N 52 (ч. 1), ст. 62287.
3. Бурцев Ю. А. Коррупция в России: причины возникновения и методы борьбы // Транспортное дело России. — 2017. — № 9. — С. 104.
4. Власюк Е. И. Коррупция в системе государственной службы Российской Федерации: причины возникновения и методы борьбы // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. — 2016. — № 8. — С. 87.
5. Глинкина С. П. Коррупция в России: причины, масштабы, качественные изменения. — М., 2015. — 500 с.
6. Куракин А. В. Правовые средства предупреждения и пресечения коррупции в системе государственной службы Российской Федерации (теоретико-административные аспекты): Монография. — М.: Шит-М, 2014—134 с.
7. Морозова А. В. Коррупция и методы борьбы с ней // Проблемы науки. — 2018. — № 10. — С. 88.
8. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы / пер. с англ. — 2-е изд. — М., 2015. — 58 с.
9. Шакирьянов М. М. Понятие и сущность коррупции // Закон и право. — 2017. — № 6. — С. 10.

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Технологические инновации как основа энергетической безопасности России в условиях глобализации

Латышева Наталия Александровна, кандидат философских наук, доцент;

Шведов Лев Александрович, кандидат исторических наук, доцент
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В анализируется инновационная деятельность как приоритет и фактор энергетической безопасности России. Сделан о необходимости развития сетевых форм организации и продвижения инноваций и трансфера технологий, для формирования масштабных технологических решений в энергетике.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, технологические инновации, инфраструктура инновационной деятельности, трансфер технологий.

Глобализация мирового хозяйства, стремительный рост экономик государств-лидеров развивающегося мира и международное признание опасности новых угроз и вызовов безопасности XXI века, как отмечают специалисты [3; 4; 6], способствовали росту интереса к проблеме обеспечения энергетической безопасности. Рост энергопотребления развивающихся стран не только привёл к увеличению глобального энергопотребления, но и серьёзно изменил международную торговлю энергоресурсами, она серьёзно усложнилась, значительно выросли её объёмы. Эти процессы определяют для разных стран содержание национальной энергетической безопасности — для потребителей ключевое значение имеет обеспечение национального спроса (безопасность предложения); для производителей — гарантированных экспортных поставок, поддерживающих экономическое развитие страны (безопасность спроса); для стран энергетического транзита важно максимизировать выгоды своего положения без ущерба развитию сотрудничества как с потребителями, так и производителями.

Развитие и подъём инновационной деятельности на качественно более высокий уровень, как отмечается в Энергетической стратегии России на период до 2035 года [1], является ключевым фактором в решении задач обеспечения энергетической безопасности и конкурентоспособного развития топливно-энергетического комплекса России. Наиболее важным направлением инновационной деятельности в отраслях ТЭК являются технологические инновации, под которыми понимается не только проведение НИОКР, но и приобретение лицензий, ноу-хау, инновационного оборудования и технологий.

Несмотря на наличие целого ряда институтов развития и многолетние усилия государственных органов власти, как отмечают специалисты [2; 3; 8], в стране так и не сформировалась полноценная инфраструктура

для научно-технологического развития и инновационной деятельности, обеспечивающая эффективное участие России в мировой системе научных исследований и разработок и достижение значимого конкурентного преимущества. Уровень инновационной активности предприятий промышленного производства и сферы услуг (удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации) в экономике в целом в последние годы не доходил до 10%. Причем в секторе добычи топливно-энергетических ресурсов — 6%, а в распределении электроэнергии, газа и воды — 4,5%. В 2014 году среди предприятий промышленного производства и сферы услуг он составлял 9,7% [1]. Таким образом, Россия значительно отстает по уровню инновационной активности: если удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, составляет в России в среднем 8–10%, то в Германии — более 65%, в Швеции — 50%, в Великобритании и Португалии — более 40%. Удельный вес инновационных товаров в продукции отечественной промышленности вырос с 5% в 2008 г. до максимума в 9,2% в 2013 г., после чего в 2014 г. снизился до 8,7%. Такой уровень этого показателя недопустимо мал для экономики, претендующей на мировую конкурентоспособность.

К числу вызовов и проблем на пути развития российской научно-технической и инновационной деятельности в топливно-энергетическом комплексе России, относятся: ужесточение глобальной технологической конкуренции; низкая эффективность инвестиций в НИОКР; низкая инновационная активность предприятий (только треть компаний инновационно активны, при этом свыше 70% из них предпочитают из всех видов инновационной активности закупки нового оборудования); исчерпание накопленного ранее научного задела и нарастание отставания от мирового технологического фронта; неразвитость финансово-кредитных

механизмов поддержки инновационной деятельности и развития реального сектора экономики; низкий уровень инновационной культуры (отсутствие интереса к инновациям, избегание связанных с ними рисков и затрат и т. п.); отсутствие ряда ключевых компетенций в развитии инновационной деятельности и трансфере технологий; недостаточное представительство России в крупнейших международных инновационных сетях и отсутствие скоординированной политики по развитию каналов продвижения отечественных инноваций на мировые рынки.

В случае эволюционного развития мировой энергетики значимость тех или иных перспективных технологий будет определяться соотношением цен и объемов спроса на углеводородные энергоресурсы [6]. В наиболее вероятном случае умеренных цен и низких темпов роста спроса критически важным для России становится развитие собственных компетенций в технологиях добычи и переработки углеводородов в целях снижения издержек производства, а также снижения затрат на транспортировку. В зоне риска оказывается разработка нетрадиционных запасов нефти (отдельные месторождения тяжелой нефти, баженовской свиты в зависимости от геологических условий, а также будущие проекты освоения арктического шельфа).

В случае реализации прорывного варианта («энергетическая революция») для сохранения конкурентоспособности российского ТЭК потребуются ускоренное освоение совокупности перспективных групп технологий, в том числе

ВИЭ, водородной энергетики, накопителей энергии и интеллектуальных сетей. При этом ключевые национальные проекты должны базироваться на тех технологических областях, как отмечают специалисты [5; 7], где Россия имеет значимый научно-технологический задел и опыт масштабного внедрения подобных технологических решений. Недостающие элементы для формирования масштабных технологических решений могут быть получены посредством трансфера технологий через партнерства с иностранными компаниями, введения требований по локализации или развития отечественных разработок.

Таким образом, для эффективного ответа на вызовы технологического развития и преодоления накопившихся проблем инновационной деятельности в ТЭК необходимо решение следующих задач:

во-первых, развитие сегмента национальной инновационной системы в сфере ТЭК, обеспечивающего: стимулирование спроса на отечественные инновационные разработки и снижение зависимости от импортных технологий; — реализацию полного инновационного цикла в критически важных для российской энергетики направлениях деятельности; оптимизацию расходов компаний с государственным участием на НИОКР.

во-вторых, развитие сетевых форм организации и продвижения инноваций и трансфера технологий, включая расширенную интеграцию российских сетей в международные сети.

Литература:

1. Энергетическая стратегия России на период до 2035 / Официальный сайт Минэнерго Российской Федерации // Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru>
2. Бирюкова, О. Ю., Охотников, И. В. Социально-экономическое прогнозирование: учебное пособие. — М.: Макс Пресс, 2017. — 104 с.
3. Охотников, И. В. Макроэкономический подход к феномену национальной конкурентоспособности // Конкурентоспособность национальной экономики: институциональные основы и факторы. — М.: Макс Пресс, 2007. С. 41–55.
4. Охотников, И. В., Грибов, Е. Е. Энергетическая безопасность как национальный приоритет и основа конкурентоспособности отечественного производства [Текст] // Экономическая наука и практика: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2019 г.). — Краснодар: Новация, 2019. — С. 15–17. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/323/14839/>
5. Охотников, И. В. Зелёная экономика как основа эффективного эколого-экономического взаимодействия в современном мире // Экономика. — 2016. — № 1.
6. Плакиткин Ю. А. Экономика и глобальная энергетика: прогноз цен на главный энергоноситель // Энергетическая политика. — 2017. — № 5.
7. Селищев В. Г. На пути к энергоэффективности российской экономики / В. Г. Селищев // Экономика природопользования. — М.: ВНИТИ, 2018. — № 4.
8. Степанян Т. М., Панько Ю. В. Компоненты инновационного потенциала экономической системы и их значение в контексте национальной безопасности // Интеграционные процессы современного развития социально-экономических систем. — Саратов: ИИРПК, 2018. — 220 с.

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Устойчивость и надежность производственных цепочек как основа экономической безопасности авиационно-промышленного комплекса России

Охотников Илья Викторович, кандидат экономических наук, доцент;

Сибирко Иван Владимирович, кандидат экономических наук, доцент
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье проанализированы сущность, системообразующие факторы и условия обеспечения экономической безопасности авиационно-промышленного комплекса России. Сделан вывод о необходимости обеспечения независимости, надежности и устойчивости научно-производственных цепочек как решающем условии обеспечения экономической безопасности авиационно-промышленного комплекса России.

Ключевые слова: экономической безопасности авиапрома, управление цепями поставок, устойчивость и надежность производственных цепочек, независимость научно-производственных цепочек.

В условиях современной экономики использование концепции управления цепями поставок, как отмечают специалисты, является одним из базовых источников устойчивого конкурентного преимущества компаний, обеспечивающего независимость и безопасность бизнеса [3; 5; 6]. Экономическая безопасность авиационно-промышленного комплекса имеет достаточно сложную внутреннюю структуру. Она органически включена в систему национальной безопасности вместе с такими её слагаемыми, как обеспечение обороноспособности страны, развитие её научно-технического потенциала, экологической и социальной безопасности [1; 4; 7]. Здесь все взаимосвязано и одно направление дополняет другое: не может быть военной безопасности при слабой и неэффективной авиационной промышленности, как не может быть ни военной безопасности, ни эффективной промышленности без научно-технического развития и социальной безопасности.

Анализ реальных процессов и осмысление богатейшего отечественного и зарубежного опыта решения этой проблемы позволяет вычленил три ее важнейших элемента:

Во-первых, экономическую независимость научно-производственных цепочек авиационно-промышленного комплекса, которая в условиях современного мирового хозяйства отнюдь не носит абсолютного характера. Международное разделение труда делает промышленность взаимозависимой друг от друга. В этих условиях экономическая независимость означает возможность контроля над стратегическими ресурсами, ключевыми бизнес-процессами в цепях поставок. Достижение такого уровня производства, эффективности и качества продукции, который обеспечивает ее конкурентоспособность и позволяет на равных участвовать в мировой торговле, кооперационных связях и обмене научно-техническими достижениями. Россия одна из немногих стран, которые присутствуют

во всех производственных переделах военного и гражданского сегментов авиационной промышленности, что позволяет самостоятельно разрабатывать и производить воздушные суда различного назначения.

Во-вторых, надежность и устойчивость научно-производственных цепочек, их стабильность, предполагающие защиту собственности во всех ее формах, способность научно-производственных цепочек восстанавливаться и сохранять свои заданные функции, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание факторов, способных дестабилизировать ситуацию;

В-третьих, способность к саморазвитию и прогрессу, что особенно важно в современном динамично развивающемся мире. Создание благоприятных условий для инвестиций и инноваций, постоянная модернизация производства, повышение профессионального образовательного работников становятся необходимыми и обязательными условиями устойчивости и безопасности как авиационно-промышленного комплекса, так и экономики страны.

Устойчивость и безопасность производственных цепочек стали одним из важнейших параметров функционирования современного авиапрома, наряду с предоставляемым уровнем сервиса и затратами. Что нашло свое отражение в формировании стандартов управления безопасностью цепей поставок [2]. При этом данные характеристики достаточно тесно взаимосвязаны между собой, и как отмечают некоторые авторы, если снижение затрат и увеличение продаж может быть достигнуто за счет локальной оптимизации, то именно устойчивость выступает в качестве критерия эффективности всей цепочки поставок. Другими словами, повышение устойчивости и безопасности производственных цепочек, снижение их уязвимости может стать одной из приоритетных целей управления цепями поставок.

За последние годы многие компании сделали ставку на применение современных технологий для повышения эффективности цепей поставок. В частности, они были направлены на улучшение следующих показателей:

- повышение общей выручки компании за счет расширения ассортимента продуктовой линейки, развития новых каналов продаж и пр.;
- снижение издержек, которое могло быть достигнуто путем сокращения числа поставщиков компании, развития принципов электронной коммерции, размещения производств в странах Юго-Восточной Азии, аутсорсинга логистических процессов, внедрения интегрированных систем планирования и управления запасами;
- снижение размера активов компании, в основном, за счет аутсорсинга логистических процессов и информационных систем.

В итоге подобные инициативы, как отмечает в своих исследованиях профессор НИУ-ВШЭ В. И. Сергеев, привели к усложнению цепей поставок — в продвижении потоков было задействовано большее число контрагентов, а элементы логистических систем стали более географически разобщенными, что, в свою очередь, приводило к подверженности цепей поставок влиянию все большего числа рисков и возмущениям различной природы [6].

Одновременно серьезные изменения происходили во внешней среде компаний, которая становилась все более непредсказуемой, турбулентной и формирующей все большие требования к вопросам управления цепями поставок:

во-первых, за последние десятилетия значительно выросло число природных катаклизмов (засухи, наводнения, ураганы, землетрясения, цунами и пр.), при этом, они стали более разрушительными и приводили к очень серьезным потерям для экономики не одной страны. Но также выросло число происшествий, причиной которых становился

человек, а именно террористические атаки, забастовки и пр.;

во-вторых, существует большое число причин, определяющих возросшую сложность глобальных цепей поставок (часть из них была отмечена выше), но также можно добавить увеличившуюся зависимость от возможностей поставщиков, применение новых технологий (например, Internet, RFID), нормативно-правовые аспекты ведения деятельности (в частности, вопросы таможенного оформления грузов), сокращение жизненного цикла товара из-за постоянно растущих требований конечных потребителей;

в-третьих, можно отметить стремление улучшить финансовые показатели функционирования цепи поставок, которое выразилось в построении бережливых (lean) цепей поставок. Но одновременно с повышением эффективности процессов, возрастает и подверженность компании воздействию рисков и возмущений различной природы, так как в системе снижается уровень буферов, которые бы повышали ее устойчивость в случае колебаний условий внешней и внутренней среды.

Помимо этого, можно говорить о значительном увеличении доли аутсорсинга 3PL-провайдеров. При этом внешнего контрагента можно рассматривать как часть операционной системы фокусной компании и говорить о совместном поддержании стратегии цепи поставок. Но при передаче логистических функций на аутсорсинг, компания рискует потерять контроль над цепочкой поставок, что может привести к снижению ее гибкости и скорости отклика на изменения внешней среды.

Таким образом, экономическая безопасность авиационно-промышленного комплекса России — это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость научно-производственных цепочек в авиационной промышленности, их надежность и устойчивость, способность к постоянному стабильному самосовершенствованию, обновлению и воспроизводству.

Литература:

1. Стратегия развития авиационной промышленности Российской Федерации на период до 2030 года (Проект) / Официальный сайт Минпромторга России. Режим доступа: <http://www.minpromtorg.gov.ru/>
2. ГОСТ Р 53663—2009 (ИСО 28000:2005) Система менеджмента безопасности цепи поставок. Требования // СПС Право.ru <http://docs.pravo.ru/>
3. Аксенов, В. Ю., Некрасов, А. Г. Менеджмент безопасности цепей поставок: жизненный цикл и устойчивость // Логистика и безопасность России / Под ред. Т. М. Степанян. — М.: МАКС Пресс, 2016.
4. Коробко, М. О. Разработка методического инструментария оценки и управления репутационным риском предприятий авиаперевозчиков коммерческой гражданской авиации России: дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05 / Коробко Мария Олеговна. — М.: МАИ, 2015.
5. Некрасов, А. Г. Основы менеджмента безопасности цепей поставок / А. Г. Некрасов. — М.: МАДИ, 2011.
6. Сергеев В. И., Дорофеева Е. А. Терминологические аспекты понятия «устойчивости» цепей поставок в фокусе логистической интеграции // Логистика и управление цепями поставок. — 2010. — № 3. — С. 14.
7. Силуанов, А. А. Тенденции развития мирового рынка авиализинга: дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.14 / Силуанов Алексей Антонович. — М, 2017.

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Особенности закрытых паевых инвестиционных фондов и роль специализированного депозитария в совершенствовании процесса их функционирования

Касьянова Марина Александровна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Статья посвящена особенностям и преимуществам деятельности закрытых паевых инвестиционных фондов и роли специализированного депозитария в процессе оптимизации их деятельности.

Ключевые слова: закрытый паевой инвестиционный фонд, специализированный депозитарий, стоимость чистых активов.

В последнее время возрастает популярность инвестирования в закрытые паевые инвестиционные фонды. Во многом это связано с тем, что при приобретении паев инвестиционного фонда инвестор освобождается от необходимости изучения особенностей функционирования фондового рынка, контролирования колебания курсов валют и заключения различных сделок для увеличения капитала.

Целью работы является рассмотрение специфики деятельности закрытых паевых инвестиционных фондов и роли специализированного депозитария в их функционировании.

Для достижения указанной цели были поставлены следующие **задачи**:

- дать определение понятию «паевой инвестиционный фонд», рассмотреть типы таких фондов;
- изучить особенности деятельности паевых инвестиционных фондов закрытого типа;
- проанализировать преимущества инвестирования в закрытые паевые инвестиционные фонды;
- раскрыть понятие «специализированный депозитарий» и его роль в деятельности закрытых паевых инвестиционных фондов;
- рассмотреть понятие «стоимость чистых активов» и порядок их расчета;
- выявить перспективные направления деятельности специализированного депозитария в части взаимодействия с управляющими компаниями закрытых паевых инвестиционных фондов;
- предложить пути совершенствования расчета стоимости чистых активов паевых инвестиционных фондов.

Паевой инвестиционный фонд представляет собой обособленный имущественный комплекс, объединяющий имущество, переданное в доверительное управление управляющей компании и имущество, полученного в процессе такого управления. [1] Доля в праве собственности на такое имущество удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой

управляющей компанией. В зависимости от возможности пайщиков требовать погашения своих паев, паевые фонды подразделяются на следующие типы [1]:

1. Открытые паевые инвестиционные фонды. Владельцы паев указанных фондов в праве требовать погашения принадлежащим им паев в любой рабочий день.

2. Интервальные паевые инвестиционные фонды. Пайщики таких фондов имеют право требовать погашения принадлежащим им паев в течение определенного периода времени.

3. Закрытые паевые инвестиционные фонды. Владельцы паев указанных фондов не в праве требовать погашения принадлежащим им паев до прекращения функционирования соответствующих фондов, за исключением случаев установленных законодательством.

Рассмотрим более подробно последний из перечисленных выше видов фондов.

Поскольку первичное размещение паев закрытыми паевыми инвестиционными фондами происходит путем открытой продажи, их можно сравнить с акционерными обществами, которые функционируют по такому же принципу. Однако необходимо отметить, что закрытые паевые инвестиционные фонды, как правило, создаются с целью реализации определенного проекта. Зачастую пайщики таких фондов могут получить свой доход и вложенный капитал только после реализации указанного проекта. [4] Отсюда можно сделать вывод о том, что закрытые паевые инвестиционные фонды — это участники прямых инвестиций в различные проекты, что обуславливает их значимость для повышения конкурентоспособности отраслей экономики. Кроме того, закрытые паевые инвестиционные фонды являются одним из наиболее надежных финансовых вложений, которые обеспечивают среднесрочные инвестиции, позволяя инвесторам снижать риски инвестирования за счет диверсификации вложений в различные проекты. Низкие риски инвестирования в закрытые паевые инвестиционные

фонды, в некоторых случаях равные облигационным, связаны с тем, что большинство закрытых паевых инвестиционных фондов являются фондами недвижимости. Паи таких фондов обеспечены имуществом, имеющим определенную стоимость. Именно этим закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости привлекают пайщиков — как физических, так и юридических лиц. Пайщики приобретают значительные пакеты паев, а ЗПИФы, в свою очередь, значительные пакеты ценных бумаг, недвижимости и других активов, не испытывая риск того, что вкладчики внезапно инициируют отток своих капиталовложений. Однако вложения в закрытые паевые фонды недвижимости, характеризующиеся низкими рисками, могут приносить и достаточно низкий доход. Более высокую доходность, в свою очередь, могут обеспечить закрытые паевые инвестиционные фонды особо рискованных (венчурных) инвестиций. Однако вложения в такие фонды несет в себе и более высокие риски.

Отличительными особенностями закрытых паевых инвестиционных фондов являются:

- наличие особого органа управления — общего собрания владельцев инвестиционных паев (инвестиционный комитет). Пайщики инвестиционных

фондов для квалифицированных инвесторов дают вправе принимать участие в формировании инвестиционных решений путем образования инвестиционного комитета;

- возможность получения дохода владельцем инвестиционного пая от доверительного управления имуществом, составляющим ЗПИФ;
- возможность оплаты инвестиционных паев неденежными средствами;
- особый порядок раскрытия информации о деятельности фонда (информация о стоимости чистых активов, составе и структуре активов и обязательств, доходности и иных условиях его деятельности в обязательном порядке публикуется в открытых источниках, если закрытый паевой инвестиционный фонд не является фондом для квалифицированных инвесторов);
- особый порядок составления и предоставления отчетности.

Вложение своих сбережений в закрытые паевые инвестиционные фонды дает ряд преимуществ собственникам недвижимости, владельцам и инициаторам проектов и решает следующие задачи (рисунок 1):

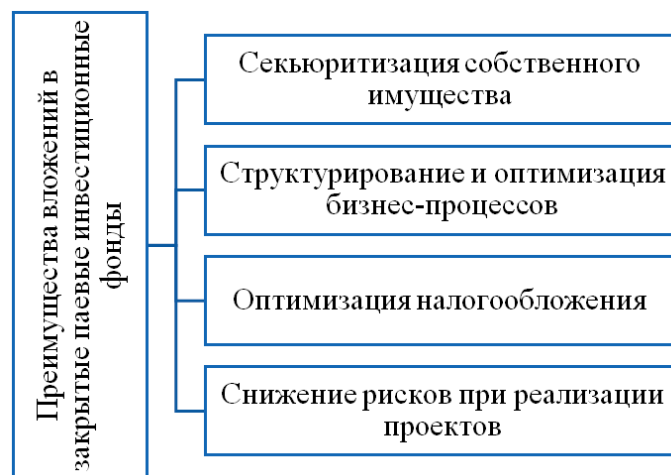


Рис. 1. Преимущества инвестирования в закрытые паевые инвестиционные фонды [3, с. 17]

Инвестирование средств в закрытые паевые инвестиционные фонды позволяет структурировать процесс ведения бизнеса, образовать единый центр принятия и исполнения решений (инвестиционный комитет), повысить контроль (как внутренний, так и внешний) и поднять его эффективность, упорядочить потоки денежных средств, снизить операционные издержки и, в конечном итоге, увеличить прибыль. Кроме того, это способствует защите имущества от недружественных захватов и обращения взыскания на него со стороны кредиторов, потому как раздел или выдел имущества, внесенного в состав паевого инвестиционного фонда, не допускается. Паи закрытых паевых инвестиционных фондов, предназначенные лиц, имеющих статус квалифицированных инвесторов, могут перейти только к квалифицированным

инвесторам, что делает захват или обращение взыскания на имущество, подтверждаемое такими паями, еще более затруднительным. Еще одним преимуществом вложения в закрытые паевые инвестиционные фонды является снижение налоговой нагрузки на бизнес, что гарантировано Налоговым кодексом и закреплено правоприменительной практикой. Более того, закрытые паевые инвестиционные фонды являются эффективным инструментом снижения рисков при реализации различных проектов, особенно строительных и венчурных, в том числе за счет:

- обособленности проекта от остального бизнеса, как на организационном, так и финансовом уровне;
- коллективных инвестиций, которые основаны на распределении между участниками проекта;

- диверсификации с возможностями использования активов нескольких фондов для реализации отдельных проектов;
- возможность создания кредитных фондов для проведения операций, аналогичных банковским, без нешения дополнительных расходов, связанных получением лицензии;
- возможность создания хедж-фондов, имеющих максимально широкую инвестиционную декларацию и структуру активов.

Контроль над соответствием деятельности управляющих компаний при управлении закрытыми паевыми инвестиционными фондами нормам законодательства осуществляет специализированный депозитарий. Специализированный депозитарий — профессиональный участник рынка ценных бумаг, который осуществляет депозитарную деятельность среди инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, оказывает услуги участникам рынка коллективных инвестиций: негосударственным пенсионным фондам, управляющим компаниям инвестиционных фондов, саморегулируемым организациям, страховым компаниям, и иным институциональным инвесторам. [2]

Основная задача специализированного депозитария — повышение надежности фондового рынка с помощью контроля за состоянием активов, соответствием их структуры и состава требованиям, определяемым правилами доверительного управления соответствующих фондов, и законностью проведения операций с ними. Контроль, осуществляемый специализированным депозитарием, призван уберечь коллективных инвесторов от потерь в результате неэффективной инвестиционной стратегии или возможных неправомерных действий его клиентов — управляющих компаний фондов [4, стр.37].

Специализированный депозитарий обязан поддерживать систему учета в актуальном состоянии, обеспечивать возможность ее восстановления, а также обеспечивать защиту информации.

Принципами работы специализированного депозитария в современных условиях должны стать высокая технологичность и рациональность построения бизнес-процессов. Выполнение указанных принципов должно обусловить высокую эффективность и результативность работы при минимальных издержках. Необходимым условием достижения названных принципов является автоматизация всех бизнес-процессов, в том числе и взаимодействия с клиентами. Специализированный депозитарий обязан поддерживать систему учета в актуальном состоянии, обеспечивать возможность ее восстановления, а также обеспечивать защиту информации.

Учет и контроль в отношении имущества, составляющего закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФы), осуществляется на основе расчёта стоимости чистых активов. Стоимость чистых активов рассчитывается как стоимость всех активов паевого инвестиционного фонда за вычетом

всех обязательств, подлежащих исполнению за счет указанных активов, на момент определения стоимости чистых активов. [3, стр. 17]

С целью совершенствования расчета стоимости чистых активов, в которые инвестированы средства закрытых паевых инвестиционных фондов, Центральный Банк определил, что в качестве цены активов и обязательств будет использоваться справедливая стоимость ценных бумаг, займов, депозитов, недвижимости и т. д. К примеру, справедливая стоимость ценных бумаг определяется через несколько влияющих на цену факторов: количество и объем сделок на бирже. С помощью данных показателей определяется активность рынка по инструменту инвестирования. Справедливая стоимость ценных бумаг включает в себя цену долговой бумаги и сумму процентного (купонного) дохода, причитающегося к получению по условиям выпуска долговых ценных бумаг с учетом режима торгов биржи.

Однако, в действительности не всегда порядок расчёта стоимости чистых активов фонда, установленный Центральным банком, отражает справедливую стоимость тех или иных активов. К примеру, это касается расчёта справедливой стоимости займов, выданных за счёт имущества фонда. Так, согласно рекомендациям Центрального банка, такие займы начинают частично обесцениваться по истечении определённого количества календарных дней с даты, в которую должен был поступить платёж по займу. Подобным образом рассчитывается и справедливая стоимость займов, заёмщик по которым признан банкротом. Однако в таком случае, можно с точностью утверждать о том, что займ не будет возвращен и его оценка как актива должна быть равна нулю.

Кроме того, управляющим компаниям, для своевременного и правильного ведения учета по фондам также необходим большой массив справочной информации по финансовым активам. Такую информацию управляющим компаниям могут предоставлять специализированные депозитарии. Безусловно, затраты на учетные технологии, объем нагрузки на операционные подразделения фондов и сложности процесса перехода на новые стандарты являются огромными. Однако крупная инфраструктурная организация может оказывать своим клиентам объем услуг, позволяющий упростить данную процедуру и выступить обобщенным источником информации, путем предоставления информации о рейтингах, котировках, объемах торгов и иных данных по активам, в том числе купонное расписание, оферты и т. д. Такая информация должна предоставляться в обработанном, формализованном и структурированном виде для дальнейшей интеграции в учетную систему закрытых паевых инвестиционных фондов [5].

Вывод. Таким образом, в статье была рассмотрена специфика деятельности закрытых паевых инвестиционных фондов и роль специализированного депозитария в их функционировании. На основе изложенного выше можно сделать следующие рекомендации.

1. Перспективным направлением деятельности специализированного депозитария в части оптимизации деятельности закрытых паевых инвестиционных фондов может являться предоставление управляющим компаниям, осуществляющим доверительное управление, дополнительной информации. К такой информации относится информация о рейтингах, котировках, объемах торгов и иных данных по активам. Этого можно достичь путем формирования в специализированных депозитариях подразделений,

занимающихся анализом рынка и консультациями клиентов по возможности финансирования средств в активы в соответствии с соблюдением норм и законов, а также дополнительных ограничений фондов.

2. Необходимо усовершенствовать расчет стоимости чистых активов, на основе которого основан учет и контроль над деятельностью закрытых паевых инвестиционных фондов, посредством актуализации расчета справедливой стоимости активов и обязательств фонда.

Литература:

1. Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» от 29.11.2001 N 156-ФЗ/ Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34237/ (Дата обращения: 10.11.2018).
2. Положение о деятельности специализированных депозитариев от 10.06.2015 № 474-П/ Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_181172/ (Дата обращения: 20.11.2018).
3. Указание Банка России от 25.08.2015 № 3758-У «Об определении стоимости чистых активов инвестиционных фондов» / Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_185261/ (Дата обращения: 25.11.2018).
3. Журнал Депозитариум [Электронный ресурс]. — 2013. — № 11/12 (129/130). — Режим доступа: www.nsd.ru/ru/press/dep/129-130 (Дата обращения: 25.12.2018).
4. Журнал «Рынок Ценных Бумаг» [Электронный ресурс]. — 2017. — № 3 (470). — Режим доступа: <http://www.rcb.ru/rcb/2017-03/325038/-03/325038> (Дата обращения: 10.01.2018).
5. Департамент рынка ценных бумаг и товарного рынка [Электронный ресурс] // Учетная система рынка ценных бумаг в России. Депозитарии. — Режим доступа: www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_dep_3016.pdf. (Дата обращения: 15.01.2018).
6. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.rcb.ru/> (Дата обращения: 15.01.2018).

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Анализ программы IATA «Проверка эксплуатационной безопасности» IOSA

Беляева Виктория Игоревна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации

Воздушный транспорт на сегодняшнее время является самым необходимым, высоко востребованным, широко используемым и наиболее быстрым видом транспорта. Эта отрасль стремительно, динамично развивается и совершенствуется с каждым годом. Начнем с того, что такое IATA?

International Air Transport Association (IATA) — это международная ассоциация воздушного транспорта, которая является неправительственной организацией авиакомпаний и авиаперевозчиков. Основана в апреле 1945 г. в г. Гавана. IATA устанавливает правила, требования и процедуры к авиаперевозкам и авиакомпаниям, которые направлены на повышение безопасности, экономичности воздушных перевозок и повышение уровня оказываемых услуг пассажирам. В состав IATA входит более 250 авиакомпаний.

К основным направлениям IATA можно отнести деятельность в области:

- безопасности;
- окружающей среде;
- вопросов инфраструктуры;
- топливной политики;
- стратегического партнерства;
- налогообложения.

Можно выделить основные цели деятельности IATA такие как:

- содействие безопасному, регулярному и экономичному воздушному транспорту на благо людей всего мира;
- поощрение коммерческой деятельности на воздушном транспорте и исследование связанных с этим проблем;
- обеспечение средств для сотрудничества среди предпринимателей в сфере воздушного транспорта, прямо или косвенно вовлеченных в обслуживание международного воздушного транспорта;
- сотрудничество с ICAO и другими международными организациями.

Ассоциация контролирует и регулирует большое количество вопросов в авиации. Можно выделить один приоритетный вопрос — обеспечение безопасности полетов. Данный аспект регулируется таким инструментом, как Operational Safety Audit (IOSA) — эксплуатационный аудит. Процедура эксплуатационного аудита действует во многих странах и со стороны государства признана

обязательным требованием для перевозчиков и выявления уровня безопасности полетов.

IOSA является программой IATA «Проверка эксплуатационной безопасности», которая признана на международном уровне и применима на практике системой проверки систем эксплуатации и управления эксплуатантов воздушного транспорта с 2003 года. Для того, чтобы стать членом IATA необходимо в обязательном порядке проходить IOSA.

Прохождение на соответствие программы IOSA помогает авиапредприятиям выявить проблемы, проверить работу структуры и техники и состояние парка воздушных судов, а также обнаружить существенные изменения деятельности предприятия, систематизировать и наладить работу для эффективного и безопасного функционирования.

Рассмотрим какие можно выделить существенные преимущества IOSA:

- результаты каждого аудита эксплуатационной безопасности доступны всем операторам IOSA;
- только один аудит для каждой компании члена IATA проводится раз в два года;
- сокращение ресурсов и расходов на проведение внешних аудитов;
- общие стандарты безопасности;
- стандартизированная процедура аудита;
- первый признанный международным сообществом аудит эксплуатационной безопасности;
- программа аудита постоянно актуализируется под контролем IATA;
- операторы — члены IATA значительно сократили расходы на страхование.

Данная Программа IOSA показывает стремление к единой системе стандартизации авиационных правил в части деятельности эксплуатантов. На сегодняшний момент Программа не является обязательной для эксплуатантов.

Рассмотрим какие документы содержит IOSA:

1. Руководство по стандартам IOSA Standards Manual (ISM) => Что проверяется. Цель ISM — Руководство по стандартам IOSA разработано в целях обеспечения оперативными стандартами, рекомендуемыми практиками и, связанными с ними инструктивными материалами, а также поддержкой другой информации необходимой для Оператора, чтобы успешно подготовиться к аудиту.

2. Руководство по программе IOSA Program Manual (IPM) => Как осуществляется аудит (IATA, аудиторские организации и проверяемая компания — полномочия, обязанности, права, ответственность). *Применимость IPM* — руководство по программе IOSA содержит стандарты, которые регулируют все аспекты программы IOSA, с целью достигнуть стандартизированного и последовательного аудита. Стандарты в этом руководстве, применимы в первую очередь к:

— Аккредитованным аудиторским организациям (AOs), которые будут проводить аудит по программе IOSA;

— Операторам, которые будут проверены по программе IOSA;

— Аккредитованным учебным организациям (ETOs), которые будут предоставлять обучение аудиторам по программе IOSA;

— Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA), которая является проводником программы IOSA.

3. Справочник по аудиту IOSA Audit Handbook (IAH) => Как осуществляется аудит и как подготавливаются отчеты (Аудитору). Справочник по аудиту IOSA (IAH). Справочник по аудиту IOSA служит в первую очередь инструктивным материалом и источником процедур для аудиторов, для достижения надлежащего уровня проведения аудита и применения стандартов по программе IOSA. Справочник по аудиту IOSA постоянно актуализируется, он отражает последнюю информацию, касающуюся всех оперативных изменений, включая методы проведения аудита и изменения программы, иных документов IOSA.

• Примечание: Справочник по аудиту IOSA — Авиакомпаний (IAH — Airlines) для операторов, регламентирует требования к проведению внутреннего аудита по программе IOSA.

4. Руководство IATA Reference Manual for Audit Programs (IRM) => Список сокращений и определений. Объясняет сокращения и термины, которые связаны со стандартами и рекомендуемыми практиками, содержащиеся в:

— Руководстве стандартов IOSA (ISM);

— Руководстве по программе IOSA (IPM);

— Справочнике по аудиту IOSA (IAH).

Примечание: Указанное руководство IATA также используется в качестве справочника по проведению аудита эксплуатационной безопасности наземного обслуживания (ISAGO).

5. Руководство Q5AIMS => Как пользоваться аудиторским программным обеспечением для аудиторских организаций.

При возникновении противоречивой информации — руководства в рамках системы документации IOSA не рассматриваются одновременно, что может создать риск получения такой информации в разных руководствах. В случае противоречивой информации в разных руководствах IOSA, информация, содержащаяся в руководстве с более поздней датой последней редакции, будет считаться актуальной.

6. Источники для IOSA стандартов и рекомендуемых практик (ISARPs). Требования к обеспечению и управлению безопасностью полетов, авиационной безопасностью, опубликованные в приложениях к Чикагской конвенции и документах ICAO, являются первичным источником спецификаций в IOSA стандартах и рекомендациях.

Требования к обеспечению и управлению безопасностью полетов и авиационной безопасностью в приложениях к Чикагской конвенции и документах ICAO используются в качестве основы для IOSA требований и рекомендаций, которые применяются прямо или косвенно к Эксплуатанту.

Контроль деятельности авиации носит обязательный характер, который обеспечивается руководствами и документацией (Manuals System). Отражает такие функции как:

— состояние системы государственного регулирования;

— сбор информации, ее регистрацию, учет и контроль;

— анализ полученных данных об объектах регулирования;

— применение единой системы критериев оценки;

— корректное пояснение;

— полное предоставление объекта регулирования;

— контроль соответствия заявленным требованиям;

— контроль причин, способствующих несоответствиям.

Литература:

1. Электронный ресурс: [<https://www.iata.org/whatwedo/safety/audit/isago/Pages/index.aspx>];
2. Электронный ресурс: [http://ktb.su/?page_id=53].

Использование упрощённой системы налогообложения малыми предприятиями

Игнатова Ирина Олеговна, студент

Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России

В статье раскрыта роль налогообложения для субъектов малого бизнеса, которые являются важнейшим звеном рыночной экономики, способствующим гармоничному развитию государства. Изложены сущность и значение упрощённой системы налогообложения, рассмотрено её нормативное регулирование, а также описаны условия перехода на УСН и порядок прекращения её применения.

Ключевые слова: упрощённая система налогообложения, субъекты малого предпринимательства, специальный налоговый режим, налоговое бремя, нормативное регулирование УСН.

The usage of the simplified taxation system by small businesses

In this article we explore the role of taxation for small businesses that are an essential element of the market economy contributing to harmonious development of the state. The article presents the essence and significance of the simplified taxation system, examines its regulatory framework as well as defines the terms of the transition to the STS and the procedure for eliminating its application.

Keywords: simplified taxation system, small businesses, special tax regime, tax burden, regulatory framework for the STS.

Проблема налогообложения субъектов малого бизнеса является насущной во многих странах мира, в том числе и в России. В нашей стране малые предприятия выступают ключевым звеном и индикатором развития экономики. Они зачастую сталкиваются с определёнными трудностями ведения хозяйственной деятельности, что обусловлено условиями жёсткой конкуренции на современном рынке. Для того чтобы эффективно функционировать, субъекты малого бизнеса нуждаются в поддержке со стороны государства, особенно это касается снижения налогового бремени.

Каждая организация, желая обеспечить свою конкурентоспособность, ищет пути легального снижения налоговых выплат, иными словами, стремится к оптимизации налогообложения. Сущность данного процесса заключается в уменьшении налоговой нагрузки предприятия посредством использования различных методов, в том числе упрощённой системы налогообложения (УСН).

Актуальность данной темы подтверждается тем, что субъекты малого бизнеса придают экономике необходимую гибкость, способствуют созданию новых рабочих мест, обладают значительным антимонопольным потенциалом, мобилизуют финансовые средства населения и содействуют освоению перспективных производств.

В настоящее время государство предоставляет возможность применения различных легальных способов, позволяющих снижать размер налоговых платежей. Предприятию необходимо только выбрать и адаптировать наиболее приемлемые для него варианты, предложенные государством.

В Российской Федерации существуют следующие режимы налогообложения:

— *общий режим налогообложения* — характеризуется тем, что налогоплательщики уплачивают все

налоги и сборы, которые установлены налоговым законодательством,

— *специальные налоговые режимы* — подразумевают законные способы оптимизации налогообложения.

Среди разновидностей специальных налоговых режимов выделяют упрощённую систему налогообложения.

Упрощённая система налогообложения — это налоговый режим, который предусматривает уменьшение налоговой нагрузки на субъекты малого предпринимательства, а также упрощение ведения их бухгалтерского учёта.

Налоговый период при упрощённой системе налогообложения — календарный год. УСН не подразумевает льгот для налогоплательщиков.

Суть упрощённой системы налогообложения состоит в следующем: организации вместо традиционных налогов таких, как налог на имущество, налог на добавленную стоимость (НДС), налог на прибыль, налог с продаж, уплачивают установленный единый налог. Если речь идёт об индивидуальных предпринимателях, то они освобождаются ещё и от уплаты налога на доходы физических лиц (НДФЛ), который исчисляется по результатам хозяйственной деятельности за соответствующий налоговый период. Суммы единого налога УСН, которые уплатил налогоплательщик, перечисляются в бюджеты субъектов Российской Федерации в размере 100%.

Упрощённая система налогообложения даёт возможность налогоплательщику самому выбирать объект налогообложения. Существует несколько вариантов:

— *объектом налогообложения выступают доходы* — в этом случае ставка налога составляет 6%. Если у предпринимателя нет наёмных сотрудников, он имеет право сократить сумму единого налога УСН на величину страховых взносов, которые он уплатил за себя,

— объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на сумму расходов — при данном условии ставка налога равна 15%. По окончании налогового периода налогоплательщик должен рассчитать размер минимального налога — 1% от выручки. В том случае, когда величина налога, который рассчитан по принципу «доходы минус расходы» меньше размера минимального налога, в бюджет следует перечислять последнюю из указанных сумм. В следующие налоговые периоды налогоплательщик вправе включить величину разницы между налогом, рассчитанным в общем порядке, и минимальным налогом в расходы по УСН.

Налогоплательщик имеет право изменить объект налогообложения со следующего календарного года.

Рассмотрим положительные и отрицательные стороны упрощённой системы налогообложения.

Среди преимуществ УСН можно назвать следующие:

- есть возможность самостоятельного выбора объекта налогообложения,
- операции не облагаются НДС, следовательно, не нужно оформлять счета-фактуры,
- упрощено ведение налогового учёта,
- сокращена налоговая нагрузка на налогоплательщика,
- предоставление налоговой декларации один раз в год,
- не требуется ведение журналов регистрации счетов-фактур.

Как правило, использование УСН позволяет увеличить размер чистой прибыли предприятия на 10–50%.

Если говорить о недостатках, то они заключаются в том, что:

- запрещено заниматься некоторыми видами деятельности (например, страховой деятельностью, банковской деятельностью),
- в случае получения убытков приходится уплачивать минимальный налог,
- отсутствие права открывать представительства (филиалы),
- есть возможность утраты права на использование УСН.

Следует отметить, что предприятия, применяющие УСН, по закону не освобождаются от уплаты государственных пошлин, лицензионных сборов, таможенных платежей, равно как и от перечисления в бюджет арендной платы за имущество и землю, которые принадлежат государству.

Субъекты малого бизнеса, которые используют УСН, должны осуществлять кассовые операции и предоставлять статистическую отчётность в соответствии с установленными правилами. Указанные предприятия должны выполнять обязанности налоговых агентов, которые определены Налоговым кодексом Российской Федерации.

Упрощённая система налогообложения появилась в 1995 г., когда был принят Федеральный закон «Об упрощённой системе налогообложения, учёта и отчётности для субъектов малого предпринимательства» от 29.12.1995 г. № 222-ФЗ, вступивший в силу 1 января

1996 г. Данный закон устанавливал определённые требования к предприятиям, которые могли перейти на новый налоговый режим, а также условия возвращения на общую систему налогообложения (ОСН). УСН ввела единый налог вместо уплаты целого ряда налогов и сборов, которые были определены законодательством РФ. Единый налог рассчитывается по итогам хозяйственной деятельности предприятия за отчётный год. Был упрощён порядок ведения бухгалтерского учёта и подачи отчётности [2].

Однако на практике существующая нормативная база не давала возможность раскрыть потенциал УСН и расширить масштабы её применения. В связи с этим 1 января 2003 г. вступила в действие новая глава Налогового кодекса РФ «Упрощённая система налогообложения», которая заменила Федеральный закон № 222-ФЗ.

В статье 18 Налогового кодекса РФ сказано следующее: «Специальные налоговые режимы могут предусматривать особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов ...» [1]. Налоговые режимы сами по себе не являются налогами или сборами. Они выступают как целостные системы законодательных норм, которые определяют особенности и порядок налогообложения конкретных субъектов.

В главе 26.2 Налогового кодекса РФ установлен перечень субъектов, которые не могут использовать УСН. К ним относятся:

- негосударственные пенсионные фонды,
- индивидуальные предприниматели, занятые в сфере игорного бизнеса,
- нотариусы, которые занимаются частной практикой,
- компании, у которых есть представительства или филиалы,
- ломбарды,
- предприятия, которые участвуют в соглашениях о разделе продукции и др. [1]

Переход на УСН налогоплательщик осуществляет добровольно посредством подачи в Федеральную налоговую службу письменного уведомления о своём намерении сменить систему налогообложения и учёта. В том случае, если субъект соответствует всем заявленным требованиям, он может перейти на УСН с 1 января.

В ходе изменения экономической ситуации в России глава 26.2 Налогового кодекса РФ существенно изменила своё содержание, и процесс реформирования продолжается.

Говоря о системных направлениях совершенствования правовых норм, касающихся УСН, следует отметить, что необходимо постоянно пересматривать параметры, позволяющие налогоплательщикам переходить на использование УСН.

Изначально введение упрощённой системы налогообложения подразумевало замещение целого ряда налогов уплатой единого налога. Однако со временем это положение претерпело определённые изменения. Так, с 1 января 2015 г. предприятия, которые используют УСН, обязаны

уплачивать налог на имущество в отношении объектов недвижимости, налоговая база по которым складывается как их кадастровая стоимость.

Преобразования затронули и состав годовой бухгалтерской отчётности. Раньше организации на УСН должны были предоставлять только декларацию по налогу УСН и составлять книги учёта доходов и расходов. С 2015 г. годовая бухгалтерская отчётность предприятий, применяющих УСН, включает в себя бухгалтерский баланс, отчёт о финансовых результатах и приложения к ним. Годовую бухгалтерскую отчётность разрешается предоставлять без конкретизации показателей по статьям. В приложениях к бухгалтерскому балансу и отчёту о финансовых результатах организации приводят только самые важные, по их мнению, данные.

Подводя итог всему вышесказанному, необходимо подчеркнуть, что упрощённая система налогообложения должна регулярно пересматриваться, для того чтобы одновременно удовлетворять потребности государства и соответствовать нуждам субъектов малого бизнеса.

В последнее время всё большее количество предпринимателей при выборе форм налогообложения обращают внимание на упрощённую систему налогообложения.

Однако использовать такой специальный налоговый режим могут не все предприятия, а только те, которые отвечают установленным требованиям.

Прежде всего, субъект малого бизнеса не должен входить в перечень организаций, которые, согласно статье 346.12 Налогового кодекса РФ, не имеют права использовать УСН [1].

Кроме того, должны быть соблюдены следующие условия:

- заявление о переходе на использование УСН подано в сроки, которые определены Налоговым кодексом РФ (см. табл. 1),
- величина дохода организации за 9 месяцев того года, который предшествует году перехода на УСН, не может превышать 112,5 млн руб. — данное требование касается организаций, которые уже ведут свою деятельность, на вновь созданные предприятия оно не распространяется,
- предприятие, ранее применявшее УСН, может вновь подать заявление на использование данного режима налогообложения лишь спустя 1 год с момента, когда оно перешло на другой режим налогообложения.

Таблица 1. Сроки подачи уведомлений и начала деятельности по упрощённой системе налогообложения [4, с. 39]

Категории организаций и индивидуальных предпринимателей	Срок подачи уведомлений о переходе на упрощённую систему	Начало деятельности по упрощённой системе
Действующие организации и индивидуальные предприниматели	Не позднее 31 декабря текущего года	С 1 января следующего года
Вновь созданные организации и индивидуальные предприниматели	Не позднее 30 календарных дней с даты постановки на учёт в налоговом органе, указанной в свидетельстве о постановке на учёт в налоговом органе	С даты постановки их на учёт в налоговом органе, указанной в свидетельстве о постановке на учёт в налоговом органе
Организации и индивидуальные предприниматели, которые до окончания текущего календарного года перестали быть налогоплательщиками единого налога на вменённый доход	Не позднее 30 календарных дней со дня прекращения обязанности по уплате единого налога на вменённый доход	С начала того месяца, в котором была прекращена их обязанность по уплате единого налога на вменённый доход

Что касается прекращения использования УСН, то оно может происходить как в добровольном, так и в обязательном порядке.

Организации на УСН вправе по собственному желанию перейти на другой режим налогообложения, но только после окончания налогового периода по УСН. Такой переход возможно осуществить с начала следующего календарного года. Налогоплательщик должен оповестить налоговый орган о своём решении не позднее 15 января того года, в котором он планирует перейти на иной режим налогообложения.

Уведомление, предоставляемое в налоговый орган, об отказе от использования УСН может быть составлено в произвольной форме. Однако существует рекомендованная форма № 26.2–3, которая была утверждена приказом ФНС России от 02.11.2012 № ММВ-7–3/829@.

В ряде случаев организация не добровольно, а обязательно должна прекращать применение УСН. Это происходит, если:

- её доходы за отчётный или налоговый период составили более 150 млн руб.,
- остаточная стоимость имущества, которое подлежит амортизации, превышает 150 млн руб. В данную величину включаются только те основные средства, которые находятся в собственности предприятия,
- численность сотрудников составляет более, чем 100 человек,
- доля участия сторонних предприятий в уставном капитале превышает 25 %.

В любом из указанных случаев предприятие должно сообщить в налоговый орган о переходе на ОСН. Также необходимо указать причины, по которым организация больше

не будет применять УСН. Информация в налоговый орган должна поступить не позднее, чем через 15 дней с момента окончания отчётного периода.

Сообщение о лишении права на использование УСН составляется в соответствии с установленной формой № 26.2–2, которая была утверждена приказом ФНС России от 02.11.2012 № ММВ-7–3/829@.

Помимо этого, до 25-го числа месяца, следующего за кварталом, в котором предприятие лишилось права использовать УСН, в налоговый орган должна быть представлена налоговая декларация.

Налогообложение оказывает большое влияние на развитие субъектов малого бизнеса. Устанавливая размер взимаемых налогов с малых предприятий, государство воздействует на величину их финансовых ресурсов, на процесс воспроизводства, на уровень занятости и на объём налоговых поступлений в бюджет.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 25.12.2018) // Собрание законодательства РФ. — 2018. — № 53. — Ст. 8412.
2. Федеральный закон «Об упрощённой системе налогообложения, учёта и отчётности для субъектов малого предпринимательства» от 29.12.1995 № 222-ФЗ (последняя редакция) // СПС КонсультантПлюс.
3. Приказ ФНС России от 02.11.2012 № ММВ-7–3/829@ «Об утверждении форм документов для применения упрощённой системы налогообложения» // СПС КонсультантПлюс.
4. Касьянова Г. Ю. Упрощённая система налогообложения: применение организациями и индивидуальными предпринимателями / О. Г. Ю. Касьянова. — М: АБАК, 2018. — 368 с.
5. Соснаускене О. И. Упрощённая система налогообложения / О. И. Соснаускене, М. В. Снежинская. — М: Омега-Л, 2014. — 159 с.
6. Андреева В. А. Упрощённая система налогообложения / В. А. Андреева, А. В. Баятин, А. Р. Хаметова // Символ науки. — 2016. — № 12–1. — С. 27–30.
7. Ворожейкина И. В. Особенности налогообложения субъектов малого бизнеса / И. В. Ворожейкина // Молодой учёный. — 2017. — № 51 (185). — С. 148–150.
8. Кузнецова Е. Ю. Упрощённая система налогообложения как элемент современных методов оптимизации налогообложения предприятия / Е. Ю. Кузнецова, А. В. Плахов // Молодой учёный. — 2016. — № 25 (129). — С. 309–310.
9. Орлова Н. Ю. Правовое регулирование и пути совершенствования упрощённой системы налогообложения / Н. Ю. Орлова // Вестник Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА). — 2017. — № 8. — С. 83–87.

Создание резерва по сомнительной дебиторской задолженности на предприятии

Канадилова Камшат Аскаркызы, студент магистратуры
Университет Нархоз (г. Алматы, Казахстан)

В статье рассматривается порядок создания резерва по дебиторской задолженности на предприятии, инструменты контроля за ее состоянием, определены ключевые моменты управления за дебиторской задолженностью и метода создания резерва по сомнительным долгам.

Ключевые слова: сомнительные долги по дебиторской задолженности, учет дебиторских задолженности, резерв по дебиторской задолженности, управления дебиторскими долгами.

Дебиторская задолженность является суммой задолженности перед компанией, которые клиенты должны организации в определенное время и еще не выплачены, или же

Перед субъектом малого предпринимательства, как и перед любой другой организацией, встает вопрос об использовании того или иного режима налогообложения. Оптимизация налогообложения — крайне важная задача для малых предприятий. С этой целью они зачастую используют упрощённую систему налогообложения. С каждым годом количество организаций, применяющих данный режим налогообложения, возрастает.

Упрощённая система налогообложения имеет множество преимуществ по сравнению с общим налоговым режимом. Она даёт возможность снизить налоговое бремя путём освобождения от уплаты целого ряда налогов. Вместо них в бюджет вносится единый налог, что позволяет предприятию увеличивать свои доходы. УСН представляет собой легальный способ экономии на налогах.

ожидаемые денежные средства к получению. Компания, улучшая управление с дебиторскими клиентами, повышает готовность должников оплачивать быстрее.

Дебиторская задолженность представляется также, если товар отгружен или работы выполнены, а оплата за это еще не получены.

Потребность в создании резерва для вызывающий сомнение на получение дохода от дебитора в случае, если возникают обоснованные опасения, что обязательства клиента не будут оплачены в срок, по таким сомнительным обязательствам создается резерв, минимизирующий риск предприятия. [1, с.135]

Надежность оценки позиций баланса является важнейшим компонентом принятия управленческих решений. Сегодня дебиторская задолженность имеет существенный вес в большинстве организациях и воздействуют на структуру операционных активов. Бухгалтеры которые готовят информацию, должна рассматриваться в свете ее конечного влияния на результат принятого решения, чтобы понимать сущность процесса принятия решения. [2, с.5] Процедура образование резерва по сомнительным долгам прежде всего влияет на надежность записи этого элемента баланса. Как указывается Герасименко, резерв по сомнительным долгам «... это копилка зарезервированных денег ради определенных целей, на случай — во использованию компенсации бизнесу, а именно для списанных долгов клиентов. В жизни это похоже на экономию денег, например, за отпуск»... Согласно МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» задолженность клиентов должна быть проверена на предмет обесценения, также списана сумма неоправданного долга, а оставшая часть долга должна быть скорректирована на зарезервированную сумму. Создаются резервы на активы, в том случае если их справедливая цена

становится ниже стоимости баланса. Резерв должен быть начислен, касаясь дебиторской задолженности, если ожидается получение оплаты от должника, меньшей, чем изначальная задолженность. По безнадежным долгам создаются резервы в соответствии принципу осторожности, указанных в положениях бухгалтерского учета в «Учетной политике» предприятия, в применении которой политика должна гарантировать хорошую готовность признать затраты, также обязательства в бухучете, ожидаемые доходы и активы, избегая формирования скрытых резерва. Тем не менее создание резерва не следует противоречить концепции учета в рыночной экономике следуя, что составление данных в учетных записях должно придерживаться осторожности при оценке актива и дохода не должно быть завышены, и наоборот данные по обязательствам и расходам не занижены, это предотвращает создания скрытых резервов. Определение к плохой и сомнительной дебиторской задолженности, способ его формирования резерва по сомнительным долгам и использование содержатся в нормативных документах. [3]

В действительности у многих предприятия среднего бизнеса нет таких резервов по сомнительным долгам. Ожидаемый доход от клиентов, при каких либо обстоятельствах может не поступить оплата в назначенный срок. Рассчитываясь на эти денежные средства, предприятие тоже имеет обязательства перед поставщиками, работниками. В этой ситуации не имея резерва, предприятие будет вынуждена обратиться за кредитованием для расчета с поставщиками и работниками предприятия. Это приведет к дополнительным расходам на предприятии. [4, с.1]



Рис. 1. Виды дебиторской задолженности

Формирование резерва под обесценение дебиторской задолженности по международным стандартам. Анализ

зadolженности клиентов начинается с оценки общей величины задолженности, учитывается количества покупателей

и выделяя более значительных заказчиков. После этого учитывается доля обязательства дебиторов в денежном портфеле компании.

В применение стандартов финансовой отчётности, формирование резерва под обесценение дебиторской задолженности должен быть обязательным. Вопрос его создания рассматриваются в МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Он не дает определения безнадежной задолженности, но показывает признаки обесценения долга: финансовые проблемы должника, невыплату или нарушение условий платежа по контракту, наличие уступки должнику, возможность банкротства, и т.д. Существует три способа создания резерва, который организация может использовать как индивидуально, так и в совокупности:

- метод процента от чистой продажи;
- метод образования резерва по конкретным долгам;
- метод образования резерва по просроченным периодам. [5, с.54]

В случае применения первого метода средний процент сомнительного долга рассчитывается, определяемый способом деления неоплаченной дебиторской задолженностью на сумму дохода за определенный период. Сумма резерва под обесценение дебиторской задолженности определяется умножением этого процента на величину чистой выручки от продажи в отчетном периоде. В случае использования метода создания резерва для конкретных долгов, выполняется повторный анализ дебиторской задолженности подрядчиков. Резерв под обесценение создается для дебиторской задолженности. Этот метод следует использовать, когда у организации есть небольшое количество должников. [6, с.95] В случае большого количества клиентов метод создания, предоставление просроченных периодов удобно использовать. Его сущность такова:

Литература:

1. Обязательства которые нужно оплатить сгруппированы по времени: Законопроекты, срок расчета которых еще не подошел; просроченные векселя от одного до тридцати дней, от тридцати одного до шестидесяти дней, от шестидесяти одного до девяноста дней и просроченных векселей больше, чем девяноста дней;
 2. общая задолженность должника в каждой группе выплата прибавляется на ожидаемый установленный процент сомнительного долга;
 3. общая сумма резерва формируется посредством суммирования положения для всех групп.
- Такой подход аналогичен процедуре формирования резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете, за исключением того, что сумма резерва рассчитывается отдельно для каждого сомнительного долга, а не для группы долгов. Второй и третий методы стали широко использоваться: предоставление создается для конкретных должников, о которых известно, что вероятность возврата их долга низкая (судебный процесс по взысканию долгов или процедуры банкротства, информация о сложном финансовом положении), а предоставление для остальных должников рассчитывается по просроченному периоду. [7, с. 115]
- Проблематика задолженности клиентов остаётся одной из самых значительных и крайних во многих предприятиях. Высокая степень неплатежеспособности усложняет деятельность организации в части основных производственных оборотов. Таким образом, политика управления дебиторской задолженностью представляет часть общей политики компании в стороны управления оборотными активами. Это статья баланса демонстрирует существенное влияние на другие сферы деятельности организации, и грамотный финансовый менеджмент при работе с дебиторской задолженностью поспособствует на результативность использовать свои ресурсы и ощутимо увеличить торговые обороты.
1. Алексеева, Г.И. Бухгалтерский финансовый учет. расчеты по оплате труда: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Г.И. Алексеева. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 215 с.
 2. К. Друри. Управленческий и производственный учет. Вводный курс: учеб. для студентов вузов / К. Друри. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 735 с.
 3. IAS 36. Impairments of Assets (Обесценение активов)
 4. Купешова Б. К. Современное состояние и перспективы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане. Доклад. Конференция Астанинский экономический форум, 2013 г. С. 1.
 5. Темирова Г. Г. Бухгалтерский учет и аудит: учебно-методическое пособие для студентов экономических специальностей / сост.: Темирова Г. Г. — Павлодар: Кереку, 2011. — 128 с.
 6. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / И. Т. Балабанов, — СПб.: Питер, 2014. — 304 с.
 7. Сутягин В. Ю., Беспалов М. В. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: учебное пособие / Сутягин В. Ю., Беспалов М. В. Научно-издательский центр ИНФРА-М, 2017. — 216 с.

Социальная составляющая анализа как элемент комплексной оценки деятельности организации

Моисеева Екатерина Викторовна, студент магистратуры;

Вехорева Алла Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент

Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова (г. Архангельск)

В статье рассматриваются социальные показатели комплексного анализа деятельности организации в условиях нового направления развития экономической науки.

Ключевые слова: комплексный анализ, трудовые ресурсы, производительность труда, рабочее время, заработная плата, поиск резервов.

В процессе комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности организации важное место имеет комплексная оценка ее экономической эффективности и финансового состояния. Конечные результаты деятельности организации зависят от интенсивных и экстенсивных факторов; качественных и количественных показателей использования различных видов ресурсов.

В условиях научно-технического прогресса процесс труда поменял свою сущность: творчество, профессиональные навыки и знания стали важными условиями эффективной деятельности работников всех уровней. Важно отметить, что современная экономика во многом основывается на данных знаниях, то есть на интеллектуальном капитале, вещественный же капитал стал в настоящее время выполнять, в некоторой степени, вспомогательную функцию [1].

Человеческий капитал (трудовые ресурсы, рабочая сила) — это, во-первых, приносящая доход ценность, а, во-вторых, важный фактор развития и социально-экономического роста [2], поэтому социальная составляющая в системе комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности организации имеет существенное значение.

Анализ труда и заработной платы (анализ социальных показателей) направлен на решение таких управленческих целей как:

- эффективное использование трудовых ресурсов и резервов их роста;
- планирование грамотного использования рабочего времени и мероприятий по борьбе с его потерями;
- рациональное использование фонда оплаты труда на основе совершенствования нормирования труда и его организации;
- оптимизация подбора персонала и подготовки кадров;
- поиск резервов повышения производительности труда;
- оценка соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы.

Исходя из перечисленных целей, в процессе анализа трудовых ресурсов выделяются такие разделы как анализ состава рабочей силы, анализ численности и движения персонала, анализ производительности труда и использования рабочего времени, анализ оплаты труда и его эффективности. Немаловажную роль в процессе анализа трудовых ресурсов играет поиск резервов лучшего использования

труда и заработной платы [3, 4], что в перспективе будет способствовать повышению эффективности управления трудовыми ресурсами, а, следовательно, повышению экономической эффективности деятельности предприятия в целом.

Как любой анализ, анализ трудовых ресурсов имеет свою информационную базу, в которую входят: нормативно-распорядительная информация (Трудовой кодекс, коллективный договор администрации и работников предприятия, положения об оплате и премировании труда); планово-нормативные документы (балансы рабочей силы, рабочего времени, план снижения трудоемкости, план по оплате труда и фонду материального поощрения, план по подготовке кадров); данные бухгалтерского учета по оплате труда; первичные документы по учету личного состава (штатное расписание, график отпусков, табель учета рабочего времени и оплаты труда) и другие документы [3].

Анализ численности, состава работников и движения персонала. Персонал предприятия по составу делится на две группы:

- промышленно-производственный персонал, включающий в себя две категории: рабочих и служащих;
- непромышленный персонал [4].

В процессе анализа состава работников предприятия уделяется внимание таким показателям как доля рабочих в численности промышленно-производственного персонала, доля вспомогательных рабочих в общей численности рабочих; определяются абсолютные и относительные отклонения фактической численности от плановой по всем работникам, а также по каждой категории работающих [3, 5].

Численность работников предприятия подразделяется на следующие виды: списочная, явочная, среднесписочная. Анализ численности и состава рабочей силы помогает определить изменение численности и структуры персонала предприятия в исследуемом периоде, а также понять, какое влияние эти изменения оказали на объем выпускаемой продукции [3].

Под влиянием внутрипроизводственных и внешних факторов изменяется состав и структура рабочей силы предприятия, что приводит к ее движению. К абсолютным показателям, характеризующим движение рабочей силы на предприятии, относятся:

- оборот кадров по приему — численность работников, принятых в организацию в отчетном периоде приказом о приеме на работу;
- оборот кадров по увольнению — численность работников, оставивших работу в данной организации в соответствии с приказом об увольнении или переводе;
- оборот кадров — совокупность принятых на работу и зачисленных в списочный состав работников и выбывших работников.

К относительным показателям, характеризующим интенсивность движения рабочей силы предприятия, относятся:

- коэффициент оборота кадров по приему — удельный вес принятых работников в общей численности в определенный период;
- коэффициент оборота кадров по выбытию — удельный вес выбывших работников в общей численности в определенный период;
- коэффициент общего оборота — удельный вес совокупности принятых и выбывших работников в общей численности в определенный период;
- коэффициент замещения, характеризующий процесс принятия на работу новых сотрудников с целью замещения убыли; при расширении и реконструкции производства;
- коэффициент восполнения, характеризующий восполнение выбывших сотрудников.

В процессе анализа абсолютных и относительных показателей устанавливается динамика движения рабочей силы на предприятии в целом по персоналу и по отдельным его категориям; в целом по предприятию и по его структурным подразделениям [4].

Важно учитывать не только сам факт движения рабочей силы, но причины его обуславливающие, так как частая смена рабочих замедляет рост производительности труда. С целью снижения текучести кадров руководству предприятия следует рассмотреть возможности улучшения социальной сферы для работников предприятия, внедрения системы стабилизации кадров, привлечения на работу выпускников учебных заведений и других мероприятий, направленных на повышение стабильности кадрового состава предприятия [3].

Анализ использования рабочего времени. Количество труда, затраченного на производство продукции, то есть полноту использования персонала можно оценить, применяя показатели использования рабочего времени. Информационной базой такого анализа являются данные табельного учета явок и неявок на работу, доплатные простойные листки, приказы на отпуск, годовая отчетность по труду и другие документы [3, 6].

Среди основных направлений анализа использования рабочего времени можно выделить следующие направления: анализ использования баланса рабочего времени, анализ потерь рабочего времени, анализ резервов лучшего

использования рабочего времени, анализ неиспользованного времени [3].

Рабочее время — это время, затрачиваемое на производство продукции, выполнение определенного вида работ или услуг, то есть время, в течение которого работник выполняет работу. Рабочее время подразделяется на время работы и время перерыва в работе (за исключением обеденного перерыва, который в рабочее время не включается). Единицами измерения рабочего времени являются человеко-дни и человеко-часы. Исходным показателем служит показатель календарного фонда рабочего времени за месяц, квартал, год [4, 5].

Продолжительность рабочего дня (плановая и фактическая) — важнейший показатель, характеризующий использование рабочего времени. Фактическая продолжительность рабочего дня в отличие от плановой включает в себя сверхурочные часы и внутрисменные потери рабочего времени. Анализу сверхурочного времени необходимо уделять особое внимание, поскольку оно требует доплат за работу, и как следствие увеличивает себестоимость продукции. Наличие сверхурочных работ может быть следствием недостаточно хорошей организации производства и труда на предприятии.

Среди мероприятий, направленных на улучшение организации труда, можно выделить такие как укрепление трудовой дисциплины, улучшение бытовых условий и воспитательной работы. Грамотное применение технологических, организационных и социальных мероприятий позволит более рационально использовать рабочее время и сократить его потери, что в свою очередь будет способствовать улучшению основных показателей деятельности предприятия и повышению ее эффективности [3, 5].

Анализ производительности труда. Одним из основных показателей, характеризующих эффективность использования трудовых ресурсов и эффективность производства в целом, является производительность труда (количество продукции, вырабатываемой в среднем в единицу рабочего времени). В процессе изучения производительности труда проводится анализ ее уровня и динамики, факторов, повлиявших на ее изменение, а также соотношение темпов роста производительности труда и оплаты труда [3].

Показатели производительности труда классифицируются по нескольким признакам:

- по форме исчисления (прямые и обратные);
- по форме оценки произведенной продукции (натуральные, условно натуральные, стоимостные);
- по степени отражения завершенности процесса производства (полные, неполные) [5].

Трудоемкость продукции (рабочее время, затраченное на производство единицы продукции) может быть полной, отражающей затраты всех категорий промышленно-производственного персонала, и технологической, отражающей затраты труда основных производственных рабочих. Различают также трудоемкость обслуживания производства, которая отражает совокупность затрат

вспомогательных рабочих основного и вспомогательного производства. Производственная трудоемкость отражает затраты труда основных и вспомогательных рабочих основного производства. Трудоемкость управления производством отражает затраты труда служащих основного, вспомогательного производства и управления предприятием.

В процессе анализа производительности труда рассматриваются, прежде всего, абсолютные уровни, то есть происходит сравнение производительности труда по плану с прошлым годом, устанавливается динамика данного показателя и факторы, повлиявшие на его изменение.

На производительность труда оказывают влияние факторы:

- внешние (независимость предприятия, уровень специализации, организация снабжения сырьем и оборудованием);
- внутрипроизводственные (объем и структура продукции, цена, затраты труда, численность, уровень квалификации работников).

По характеру влияния на производительность труда факторы могут быть:

- интенсивного действия (факторы использования рабочей силы, основных средств, материальных ресурсов);
- экстенсивного действия (факторы использования рабочего времени, изменения структуры продукции) [3].

Рост производительности труда может быть обеспечен в первую очередь за счет снижения трудоемкости

продукции, то есть за счет выполнения плана организационно-технологических мероприятий, таких как механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование организации производства и труда, внедрение достижений науки и техники [5].

Анализ оплаты труда. Рост производительности труда необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. Повышение уровня оплаты труда способствует росту его мотивации, а, следовательно, и производительности. В процессе анализа фонда заработной платы изучается его динамика, состав и структура, рассчитывается его абсолютное и относительное изменение за отчетный период. Большое значение необходимо уделить изучению данных о среднем заработке работников, его изменении, а также определяющих его уровень факторах; установить соответствие между темпами роста средней заработной платы и производительности труда. Важно, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его оплаты, при несоблюдении данного принципа происходит перерасход фонда заработной платы, и как следствие повышение себестоимости продукции и уменьшение величины прибыли. Анализ фонда оплаты труда направлен на поиск резервов повышения эффективности его использования [6].

Таким образом, всесторонний анализ трудовых ресурсов и социальной инфраструктуры предприятия, имеет большое значение в системе комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятия и направлен на повышение эффективности его деятельности и улучшение его финансового состояния.

Литература:

1. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: учебник / А. Д. Шеремет. — Электрон. текстовые дан. — Москва: ИНФРА-М, 2018. — 374 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=960165>, доступ из ЭБС «Znanium.com».
2. Вехорева, А. А. Ресурсно-ориентированный подход к оценке производственного потенциала организации [Электронный ресурс] / А. А. Вехорева // Актуальные вопросы образования и науки. — 2017, № 2 (60), С. 79–82. Электрон. текстовые дан. — Режим доступа <https://elibrary.ru/item.asp?id=30146357>, доступ из НЭБ «E-Library».
3. Бороненкова, С. А. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием [Электронный ресурс]: учеб. пособие / С. А. Бороненкова, М. В. Мельник. — Электрон. текстовые дан. — Москва: ИНФРА-М, 2018. — 352 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=967059>, доступ из ЭБС «Znanium.com».
4. Гарнов, А. П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: учебник / А. П. Гарнов. — Электрон. текстовые дан. — Москва: ИНФРА-М, 2016. — 366 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=465295>, доступ из ЭБС «Znanium.com».
5. Косолапова, М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]: учебник / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. — Электрон. текстовые дан. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018—248 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=343541>, доступ из ЭБС «Znanium.com».
6. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятий [Электронный ресурс]: учебник / Г. В. Савицкая. — Электрон. текстовые дан. — Москва: ИНФРА-М, 2016. — 608 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=516525>, доступ из ЭБС «Znanium.com».

Анализ внеоборотных активов в предшествующем периоде как один из этапов управления долгосрочными активами

Шин Регина Владимировна, студент магистратуры;

Ахметов Турехан Бахитович, PhD, доцент

Университет Нархоз (г. Алматы, Казахстан)

В данной статье рассматривается характеристика анализа долгосрочных активов в предыдущем периоде. Изучены этапы анализа внеоборотных активов и характеризующие их показатели. Рассмотрены показатели, воздействующие на динамику и эффективность применения внеоборотных активов.

Ключевые слова: внеоборотные активы, анализ, эффективность, показатель.

Цель анализа долгосрочных активов предприятия на предшествующем этапе — исследование динамики их структуры и величины, величины их обновления и эффективности эксплуатации.

Выделяют пять основополагающих этапов анализа внеоборотных активов предприятия. Результат проведенного анализа — предопределение первостепенных направлений текущего положения долгосрочных активов предприятия, также показателей, имеющих влияние на их изменения, и величины, определяющие эффективность их эксплуатации.

На первом этапе анализа проводится наблюдение за изменением динамики суммарной величины долгосрочных активов предприятия. Это изменение показывает темпы роста действующих внеоборотных активов по сравнению с темпами роста объемов производства и реализации продукции, величины текущих краткосрочных активов и суммарных активов компании. Также на первом этапе проводится изучение коэффициента участия действующих долгосрочных активов в общем объеме активов, используемых в производственной деятельности компании. Данный коэффициент рассчитывается как отношение средней стоимости текущих внеоборотных активов компании к общей стоимости всех активов этой компании.

Сравнение значительного темпа роста дохода от реализации с темпом роста активов компании будет отражаться величиной интенсивной эксплуатации долгосрочных активов. Это связано с уменьшением динамики стоимости внеоборотных активов, и как результат — уменьшением общего объема активов предприятия. Данный показатель так же детерминирует уменьшение коэффициента участия долгосрочных активов, используемых в производственной деятельности компании в общем объеме операционных активов. Данная тенденция не будет считаться отрицательной с финансовой стороны, так как на предприятии увеличивается доля в составе имущества более ликвидных краткосрочных активов. Устранение же или реализация неэксплуатируемых внеоборотных активов даст возможность компании более эффективно применять оставшееся имущество.

Также на первом этапе предполагается сопоставление динамики общего объема и состава основных средств, и динамики изменения объема продаж. [1, с. 206]

На следующем этапе анализа рассматривается структура долгосрочных активов, используемых в производственной деятельности компании и ее динамика. И.А. Бланк пишет: «В процессе этого изучения рассматривается соотношение основных средств и нематериальных активов, используемых в операционном процессе предприятия; в составе производственных основных средств анализируется удельный вес движимых и недвижимых их видов (которые в производственной деятельности характеризуют соответственно активную и пассивную их части); в составе нематериальных активов рассматриваются отдельные их виды». [2, с. 235] Помимо этого, наблюдаются тенденции в соотношении активной части основных средств и фондоемкости производства, что крайне важно для предприятий с преобладанием амортизации в себестоимости продукции. Структура долгосрочных активов более разнообразна в больших и диверсифицированных компаниях, чем в средних и малых. В крупных компаниях доля основных средств преобладает в структуре внеоборотных активов — от 91 до 95%. Другие виды долгосрочных активов образуют небольшую долю.

На третьем этапе анализа по уровню амортизации определяется положение действующих на предприятии долгосрочных активов, используемых в производственной деятельности компании. Данная оценка должна выполняться по показателям, которые характеризуют уровень износа и годности основных средств. Также, в литературе предлагается выявлять коэффициенты износа и годности нематериальных активов, но в сельскохозяйственных предприятиях, где нематериальные активы или абсолютно отсутствуют, или довольно незначительны — вычисление этих коэффициентов бессмыслен.

Результаты данного исследования должны стать проверкой, формулирующей степень целесообразности и срочности осуществления обновления основных средств. [1, с. 217]

В процессе четвертого анализа должен определиться срок оборота операционных внеоборотных активов, которые эксплуатируются компанией. Этот показатель рассчитывается соотношением среднегодовой суммы всех эксплуатируемых долгосрочных активов, используемых в производственной деятельности компании по исторической стоимости и среднегодовой суммы амортизации всех операционных активов, эксплуатируемых компанией.

Период оборачиваемости долгосрочных активов выражает время, в течение которого их стоимость полностью переносится на себестоимость продукции. Данная величина важна тем, что будет обоснованием для сохранения или изменения амортизационной политики предприятия. [1, с. 219]

Во время пятого этапа анализа происходит исследование интенсивности обновления действующих долгосрочных активов в предыдущем периоде. И. А. Бланк утверждает: «В процессе изучения используются следующие основные показатели:

- коэффициент выбытия операционных внеоборотных активов. Он характеризует долю выбывших операционных внеоборотных активов в общей их сумме;
- коэффициент ввода в действие новых операционных внеоборотных активов. Он характеризует долю вновь введенных операционных внеоборотных активов в общей их сумме;

- коэффициент обновления операционных внеоборотных активов. Он характеризует прирост новых операционных внеоборотных активов в общей их сумме;
- скорость обновления операционных внеоборотных активов. Она характеризует средний период времени полного обновления операционных внеоборотных активов». [2, с. 237–238]

Эти коэффициенты вычисляются в процессе анализа, как и для действующих долгосрочных активов, так и в разрезе видов долгосрочных активов — основных средств и нематериальных активов.

Умозаключения, сформулированные в результате анализа долгосрочных активов, дают нам возможность приступить к решению нескольких задач: вычисление соответствующего объема основных средств, разработке амортизационной политики, выбору форм обновления и источников финансирования основных средств.

Литература:

1. Лисовская И. А. Финансовый менеджмент: Полный курс МВА / И. А. Лисовская. — М.: Рид Групп, 2011. — 352 с.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. — 2-е издание, переработанное и дополненное. — Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. — 656 с.

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Кросс-маркетинг как элемент стратегии развития детской театральной студии

Турушева Евгения Владимировна, студент магистратуры
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва)

Статья посвящена вопросу применения кросс-маркетинга в работе театральной студии, включая варианты возможного применения и уже реализованные мероприятия.

Ключевые слова: кросс-маркетинг, ко-маркетинг, маркетинговый альянс, театральная студия, маркетинг сферы услуг, маркетинг образования

В сфере маркетинга прослеживается положительная динамика числа коллаборации компаний, не конкурирующих напрямую, но работающим с очень схожей целевой аудиторией. Появление и развитие кросс-маркетинговых союзов как формы взаимодействия компаний в маркетинге обусловлено рядом качественных трансформаций бизнес-среды, потерей эффективности традиционных маркетинговых технологий.

Появление технологии кросс-маркетинга относится к концу 90-х гг. XX века. Взаимодействие нескольких компаний, которые объединяют свои ресурсы и возможности с целью продажи и продвижения товаров или группы товаров, составляют основу технологии кросс-маркетинга. Появление совместного маркетинга Дж. Нарус и Дж. Андерсон связывают с взаимным пониманием и признанием того, что успех конкретной фирмы теперь частично зависит от другой фирмы [1]

Мероприятия кросс-маркетинга (cross-marketing) подразумевают пересечение сопутствующих услуг либо товаров в одной рекламной или промоакции, совместно проводимой несколькими компаниями. Как правило, кросс-маркетинг рассматривается как разновидность consumer-promotion, в рамках которого рекламные расходы делятся между несколькими партнерами, совместно продвигающими свои товары [2]. Суть кросс-маркетинга Э. Зварич видит в пересечении сопутствующих услуг либо товаров в одной PR-акции, совместно проводимой двумя или более компаниями [3]. Суть кросс-маркетинга сводится к тому, что клиенты одной компании становятся одновременно потенциальными потребителями товаров и услуг другой. При этом у каждого из участников свой интерес — одни стремятся увеличить число покупателей за счет клиентской базы партнера, другие — добиться узнаваемости своей торговой марки. Пересечение аудиторий — это ключевое условие успешного применения технологии кросс-маркетинга.

Вы наверняка получали купон от ювелирного магазина при покупке на значительную сумму в супермаркете, или подарочную карту некоторого номинала в магазин

одежды, при покупке электроники. Эти примеры являются яркими представителями кросс-маркетинговых мероприятий.

Трендом в образовательной сфере дошкольного и школьного секторов в последние годы является всесторонне развитие детей с раннего возраста. Многие дети посещают различные занятия (вне программы дошкольного образования в детских садах и основной школьной программы в общеобразовательных учебных заведениях). Разнообразие различных студий, коллективов, кружков, секций обуславливает значимую конкуренцию как частных, так и государственных учреждений за новых учеников. В настоящее время в Москве число частных театральных студий, курсов актерского мастерства и мастерских при частных и государственных театрах в которых занимаются дети и подростки достигает значения более 50 различных компаний, часть из которых имеет несколько точек присутствия (филиалов) в городе.

В рамках данной работы будет рассмотрен кросс-маркетинг применительно к деятельности театральной студии, находящейся на этапе становления (присутствие на рынке менее 3 лет). А именно Мастерской «Артист», располагающейся в Москве, в ДК «Чайка» (Восточный административный округ).

В первую очередь необходимо упомянуть о ключевых принципах объединения компаний для проведения совместной маркетинговой деятельности [4,5,6]:

- схожесть целевой аудитории (по возрастной либо половой принадлежности, например: акции только для детей, либо специально для женщин, мужчин, водителей и т. п.; также в зависимости от товаров и услуг компаний нужно учитывать географическое положение);
- одна ценовая категория (достаточно странно объединять в одной акции премиум и эконом сегменты);
- отсутствие прямой конкуренции между товарами, товары/услуги могут быть сопутствующими;
- ценность предложения должна обеспечивать интерес потребителя, а не становиться формальностью;

— заинтересованность и ответственность всех сторон объединения, высокая репутация партнеров в глазах клиентов (вне зависимости от их числа).

Таким образом будет обеспечена качественная база для построения совместных маркетинговых акций.

После выбора партнера, соответствующего вышеуказанным условиям, согласовывается формат сотрудничества. Наиболее распространены:

- взаимные рекомендации;
- перекрестные скидки;
- один из товаров служит подарком при приобретении другого;
- создание нового совместного продукта (эту форму также относят к ко-брендингу).

Первые две формы партнерства стали особо популярны в эпоху глобального проникновения социальных медиа и электронной коммуникации в бизнес, что позволяет достаточно быстро информировать клиентов

(в случае грамотно выстроенной системы онлайн-присутствия фирмы). Также всеобщий переход к интернет-общению упростил задачу поиска партнеров и первичное согласование сотрудничества, ведь теперь можно просто написать представителю интересующей фирмы в социальных сетях.

Рассматривая театральную студию как одну из сторон кросс-маркетинговых акций можно выделить следующие группы возможных партнеров:

- магазины детских товаров (игрушек, одежды);
- детские парикмахерские;
- развлекательные центры;
- частные детские сады и школы, не имеющие собственных театральных студий;
- экскурсионные бюро;
- театральные компании, кинотеатры, цирки;

Подробнее формы сотрудничества рассмотрим в таблице 1

Таблица 1. Варианты объединения

Партнер	Форма сотрудничества	Комментарии
магазины детских товаров; детские парикмахерские	перекрестные скидки	рассылка скидочных купонов по базе e-mail адресов клиентов; предоставление промо-кодов в соц.сетях
	совместные розыгрыши	см. пример 1 после таблицы; распределение лотерейных билетов среди клиентов при определенном действии (за покупку от какой-то суммы, за оплату услуг на сумму не менее заданного значения)
развлекательные центры	совместные розыгрыши	студия становится призовым спонсором центра, предоставляя купоны на определенное количество занятий в качестве приза, что обеспечивает рекламную площадку при минимуме вложений; а центр предоставляет бонусы для учеников (например бонус при пополнении карты гостя)
детские сады и школы	перекрестные скидки	Мастерская предоставляет скидку для учеников на несколько месяцев, при условии, что из одного учебного заведения придет не менее заданного числа детей; при этом учебное заведение предоставляет бонусы в сопоставимом качестве на услуги, не дублирующие вторую сторону
экскурсионные бюро	один из товаров служит подарком при приобретении другого	участники экскурсий, связанных с театром, получают купон на несколько бесплатных занятий
театральные компании, кинотеатры, цирки	совместные розыгрыши	проведение розыгрышей в социальных сетях с механикой подпишись и отметь друзей; в качестве призов — сертификаты с обеих сторон

Пример 1. В сентябре мастерская «Артист» провела розыгрыш совместно со студией индивидуального пошива мягких игрушек по детским рисункам. Целью акции было донести информацию об организаторах акции до ранее не знавших о компаниях людей. Помимо организаторов в конкурсе были задействованы участники телевизионных шоу и артисты эстрады, которые вошли в независимое жюри. Целевые показатели по оплате услуг достигнуты

не были, однако в результате акции было достигнуто повышение лояльности действующих клиентов.

Проведении кросс-маркетинговых мероприятий позволяет добиться следующих выгод:

оптимизация рекламных затрат — в большинстве случаев они делятся пополам между партнерами (в случае равенства партнеров), либо снижаются относительно полученных выгод;

установление долгосрочного сотрудничества с компаниями из других сфер бизнеса — позволяет расширить сотрудничество не только в плоскости маркетинга;

повышение лояльности клиентов при грамотном построении механики акции;

объединение клиентских баз компаний;

повышение репутации компаний с точки зрения подрядчиков, партнеров, конкурентов.

Маркетинговая стратегия является неотъемлемой частью стратегии развития любой фирмы, а применение актуальных методов ведения маркетинговых и рг компаний позволяет занимать максимально возможную долю рынка в условиях конкурентного рынка. При этом реалии современного мира в вопросе глобальной интернетизации только упрощают механику кросс-маркетинговых мероприятий, которые в большинстве своем становятся частью SMM-стратегии компаний.

Литература:

1. Ребрикова, Н. В. Технология кросс-маркетинг: теория и практика // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). — СПб.: Реноме, 2013. — С. 84–86
2. Сомова М. Кросс-промоушн // PROMOMix. 2006. No3–4. С.25–29
3. Ребрикова Н. В. Технология кросс-маркетинг: теория и практика [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). — СПб.: Реноме, 2013. — С. 84–86. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/77/4027/> (дата обращения: 28.10.2018).
4. Манн Игорь Правила ко-маркетинга // [интернет-ресурс] www.igor-mann.ru URL: www.igor-mann.ru/pravila-ko-marketinga-manna/ (дата обращения 10.10.2018)
5. Терлецкая Наталья Кросс маркетинг — как получить больше клиентов за меньшие деньги // [интернет-ресурс] in-scale.ru URL: <https://in-scale.ru/blog/kross-marketing.html> (дата обращения 10.10.2018)
6. Власюк Юлия, Хватик Мария Совместный маркетинг: теория и практика применения // Наука и инновации. 2016. № 159. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovmestnyy-marketing-teoriya-i-praktika-primeneniya> (дата обращения: 22.10.2018).

Веб-аналитика для онлайн-коммерции

Якуничева Елена Николаевна, кандидат технических наук, доцент;

Петров Денис Сергеевич, студент магистратуры

Соловьев Вадим Алексеевич, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна

Область интернет-маркетинга регулярно изменяется и развивается: появляются новейшие технологические сервисы, инструменты и рекламные стратегии, которые становятся востребованными и применяются в бизнесе как основа для повышения конверсии и вовлеченности пользователей. Владельцы интернет-магазинов являются одним из множества сегментов, затронутых этими постоянными изменениями. Чтобы владельцы бизнеса могли быть постоянно в тренде новых технологий и процветать, им необходимо быстро принимать значимые решения из новинок.

Предприниматели малого бизнеса в онлайн торговли прекрасно понимают, что на начальном этапе финансовая составляющая бюджета для развития ограничена, тем самым, делают упор на проработку и настройку качественной аналитики по своему интернет-проекту, так как грамотная аналитика трафика позволит определять в какой источник лучше всего вложить часть рекламного

бюджета. Если на старте вы не будете понимать, какие стратегии и каналы продаж работают лучше, то вероятность потери бюджета в пустоту увеличивается.

При грамотной настройке сервисов аналитика на все рекламные компании и каналы трафика может дать весомые преимущества над конкурентами, у которых есть проблемы с настройкой аналитики данных. Осознанность и понимание, какая площадка или рекламная компания больше не приносит прибыли бизнесу позволяет оперативно на это реагировать: останавливать, отключать или уменьшать рекламный бюджет на такой источник трафика.

Наличие взаимодействия пользователей с сайтом в сервисе аналитике — это первый шаг к созданию тестирования маркетинговых стратегий в интернет-магазине. Наличие возможности скорректировать структуру страниц сайта или переделать дизайн макеты — это также следующий логический шаг для бизнеса, который хочет увеличить прибыль.

Одним из основных понятий веб-аналитики являются воронки продаж. Такая аналитика позволяет определить, как целевая аудитория будет проходить пошаговые действия, пока не выполнит конечную цель — оформить покупку на сайте. Регулярная пошаговые действия пользователей по вашему сценарию могут идти по следующей логике:

- Пользователь видит в социальных сетях ваш рекламный пост о товаре или услуге.
- Пользователь проявляет интерес к посту и переходит в ваш магазин.
- На странице магазина пользователя все устраивает, и он нажимает кнопку «добавить товаров в корзину».
- Оформляет заказ
- Вводит свои личные данные и завершает покупку.

На каждом этапе процесса определенный процент людей выпадает из воронки. Знание этих процентов поможет вам определить и понять почему происходит отказ и также, изучить психологию вашей целевой аудитории.

В сфере веб-аналитики весь трафик можно разделить на 4 категории. Это трафик из поисковых систем, внешний ссылочный трафик, рекламные компании и прямые запросы по сайту или названию бренда. Поисковый трафик — это трафик, который поступает непосредственно от поисковых систем, таких как Яндекс или Google. Внешний ссылочный трафик — это трафик, который приходит напрямую по ссылке на другом сайте или форуме. Трафик из рекламных компаний — это трафик, который был задан маркетологом: социальные сети, контекстные рекламы, рекламные сети и другие. Прямой трафик по запросам бренда — это как правило трафик, который появляется благодаря известности и популярности бренда, зачастую такой трафик происходит от постоянных пользователей сайта.

Грамотной настройкой для аналитики трафика маркетинговых кампаний является добавление к ссылке метки этого трафика, чтобы они лучше сегментировались в Яндекс.Метрике. Например, вы настраиваете рекламные компании в Яндекс. Директ (контекстная реклама в Яндексе) и социальной сети Вконтакте. Для каждой рекламной компании вы разработали одинаковый пост и рекламную акцию. Но, как же в будущем определить, в какой рекламной компании конверсия акции была выше? Куда лучше вкладывать рекламный бюджет? Если не пометить ссылки на эти рекламные компании, то тогда весь трафик с будет отбражаться в Яндекс. Метрики как трафик из социальной сети и контекстной рекламы в Яндекс. Директ. Было бы более полезно пометить каждый источник, как различные кампании.

Для разделения источников трафика вам необходимо пометить ссылки на рекламные посты с помощью UTM-меток. UTM-метки — это небольшие фрагменты текста, которые появляются в конце ссылки. Ниже приведен пример ссылки с тегом UTM:

http://google.com/?utm_source=vk&utm_medium=social&utm_campaign=offer

Владельцы интернет-магазинов должны использовать UTM для каждой ссылки источника трафика, которая направляет пользователей в интернет-магазин. Если у вас нет доступа к ссылке, например, если это ссылка для рекламной кампании по электронной почте, отправляемой партнером, то отправьте UTM-метку партнеру и попросите его добавить их в ссылку. Чем больше сегментирован ваш трафик, тем больше вы можете узнать о различных каналах и то, как ведут себя пользователи. На каждую ссылку с UTM-меткой в Яндекс.Метрики можно настраивать цели для более детального анализа данных. Например, можно создать цель «Создание заказа», тогда, когда пользователь из любого источника трафика выполняет эту цель, в сервисе у вас начинает работать счетчик, который подсчитывает количество выполненной цели из каждого источника трафика. При составлении отчетов вы можете выбрать источник трафика по UTM-метки, период (месяц, год или произвольный диапазон) и проанализировать сколько выполненных целей по «Создание заказа» было в каждом источнике трафика.

Яндекс.Метрика интегрируется и настраивается практически в каждом интернет-сайте, особенно, когда владельцы задаются вопросом об аналитике данных — все это делается благодаря простоте интерфейса, подробным отчетам и доступности каждому проекту. Такой обширный сервис предоставляет множество инструментов для сайтов электронной коммерции, например, через Яндекс. Метрику можно отправлять все данные о продажах в интернет-магазине в личный кабинет Яндекс.Метрики для детализированной аналитики. После интеграции сервиса и интернет-сайта все ваши продажи будут привязаны к клиентским сессиям, что позволит вам связать продажи с конкретными источниками трафика и проанализировать, в какой источник трафика стоит увеличить рекламный бюджет, а от какого стоит отказаться. Более того, такая тонкая настройка позволяет интернет-магазинам рассчитывать стоимость привлечения клиента из каждого источника трафика.

Настройка отслеживания электронной торговли в Яндекс.Метрика — это многоэтапный процесс, который требует, чтобы вы сначала включили отслеживание электронной торговли в своем личном аккаунте, а затем внесли некоторые изменения в свой код интернет-сайта. Для такой работы хорошо иметь в штате опытного программиста, с помощью которого можно будет настроить данную интеграцию.

Заключение

Рассмотрев некоторые основы веб-аналитики и способы настройки Яндекс.Метрики, можно сказать о том, что детальная настройка помогает эффективно руководствоваться рекламным бюджетом и подробно понимать психологию, географию и интересны целевой аудитории. На основе таких данных владельцы интернет-магазинов смогут тщательнее прорабатывать структуру сайта и грамотнее составлять спецпредложения на товары и услуги, подробная аналитика позволяет вырабатывать персонализированный подход к каждому клиенту, а в этом лежит залог успеха прибыльного бизнеса.

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

How large businesses convert volatility in emerging markets into opportunity

Artyom Kravchenko, Commercial Finance Manager
British American Tobacco (New York, USA)

In fact, the rapid pace of change and unpredictability in volatile markets make it harder for any company to plan and commit on top line as well as bottom line figures. However, in case with international companies, once volume and profit forecasts are submitted to headquarters, it has to be delivered upon HQ's expectations, otherwise the creditability of local management might be seriously doubted. As a result, the question "What shall we do today in order to deliver tomorrow even if a storm arises?" is on top of the agenda among business leaders in emerging markets. Based on my experience, I suggest 7 strategies that, when implemented properly, may help consumer product goods companies to be better prepared for uncertainties and capture growing opportunities in the world's most dynamic economies. These strategies are by no means comprehensive and everything I share here I had a chance to execute either by leading the entire project or contributing into one.

1. Strengthen portfolio via down-market brands.

In the parts of the world where buying power of consumers is constantly decreasing due to growing inflation, companies need to have a balanced portfolio in order to win in a down trading ecosystem. In my experience, I witnessed how quickly consumers are able to switch from premium brands to low-tier ones leaving smaller chances for superior products to succeed. Therefore, to convert a threat into opportunity, launch of a down-market brand can be a solution. Firstly, having a down-market brand in the portfolio, the company protects its market share by capturing its existing customers who have started to move down due to personal budget constraints. Secondly, it allows to target a different customer type that was out of radar before, thus generating extra sales. Selling more volume leads to higher market share; high market share means bigger scale, cost advantages, greater market power and larger cash flow.

Indeed, to have a down-market brand in the portfolio is necessary but that alone isn't sufficient. Stephen Wunker in his article "5 Ways to Reach Down-Market Consumers Without Harming Your Brand" mentioned that marketers and financial managers should work together to develop the right marketing mix for a newly introduced offer [2]. The brand should be properly distinguished from core product line in

terms of pricing, promotion, distribution and merchandising. In fact, placing differently priced offerings next to each other on the same shelf creates confusion among shoppers and pushes them to choose the brand which stays in the middle. One way to avoid this is by selling premium and low-tier brands in separate trade channels or at least merchandise them differently.

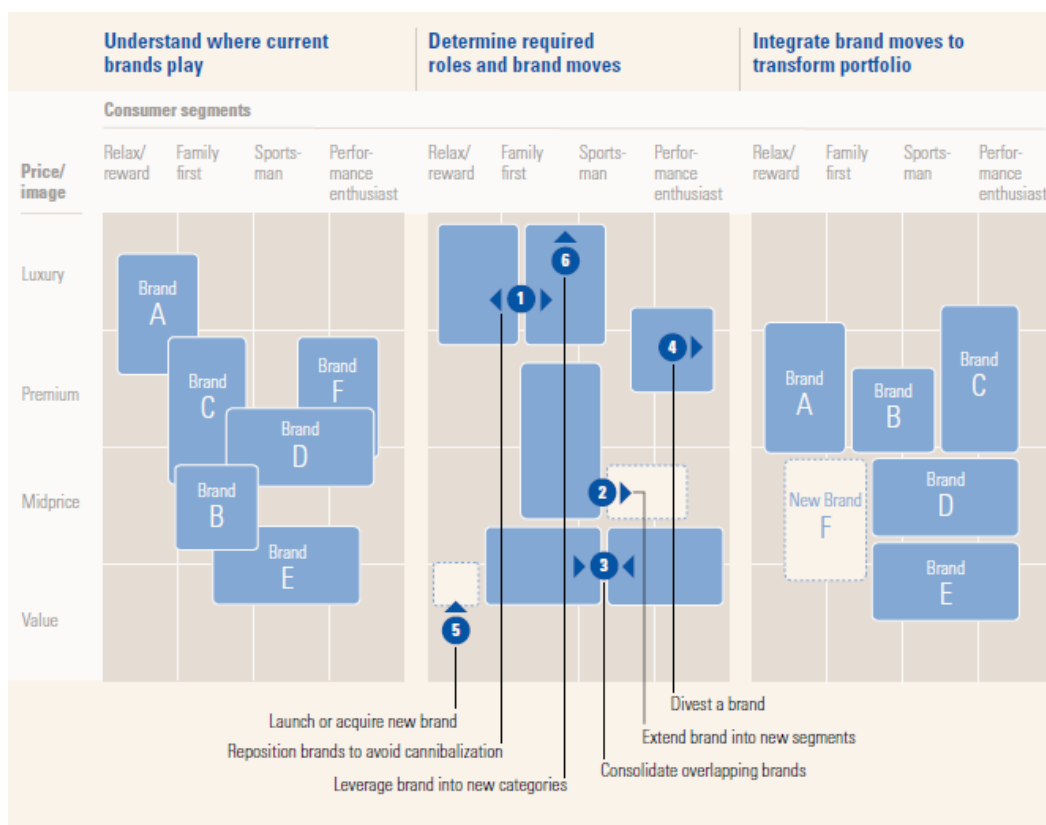
2. Optimize portfolio to eliminate gaps and embrace opportunities.

While down-market brands improves company's sales and market share during times when people are stretched in budget, when consumer confidence increases premium and super premium offers will be keys to high profitability margins. Therefore, when building a portfolio strategy, it is important to keep in mind that any crisis is temporarily and eventually consumers' affordability will improve, creating demand for aspirational brands. Then the question arises: "How to build the balanced portfolio that embraces opportunity?" A good start is to analyze existing brand board in order to detect gaps and missing prospects. "Does the current product line satisfies needs of target consumer segments?" "Does it provide offer for growing segment?" "Does the assortment look overlapping?" "Does the portfolio clearly communicate value of each brand to customers?" — all these questions would apparently evolve when the company decides to increase the portfolio's value by making strategic decisions on the restructuring, acquisition, divestiture or launch of brands.

Exhibit 1 shows how companies, based on McKinsey's analysis in the article "Making Brand Portfolios Work", can restructure their brand portfolios in different ways, which are often interconnected — if one brand is repositioned, another can be extended into a new category [3]. The ultimate goal is to enhance the portfolio by positioning brands distinctively, eliminating inefficiencies (e. g. overlapping) and monetizing potential growing opportunity.

Setting the portfolio strategy is never easy — it requires resources, is costly and risky. However, in dynamic markets, where economic environment and consumers' needs changes rapidly, companies have to put brand-portfolio management in perspective in order to be a step ahead of the competition.

Exhibit 1: Potential restructuring of portfolio



3. Drive pricing momentum wisely.

Based on my experience I know that during economic crisis consumption patterns significantly change. Particularly, people start to consume less, switch to store brands and become very responsive to discounts, special offers and promotions. As a result, decline in demand make large companies decrease volume forecast what negatively affect their revenue. In this case, the power of pricing comes into play, compensating decline in sales and delivering top line numbers. However, development and execution of effective pricing programs, that will generate positive returns, requires a deep understanding of buying behavior of consumers, particularly in emerging markets. For instance, in developing countries people tend to shop frequently at open-air market stands or small neighborhood grocery stores while their peers from developed markets enjoy superior customer service at modern trade [1].

If executives decide to drive pricing aggressively, than a sharp increase in prices would shock consumers making them switch from global brands to store brands or local ones, sacrificing quality for saving a family budget. Therefore, the question arises: “How to drive pricing during recession with minimum hurt for consumers?” The answer is — via bridging plans.

Bridging plans are sets of activities developed to transit consumers smoothly from one price point to another. Those activities may contain one to many actions depending on company’s capabilities and market environment. One of the simplest in terms of execution is gradual pricing. For

example, a company has lost 20% of sales due to 20% decline in volume and wants to restore the sales via pricing. In order to do so, with all things being equal, it has to increase prices by 25% ($1/0.8 - 1$) which is a significant jump and may lead to further reduction of volume. Alternatively, immediate price up of 25% can be divided into 3 or 4 steps — 10% increase at first followed by 5%, 5% and 3% increase respectively. In fact, gradual pricing builds effective communication with consumers, because it allows to monitor how demand reacts on new price points, learn from real-life experience and make timely corrections if needed; while in case with immediate pricing the cost to revoke the decision can be very high. In addition to gradual pricing, investment into temporary promotions is a good solution to retain loyal customers. For instance, “Buy four get one for free” or “Special discount on bulk sizes” — all these allow households to build long-term stock at discount staying loyal to a brand.

4. Hedge foreign exchange risk to minimize pressure on profitability.

Since 2008 many global companies are facing the fact that it is a particularly tricky time to do business in emerging markets due to currencies’ exchange rates volatility. In fact, a series of events — credit crisis, falling oil prices, geopolitical tensions and reduction of foreign investments into developing economies — all these led to significant devaluation of local currencies putting a pressure on international companies’ profits. For instance, Russian ruble in Sept 2008 was trading at ~25.5 per dollar; ten years later, in Sept. 2018, it was trading at 67 rubles per dollar meaning that in order to report the same

revenue in dollars in Sept. 2018 as in 2008 it requires to collect 2.6 times more rubles than a decade ago [4]. Therefore, proactive FX hedging is vitally necessary to avoid sizable transactional and translational losses in income statement.

First of all, reduction of expenses in foreign currency helps to decrease transactional losses. For example, an international company does business in Russia consequently it collects revenue in rubbles but its' expenses aren't necessarily all in local currency — suppliers of materials, advertising agencies, key business partners and etc. — some of them might ask to pay them for service performed in hard currency (e.g US dollar). In this case, having contract obligations with partners in USD, the company exposes itself to inescapable losses when the ruble decreases in value. Therefore, to avoid transactional losses, a global producer should exploit its negotiation skills to minimize expenses in hard currency. Those negotiations can be tough so the management has to be ready for pushbacks. I remember it took us a while to assess the bargaining power of suppliers before we could make a progress in negotiations and respectively hedge FX risk.

Another tool to manage currency risk is to use FX forward contracts that allow to purchase or sell currency at predetermined exchange rate and at a certain date in the future. The major advantage of this option is predictability, which means a company will be able to build a precise forecast thus protect itself from ups or downs in exchange market. However, "forwards" are financial instruments that have to be monitored and managed very careful; therefore it requires specific expertise and skills. Moreover, if a spot exchange rate changes unfavorably versus forward rate the company will incur losses and in this case the hedging via forward contracts would hurt not help. Nevertheless, existing instability on FX market make it critical for companies to proactively build capabilities that are strong enough to stand the test of volatility.

5. Take contingency planning seriously and keep it up-to-date.

What if your biggest customer goes bankrupt and stops paying you tomorrow? What if your distributor stops operations today because of XYZ reasons? What if...? — these are questions to think about because there are millions of negative events that might happen at any time, especially the high risk of failures during the recession. Therefore, business leaders have to be proactively prepared for unknowns and, when undesirable situation occurs, protect the business from catastrophic consequences. To do so, companies should develop Business Contingency Plan (BCP); a course of actions that the organization would take if an unexpected negative event happens. Ideally, BCP should contain a list of all potential threats that can undermine the organization's reputation, financial health or ability to stay in business, providing specific instructions on how to combat those threats when a crisis hits.

For global companies BCP is high priority and management pay a lot of attention to keep it relevant and updated all the time. Specifically, it is vitally important to have a solid BCP if you operate in unstable markets where political, economic

and social environment changes very fast and consequences of those changes may hurt day-to-day business activities. For example, I know a case when a distributor, which was the biggest customer, suddenly stopped its operations meaning that the producer urgently had to find solutions on how to revive sales. In this case, the senior executives referred to BCP and followed the guidelines that recommended switching from outsourced to in-house distribution until a new partner (distributor) could be found. Hence, using corporate cars and available human resources the company could build its own product delivery capabilities thus could manage the temporarily crisis.

Unfortunately, based on my observations small and medium firms underestimate the importance of contingency planning — they either keep it for the sake of having it in folders or don't have it at all. My personal position is that BCP serves the role of a life jacket for business — it can stay in the emergency cabinet forever or when an accident happens can save the enterprise. You may never use it but is necessary to have and keep up-to-date.

6. Prepare a list of choices before you have to make them.

Sometimes, due to the recession, the pressure on profitability can be very strong and management has to make tough choices in order to achieve financial goals of the company. If cost-cutting programs are inevitable it is better to proactively analyze the budgets and decide which expenditures bring insignificant value to the business.

In my career, I had a chance to lead cost optimization projects where I precisely analyzed investments into marketing programs, estimated effectiveness of those and provided recommendations to management regarding which activities contribute to business's objectives and which ones don't. I only focused on brand and trade expenditures because these were the biggest expenses in overall marketing budget. The analysis showed that the company spends money on two types of activities: 1. Ad-hoc projects that require onetime investment; 2. Ongoing promotions that require constant cash outflow within the year. If the first were cascaded from HQ as "must have", effectiveness of ongoing promotions could be easily challenged. As a result, I found out that some incentives pushed volume very well, others highly contributed to profitability margins, a few did both — increased profit and units sold — but several of them delivered neither profitability nor volume. Having this analysis, the team could decide whether it is better to stop doing ineffective marketing campaigns and re-invest funds into more promising opportunities; or release these budgets to increase net earnings. In any case, we achieved a flexibility that we could leverage for resource allocation purposes to improve business metrics.

7. Drive ownership culture in the organization from the top to bottom.

When every single employee wakes up every morning and asks himself "How can I improve the business performance of the company I'm working for?" then any crisis shouldn't be an issue at all. When a person treats company's assets as

his own and makes decisions in the best interest of business, he demonstrates high ownership and entrepreneurial mindset that eventually brings tangible benefits for the organization in the long run. Therefore, the goal is to build a sustainable ecosystem where, regardless of seniority, every employee constantly looks for ideas to eliminate inefficiencies in the value chain, save money for the company, and, eventually, strengthen the business. The only way that top managers can integrate the ownership culture into company's DNA is by leading by example. It is wrong to ask your team not to do things that you're doing or vice versa. For instance, I worked in the culture where top managers, for business trips, flew with economy class and stayed at friend's houses instead of hotels. They didn't have to do it, but they were willing to save budgets in order to reinvest them for returns. As a result, every person in the organization was led by example, and eventually, cost savings initiatives have become part of a daily routine. Only by cascading the culture from top to bottom are the senior managers able to motivate their teams to do the right things for business; but, first, they have to become role models.

Conclusion

If I were asked: "Share your experience about working as commercial professional in developing markets", I would immediately respond: "To work in emerging markets is similar to living in a rainforest — I never know when the next storm is, how long it will last and what negative consequences it may

cause. However, if I proactively build a strong shelter and equip myself with tools, I can minimize risks, protect my family and convert temporarily rainy conditions into opportunity to grow a fruitful harvest afterwards. Therefore, it is all about finding the prospects in turbulence and being agile in constantly changing environment". During my career and life in Central Asia, I faced serious economic and social challenges that affected the business of the company and its people to one extent or another. For example, we, as a multifunctional team, spent plenty of sleepless nights managing the following crises: ~20% devaluation of local currency overnight in Kazakhstan (in February 2014), with continuous depreciation of currency's value hereinafter and sharp change in consumption patterns due to high inflation (average consumer prices inflation rate in Kazakhstan rose from 6.7% in 2015 to 14.6% in 2016) [5]. Nevertheless, under strong leadership and supervision of senior executives, our team had to develop the strategy that can attack evolving challenges, corresponds to new market conditions and opens doors for when dark clouds disappear.

Large companies constantly face uncertainties in developing countries and there is no a single recipe on how to overcome headwinds. Challenges vary significantly and always arise at the wrong time. To enable the business to compete in increasingly fast-paced markets you should take an incremental approach to the development of your crisis management capabilities.

References:

1. Peter Child, Thomas Kirloy, James Naylor, "Modern grocery and the emerging-market consumer: A complicated courtship", McKinsey & Company, August 2015
2. Stephen Wunker, "5 Ways to Reach Down-Market Consumers Without Harming Your Brand". Oct 8, 2014, Retrieved from: <https://www.forbes.com/sites/stephenwunker/2014/10/08/5-ways-to-reach-down-market-consumers-without-harming-your-brand/#57f91dbcf1ab>
3. Steve Carlotti, Mary Ellen Coe, "Making Brand Portfolio Work". McKinsey & Company, 2004
4. National Bank of the Russian Federation, Retrieved from: <https://www.cbr.ru/eng/>
5. WORLD DATA ATLAS "Kazakhstan — Average consumer prices inflation rate" Retrieved from: <https://knoema.com/atlas/Kazakhstan/Inflation-rate>

Концепция контроллинга в организации системы метрологического обеспечения фармацевтического предприятия

Кулагин Владимир Николаевич, инженер по метрологии
АО «Активный компонент» (г. Санкт-Петербург)

В статье рассматривается применение концепции контроллинга в организации системы метрологического обеспечения фармацевтического предприятия. Отражены вопросы по реализации стратегических и оперативных целей и задач контроллинга в рамках метрологического обеспечения. Представлена реализация концепции контроллинга, через специально разработанную информационную базы по учету средств измерений.

На фоне стремительного развития информационных технологий, в период быстрых изменений на рынке,

для управления современным предприятием, особенно актуальна комплексность информационной базы,

для принятия оперативных и стратегических решений и контроля над их выполнением. В настоящее время одним из важнейших способов в бизнесе для принятия управленческих решений служат современные методы сбора, обработки, хранения, анализа и представления информации в корректной форме [1]. Контроллинг, как система управления предназначена для обеспечения эффективного функционирования предприятия, учитывающая:

- адаптацию стратегических целей к изменяющимся условиям внешней среды;
- согласование оперативных планов со стратегическим планом развития организационной системы;
- координацию и интеграцию оперативных планов по разным бизнес-процессам;
- создание системы обеспечения персонала информацией для различных уровней управления в оптимальные промежутки времени;
- адаптацию организационной структуры управления предприятием с целью повышения ее гибкости и способности быстро реагировать на меняющиеся требования внешней среды [2].

Контроллинг — это комплекс действий, направленных на сопровождение всех бизнес-процессов необходимым информационно-аналитическим обеспечением для принятия управленческих решений [3].

Подробно рассмотрим стратегический и оперативный контроллинг. Стратегический контроллинг направлен на выполнение долгосрочных целей и задач. Цель стратегического контроллинга — формирование четкой стратегии, планирования, необходимой для эффективного управления бизнес-процессами предприятия. Оперативный контроллинг, направлен на реализацию краткосрочных целей и задач.

Целью контроллинга, при организации системы метрологического обеспечения предприятия, является ориентация бизнес-процессов управления на достижение поставленных стратегических целей, результат которых, оказывает влияние на повышение качества выпускаемой продукции

предприятия. Таким образом, цель контроллинга — это поддержание эффективного управления бизнес-процессами системы метрологического обеспечения предприятия.

Следую концепции контроллинга, рассмотрим его применение к управлению бизнес-процессами функционирующих в системе метрологического обеспечения фармацевтического предприятия. Стратегическими целями отдела метрологии являются:

- соблюдения ФЗ-102 «Об обеспечении единства измерений»;
- обеспечение предприятия поверенными/аттестованными СИ/ИО, посредством организации процесса поверки с привлечением специализированных аккредитованных организаций.

Оперативными целями отдела метрологии являются:

- организация процесса регистрации вновь поступившего СИ/ИО и хранение технической документации на СИ/ИО;
- организация процесса учета средств измерений (СИ) и испытательного оборудования (ИО);
- организация процесса планирования расходов на поверку/ремонт СИ/ИО;
- организация процесса контроля сроков поверки/аттестации СИ/ИО;
- организация процесса приема-передачи СИ на поверку в стороннюю организацию.

Для реализации обозначенных стратегических и оперативных целей были поставлены следующие задачи:

- определить бизнес-процессы отдела метрологии;
- регламентировать выявленные бизнес-процессы;
- разработать систему комплексных и единичных показателей бизнес-процессов;
- разработать методику оценки эффективности функционирования бизнес-процессов;
- разработать информационную базу СИ.

Концепция контроллинга формализована через специально разработанную информационную базу по учету СИ (таблица 1).

Таблица 1. Форма информационной базы СИ/ИО

№ п/п	Подразделение / Отдел	Вид СИ	Наименование оборудования (при наличии)	Помещение №	№ согласно аппаратурной схеме	План затрат на 20xx г. БЕЗ НДС
1	2	3	4	5	6	7
Наименование СИ	Тип / Марка	Кл. т	Предел (диапазон) измерений	Ед. изм.	Заводской №	№ св-ва 20xx г.
8	9	10	11	12	13	14
Дата выдачи св-ва	Периодичность поверки (мес.)	Дата следующей поверки	Место поверки	Индикатор Поверка истекла	Индикатор Поверка на следующий месяц	
15	16	17	18	19	20	
СТАТУС	Дата передачи метрологу 20xx г.	По графику 20xx г.	Дата возврата с поверки 20xx г.	Контрагент	Заявление №	
21	22	23	24	25	26	

№ счета	Дата счета	Цена без НДС	№ заявки в 1С	№ Извещения	Дата извещения
27	28	29	30	31	32

Дата сдачи в ремонт	Контрагент	№ счета	Дата счета	Сумма счета	Дата возврата	Примечание
33	34	35	36	37	38	39

Дата списания	Служебная записка на списание	Дата передачи в другой отдел	Акт передачи	Ссылка на НД (паспорт, РЭ)	Примечание
40	41	42	43	44	45

Информационная база учитывает стратегию планирования финансовых затрат по поверке/аттестации СИ/ИО, сбор, обработку, учет, хранение информации и контроль выполнения повторяющихся задач в рамках системы метрологического обеспечения предприятия.

Разработка стратегического планирования финансовых затрат на метрологическое обеспечение предприятия реализовано через информационную базу СИ/ИО, в которой ведется:

- учет планируемых и текущих затрат по поверке, аттестации, ремонту СИ/ИО;
- контроль сроков поверки СИ/ИО с автоматической индикацией в базе СИ/ИО, что в свою очередь позволяет заблаговременно выявить СИ/ИО, которое необходимо отправить на поверку;
- учет счетов на оплату, СФ, Актов выполненных работ;
- учет свидетельств о поверки/аттестации СИ/ИО;
- учет извещений о непригодности СИ/ИО;
- учет актов списаний СИ/ИО;

Работу с базой осуществляет сотрудник, который ведет учет СИ/ИО, заносит в базу информацию о вновь поступивших СИ/ИО, о сроках поверки, скан-копии свидетельств о поверки СИ, информацию финансового характера (скан-копии счетов, СФ, Актов выполненных работ), формирует из базы график поверки, бюджет поверки.

Таким образом организованная информационная система позволяет хранить статистику по всем СИ/ИО и информацию о поверках на протяжении всего срока эксплуатации СИ/ИО. Организация системы электронного хранения сканированных копий документов, позволяет оперативно осуществлять поиск необходимой информации/ документа и при необходимости выводить документ на печать. В информационной базе также реализована процедура хранения документов по ремонту, списанию вышедшего из строя СИ/ИО.

Выводы.

Применение концепции контроллинга в организации системы метрологического обеспечения фармацевтического предприятия направлено на построение системы управления бизнес-процессами отдела метрологии, которые фокусируются на текущих и будущих задачах отдела.

Контроль над выполнением стратегических и оперативных задач позволяет минимизировать энтропию в системе метрологического обеспечения предприятия при планировании бюджета отдела метрологии.

Разработанная система позволяет минимизировать временные затраты на поиск, обработку и хранении релевантной информации, необходимой для принятия решения, как в рамках стратегических, так и оперативных задач.

Литература:

1. Кулагин В. Н. «Использование концепции контроллинга и его влияние на системы управления (АИС, ЕИП, ИСУ) для формирования СППР. [Электронный ресурс], <http://www.cs-alternativa.ru/text/1824>.
2. Контроллинг: учебное пособие / Т. Ю. Теплякова. — Ульяновск: УлГТУ, 2010. — 143 с. Эл. Ресурс, <http://www.catback.ru/articles/theory/control/controlling.htm>.
3. Крахина Н. «Контроллинг на предприятии: инструменты, цели и задачи» [Электронный ресурс], <http://fb.ru/article/379928/kontrolling-na-predpriyatii-instrumentyi-tseli-i-zadachi>.
4. Контроллинг; учебник / А. М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жевагин, Н. Ю. Иванова; под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 336 с.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Городское развитие и неравенство: способствуют ли города увеличению неравенства доходов?

Кандикова Арина Юрьевна, студент
Новосибирский государственный университет

В статье анализируется роль городов в увеличение неравенства доходов населения России. В частности, формируются две гипотезы, которые затем статистически проверяются в ходе регрессионного анализа панельных данных и проверки линейных связей между коэффициентом неравенства Джини и рядом независимых переменных. По результатам исследования делается вывод о положительном влиянии городов на снижение неравенства.

В результате процесса перехода к рыночной экономике в конце двадцатого века социальная структура российского общества стала глубоко дифференцированной. Дифференциация выражается преимущественно в неравенстве доходов.

Взаимодействие между городами и сельскими районами, а также неравенство в доходах и возможностях их жителей изучают как зарубежные, так и российские исследователи. В частности, в исследованиях последних лет отмечается увеличение неравенства между деревней и городом; формирование феномена «центр-периферия» в России [1] и явления «отходничества», или промежуточной миграции [2].

Однако, нет большого количества исследований о роли российских городов в определении степени дифференциации социальной структуры населения России. Актуальность темы исследования предопределяется значимостью и отсутствием научных работ, посвященных проблемам дифференциации уровня жизни в территориальном аспекте в России.

Целью работы является выявление роли городов в углублении социальной дифференциации населения России.

В ходе исследования формируются две гипотезы: нулевая гипотеза состоит в том, что города усиливают неравенство; альтернативная гипотеза — города способствуют снижению неравенства.

Для достижения цели необходимо: провести анализ информационной базы статистики по уровню жизни населения в России; провести экономико-статистический анализ уровня жизни городского и сельского населения Российской Федерации; выявить современные тенденции изменения уровня жизни населения в городах и сельских населенных пунктах России; принять или отклонить заявленную нулевую гипотезу на основании результатов исследования.

Объектом исследования является активность городского и сельского населения России. Предметом являются оценки активности городского и сельского населения.

Методы исследования включают экономико-статистический анализ, обработку статистических данных. В ходе исследования используются следующие материалы и источники: Справочник по регионам и Справочник по социально-экономическому статусу от Росстата. Для анализа данных главным образом используется коэффициент Джини и доля городского населения.

Объектами исследования являются субъекты Российской Федерации, число которых в данном исследовании составляет 71: мы исключаем такие единицы, как Москва, Санкт-Петербург, которые могут сильно исказить данные; Крым и Севастополь — по причине нехватки данных.

Зависимой переменной является коэффициент Джини. Коэффициент Джини (индекс концентрации дохода) характеризует степень отклонения линии фактического распределения совокупных доходов от линии их равномерного распределения. За коэффициент Джини принимается уже рассчитанная переменная из источника.

Статистические расчеты реализуются в интегрированной среде программирования RStudio с помощью языка программирования R, с использованием специальной библиотеки, предназначенной для проведения анализа панельных данных, «plm». Эта библиотека дает возможность проведения анализа с несколькими различными моделями: объединенная модель регрессии; односторонняя (индивидуальная) модель с фиксированными эффектами; односторонняя (индивидуальная) модель со случайными эффектами. Поэтому, одной из целей практической части является определение наилучшей модели для данного набора данных: объединенная, фиксированная или случайная.

Для правильной спецификации модели были проведены несколько тестов: f -тест для индивидуальных эффектов

(при нулевой гипотезе — необходимо использовать объединенную модель регрессии); тест множителя Лагранжа (при нулевой гипотезе — дисперсия между объектами равна нулю); тест Хаусмана (при нулевой гипотезе — необходимо использовать модель со случайными эффектами).

После проведения статистического анализа мы определили, значительна ли регрессия в целом; также, какие

независимые факторы должны использоваться, а какие нет. Кроме того, мы выяснили направление линейных отношений между коэффициентом Джини и нашими независимыми переменными. Также, было обнаружено, что наилучшей модель, согласно уровню коэффициента детерминации, для данного исследования является модель с фиксированными эффектами.

```
> fixef<- plm(Y~ x1 + x2 + x3 + x4 + x5, data=data2, model="within")
> summary(fixef)
Oneway (individual) effect within Model

Call:
plm(formula = Y ~ x1 + x2 + x3 + x4 + x5, data = data2, model = "within")

Balanced Panel: n = 51, T = 6, N = 306

Residuals:
    Min.    1st Qu.    Median    3rd Qu.    Max.
-0.0210951 -0.0043992  0.0010867  0.0040898  0.0133825

Coefficients:
      Estimate Std. Error t-value Pr(>|t|)
x1 -1.7941e-03  6.7117e-04 -2.6731  0.008011 **
x2 -1.8405e-03  4.3820e-04 -4.2001  3.713e-05 ***
x3 -5.0888e-03  2.1837e-03 -2.3304  0.020583 *
x4 -1.3964e-08  2.9267e-09 -4.7712  3.116e-06 ***
x5 -1.2536e-07  2.0428e-08 -6.1370  3.275e-09 ***
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares:    0.016576
Residual Sum of Squares: 0.00958
R-Squared:    0.42204
Adj. R-Squared: 0.29489
F-statistic: 36.5114 on 5 and 250 DF, p-value: < 2.22e-16
```

Таким образом, мы определили, что в качестве независимых переменных должны использоваться следующие индикаторы: пропорция городского населения; уровень безработицы; изменение численности населения; валовый региональный продукт; объем сельскохозяйственной продукции.

В ходе исследования было определено, что между коэффициентом концентрации дохода Джини и всеми перечисленными переменными присутствует отрицательная линейная связь. В том числе, и пропорция городского населения (переменная, на основании которой мы сформировали гипотезы исследования) отрицательно зависит от коэффициента Джини.

Этот результат можно объяснить положительным влиянием государственной политики — увеличением

объема социальных трансфертов и субсидирования — и экономическим ростом, способствующим общему улучшению жизни населения в городах. Так, города способствуют снижению уровня безработицы из-за развития различных отраслей промышленности и бизнеса в городской среде, и соответственно, создания большего числа рабочих мест. Также, улучшение городской инфраструктуры и увеличение уровня здравоохранения и образования способствует притоку населения в город и общему уровню роста населения.

Таким образом, согласно результатам статистического анализа и аналитического обоснования, мы отвергаем нулевую гипотезу и принимаем альтернативную — города способствуют снижению неравенства, и, соответственно, отвергнуть нулевую гипотезу и принять альтернативную.

Литература:

1. Миронов Б. Н. Российская империя: от традиции к модерну. В трех томах. Том 1. Санкт-Петербург: С.-Петербургский госуниверситет, С.-Петербургский институт истории РАН, 2014.
2. Нефедова Т. Г. Отходничество в системе миграций в постсоветской России. География. Демоскоп Weekly № 643—644, 2015.
3. Нефедова Т. Г., Покровский Н. Г., Трейвиш А. И. Урбанизация, деурбанизация и сельско-городские сообщества в условиях роста горизонтальной мобильности. Социологические исследования, 2015.
4. Пономарева Т. А. Социально-культурное развитие современного села в условиях переходного периода: На материалах Республики Башкортостан, автореферат по ВАК 22.00.06, кандидат социологических наук, 145 с., 2004.

5. Шкерин А. В., Социальные трансформации российского села в условиях глобализации, автореферат по ВАК 22.00.04, кандидат социологических наук, 2012.
6. Старик И. Н., Механизмы конструирования неравенства городской и сельской молодёжи, автореферат по ВАК 22.00.04, кандидат социологических наук, 2012.

Совершенствование системы управления инновационной деятельностью в Московской области на основе кластерного подхода

Степанян Тамара Мирзаевна, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой;

Спектор Асия Ахметовна, доктор юридических наук, профессор

Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье проанализированы подходы к формированию инновационных территориальных кластеров в Московской области. Сделан вывод о высокой эффективности кластерной политики в силу синергетического эффекта при управлении инновационным развитием Московской области.

Ключевые слова: инновационное развитие, кластерная политика, инновационный территориальный кластер, инжиниринговый центр.

Для успешного инновационного развития регионов России необходимы новые подходы и технологии управления. Одной из ведущих стратегией социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, как показывает практика, становится кластерный подход к управлению инновационной сферой, обеспечивающий повышение конкурентоспособности экономики, как отдельных регионов, так и страны в целом [3; 4; 5]. Успешный опыт кластерного подхода к управлению инновационным развитием регионов России выдвигает эту проблему в разряд, имеющий особое государственное значение.

Инновационный территориальный кластер — совокупность размещенных на ограниченной территории предприятий и организаций (участников кластера), которая характеризуется наличием: объединяющей участников кластера научно-производственной цепочки в одной или нескольких отраслях; механизма координации деятельности

и кооперации участников кластера; синергетического эффекта, выраженного в повышении экономической эффективности и результативности деятельности каждого предприятия или организации за счет высокой степени их концентрации и кооперации [1; 2; 6].

Московская область один из лидирующих регионов по инновационной деятельности в России. Затраты на научные исследования в Московской области стабильно увеличиваются. С 2010 года затраты увеличились на 65% и составили в 2016 году 107 311 млн рублей. 8 из 13 российских наукоградов расположены на территории Московской области: Дубна, Жуковский, Королёв, Протвино, Пущино, Реутов, Фрязино и Черноголовка. В рамках разработки и реализации региональных программ поддержки развития инновационных территориальных кластеров (ИТК) в 2013 году в Московской области было создано три инновационных кластера (табл. 1).

Таблица 1. Краткая характеристика кластеров Московской области

Наименование	Специализация	Организатор-координатор
Кластер ядерно-физических и нанотехнологий в г. Дубне	Ядерные технологии, новые материалы	НП «Центр содействия развитию инновационных территориальных кластеров в городе Дубне
Биотехнологический инновационный территориальный кластер Пущино	Медицина, фармацевтика, биотехнологии, биологическое приборостроение	АО «Корпорация развития Московской области», Центр кластерного развития
Инновационный территориальный кластер «ФИЗТЕХ XXI» (г. Долгопрудный, г. Химки)	IT, фармацевтика, биотехнологии, энергосбережение, космические технологии, новые материалы	АО «Корпорация развития Московской области», Центр кластерного развития

Наиболее успешно, на сегодняшний день, функционирует кластер ядерно-физических и нанотехнологий в городе Дубне. Данный кластер может выступать в роли примера. Дубна — ведущий научный и инженерный центр

с мировой известностью. Из семи синтезированных в мире за последние 15 лет новых, ранее неизвестных элементов таблицы Менделеева, все семь синтезированы в Дубне. В кластер входят: объединенный институт ядерных

исследований (ОИЯИ), ФГУП «НИИ прикладной акустики», Университет «Дубна», Городской бизнес-инкубатор Нанотехнологический центр «Дубна, ОЭЗ ТВТ «Дубна», 89 организаций. Конкурентоспособность кластера обусловлена значительным научно-производственным

и организационным потенциалом, а также развитой инновационной инфраструктурой г. Дубна. Объем отгруженной инновационной продукции организациями-участниками кластера в 2016 году в г. Дубне превышает объемы вместе взятых кластеров «Пушино» и «ФИЗТЕХ XXI» (рис. 1).



Рис. 1. Соотношение объема отгруженной инновационной продукции организациями-участниками кластера в 2016 году [2]

С 2015 года на территории Дубны функционирует инжиниринговый центр по оказанию технологических услуг с целью организации взаимодействия на основе производственно-технологического аутсорсинга. Как видно из рисунка 1, экономические показатели кластера с инжиниринговым центром на порядок выше, что говорит о его высокой эффективности и рентабельности.

Биотехнологический инновационный территориальный кластер Пушино и Черноголовка один из эффективных кластеров. На его базе осуществляется обучение в научно-исследовательских институтах РАН: Пушинский научный центр РАН, Научный центр РАН в Черноголовке. В состав кластера помимо научно-исследовательских институтов входят 73 организации.

Инновационный территориальный кластер «ФИЗТЕХ XXI» — это пилотный проект по созданию территории развития на базе крупного научно-образовательного центра

и высокотехнологичных компаний с опорой на разработку и внедрение инновационной продукции. В состав кластера входят: ФГАОУ ВПО «Московский физико-технический институт», НП Центр Высоких Технологий «ХимРар», ОАО «НПО Энергомаш имени академика В. П. Глушко», ОАО «Химико-фармацевтический комбинат «Акрихин», ООО «ЯНДЕКС», ООО «Параллелз Рисерч» и 31 организация.

Таким образом, в настоящее время и ближайшее будущее кластеры, становятся синонимом инноваций. В Московской области в рамках реализации программ развития ИТК Московской области было вложено 898 млн руб. из которых: 630 млн руб. из федерального бюджета и 268 млн руб. из бюджета Московской области. Налоговые отчисления за период реализации программ по развитию ИТК Московской области (2013–2016) составили 27 млрд. 151 млн рублей, что в 30 раз больше вложенных средств. Что говорит о высокой эффективности кластерной политики.

Литература:

1. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации / Официальный сайт Минэкономразвития РФ // Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic>
2. Инновационные территориальные кластеры / Министерство инвестиций и инноваций Московской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://mii.mosreg.ru/>
3. Бирюкова, О. Ю., Охотников, И. В. Социально-экономическое прогнозирование: учебное пособие. — М.: Макс Пресс, 2017. — 104 с.
4. Охотников, И. В. Международная конкурентоспособность России как синергия экономических, социальных и политических институтов страны // Проблемы безопасности российского общества. — 2014. — № 1.
5. Сибирко И. В., Охотников И. В. Государство и рынок: модели эффективного взаимодействия // Предпринимательство. — 2013. — № 8.
6. Степанян Т. М., Панько Ю. В. Компоненты инновационного потенциала экономической системы и их значение в контексте национальной безопасности // Интеграционные процессы современного развития социально-экономических систем: материалы всероссийской научно-практической конференции (21 ноября 2018). — Саратов: ИИРПК, 2018. — 220 с.

Научное издание

Актуальные вопросы экономики и управления

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга
Оформление обложки Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета О. В. Майер

Материалы публикуются в авторской редакции.

Подписано в печать 24.04.2019. Формат 60x84/8. Усл. печ. л. 6,5. Тираж 300 экз.

Издательство «Свое издательство». 199004, г. Санкт-Петербург, линия 4-я В. О., д. 5

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.