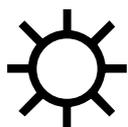


ВЕСТНИК



BULLETIN

**ЭКОНОМИЧЕСКОГО
НАУЧНОГО ОБЩЕСТВА
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ**



№ 49

**OF STUDENTS' ECONOMIC
SCIENTIFIC SOCIETY**

*Научные работы студентов – победителей
XXI межвузовская студенческая научная конференция
«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ
И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ»*

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

2018

БК 65

В 38

Межвузовский студенческий научный журнал

Учредитель: Международный банковский институт (МБИ)

Учрежден 7 мая 2002 г.



Редакционная
коллегия:

Сигова М.В. – *главный редактор журнала*, ректор МБИ, д.э.н., профессор

Круглова И.А. – *научный руководитель конкурса*, проректор по научной работе МБИ, к.э.н., к.ю.н., доцент

Мартынова Е.В. – *ответственный редактор выпуска*, специалист по НИРС МБИ

Лебедева М.Е. – *заведующий кафедрой банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий*, д.э.н., доцент

Докучаев И.И. – *заведующий кафедрой гуманитарных и социальных дисциплин*, д.ф.н., профессор

Павлова И.П. – *профессор кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей*, д.э.н., профессор

Бухарина И. Ю. – *руководитель Центра организации НИР*

Бейзеров Н.А. – *главный специалист по НИРС МБИ*

Вестник экономического научного общества студентов и аспирантов № 49 // Межвузовский студенческий научный журнал. Bulletin of students' economic scientific society. № 49. / Под редакцией специалиста по НИРС МБИ Е.В. Мартыновой – СПб.: Изд-во МБИ, 2018. – 165 с.

ISBN: 978-5-4228-0096-4

Настоящий выпуск Вестника ЭНОС представляет научные работы студентов – дипломантов XXI межвузовская студенческая научная конференция «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ»

Сборник предназначен для студентов, магистрантов и аспирантов экономических вузов.

ISBN: 978-5-4228-0096-4

© АНО ВО «МБИ», 2018

Апельчугина Е.Н., Трикоз А.И.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Российский государственный педагогический университет им. А.И.Герцена

Давыдова И.В., к.э.н., профессор – научный руководитель

НЕСТАНДАРТНЫЕ СПОСОБЫ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА

Организация является сложной открытой системой, и для эффективной работы необходимо, чтобы все её элементы работали продуктивно и дополняли друг друга. Одним из таких элементов являются сотрудники компании. Ведь именно они - движущая сила, направляющая организацию к процветанию и развитию. А важнейшим этапом в работе с персоналом является его отбор. В постоянно развивающемся мире использование традиционных методов отбора персонала перешло на второй план. В постиндустриальном обществе крупные корпорации с огромной управленческой структурой предпочитают разрабатывать собственные методы отбора на вакантные должности. И довольно часто кандидат даже не догадывается о том, что же может ждать его на собеседовании. Мы расскажем об этих необычных, иногда абсурдных, путях отбора.

1. Brainteaser-интервью. Что можно перевести, как интервью, щекочущее мозг. Суть метода заключается в том, что кандидатам необходимо дать ответ на замысловатый вопрос или решить логическую задачу.

Например, задаются вопросы типа: сколько в мире парикмахеров, сколько в России настройщиков пианино и т. д. В ответах на вопросы такого рода ценятся логичность хода рассуждений и креативность решения.

Например, в магазине женского нижнего белья и домашней одежды "Etam" при собеседовании на работу мне дали задание описать фирменную футболку, используя такие фразы, которые способны привлечь внимание человека на эту вещь, но не с целью продажи, а просто интереса. Результатом стало то, что я стала частью компании и спустя 2 месяца мне подарили эту футболку. Наибольшую популярность Brainteaser-интервью принесла компания Microsoft, руководители которой являются не только приверженцами этого метода, но и авторами многих широко используемых вопросов.

2. Стрессовое интервью. Его еще иногда называют шоковым. Целью стрессового интервью является определение уровня психической устойчивости кандидата. Проверяют это не совсем этическими методами,

швырянием ручки в лицо кандидата и многое другое. Мы считаем, что это не совсем гуманно и в полной мере не создает тот стресс, который например, чувствует машинист, видящий на рельсах человека.

3. Физиогномика. Данный метод основывается на изучении черт и выражений лица кандидата при беседе с ним. Работодатели часто смотрят и на то, как человек заходит в кабинет, на его осанку, умение держать себя, даже на то, как он закрывает дверь. Специалисты в области этикета предлагают перед началом интервью или испытания взять тяжелую книгу и попробовать выработать осанку, следят за тем, как вы закрываете дверь. Как известно, поворачиваться спиной к руководителю не уважительно, значит нужно попытаться закрыть дверь спиной, как же это сделать? Вы входите и из одной руки перекидываете ручку двери в другую руку у себя за спиной. Такой легкий прием поможет вам впечатлить возможного будущего директора.

4. Графология. Суть метода заключается в изучении почерка человека.

5. Соционика. Этот метод основывается на делении людей в соответствии с 16 типами личностей. Существует несколько способов типирования, которые включают в себя тестирование, интервьюирование, наблюдение за поведением и физиогномика. Однако, чтобы изучить тип личности требуется помощь достаточно опытного и компетентного психолога, а у организации не всегда есть средства для привлечения такого человека.

В связи с прогрессирующим развитием систем управления меняются, и подходы к найму работников. Каждый "современный" человек должен уметь воспринимать новые веяния отбора кандидатов, он должен стать универсален, не бояться необычных вопросов или странного поведения директора. Сейчас, стало самым главным не то, что компания может предложить Вам, а что Вы можете предложить ей. Поэтому нестандартизированность мышления кандидата, проверка его логического мышления занимает первое место в испытаниях на отбор персонала службы управления.

В заключение хотелось бы отметить, что у каждого человека есть скрытые способности к чему-то, поэтому, при собеседовании вы можете впечатлить руководителя, если примените их. Вы должны показать, что заинтересованы в данном рабочем месте. Самое главное, даже в стрессовой ситуации сохранять свое личное мировоззрение и не стараться подстроиться под кого-то.

Бахметова Л.Р., Кулинич В.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Российский государственный педагогический университет им. Герцена

Давыдова И.В., к.э.н., профессор - научный руководитель

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МОЛОДЕЖНОГО ТУРИЗМА В РОССИИ

В настоящее время туризм играет огромную роль в развитии экономики России. При этом значимое и важное место в развитии приходится на молодежный вид туризма.

К категории молодежи относятся активная часть населения в возрасте от 14 до 35 лет. Молодежь является одной из чувствительных и заинтересованных, активно развивающихся групп в социокультурных нововведениях. Важно отметить, что крайне интенсивная динамика развития городов, невозможность полноценной самореализации, полное бездействие и другие аспекты жизни непосредственно влияют на молодёжь, повышая заинтересованность в культурном досуге в сфере туризма. Под определение молодежный туризм попадает особый вид путешествий, индивидуальный или коллективный по форме, когда молодые люди предпочитают отдыхать большими компаниями, объединенными общей целью познания мира и проведения досуга.

Молодёжный туризм является малобюджетным видом туризма, который включает в себя доступные цены на проживание, способы передвижения для определённой социальной группы, предполагая наилучшее соотношение цены и качества туристских услуг. Такие бюджетные предложения будут наиболее актуальны и предпочтительны среди молодой целевой аудитории при условиях экономического кризиса. Однако, стоит обратить внимание на то, что как такого комплексного подхода социальной значимости и экономической эффективности в России не существует. Но при этом, Россия достаточно опытна в организации молодежного, а в особенности детско-юношеского туризма.

В России молодежный туризм зародился в конце XIX века - начало XX. Впервые были проведены экскурсии для учеников Александровской школы в 1870 году в Тифлисе. Уже в 1895 году было образовано Российское общество туристов, организуя школьные экскурсии по России. В дальнейшем детский туризм стал активно развиваться, а в период с 1918 по 1928 годы туристская деятельность была ориентирована уже на внешкольные заведения, туристам

предлагалась обширные, по тем временам, 6-10 дневные экскурсии. В последующие года более популярны стали туристические походы. Важно отметить, что даже во время Второй Мировой Войны молодежный туризм не прекращал свое развитие.

Одним из мощных толчков в развитии молодежного туризма стал VI Всемирный фестиваль молодёжи и студентов в Москве. Так было организовано Бюро Международного молодёжного туризма «Спутник». Это бюро занималось организацией и развитием молодежного туризм, а также продвижением туристических маршрутов. Наиболее популярными путешествиями были поездки в Москву, Ленинград, по «Золотому кольцу» и на южные курорты России. Эти путешествия организовывались совершенно бесплатно и воспитывали патриотизм у молодежи.

В настоящее время можно выделить несколько направлений и тенденций, присущих молодежному туризму:

1. 1. *Популярность южных курортов России.* Определяя географические предпочтения молодёжной аудитории, стоит отметить, что по количеству групповых бронирований лидируют курорты Краснодарского края, курорты Кавказских Минеральных Вод и Крым. Прежде всего, это может быть связано со сложившиеся небезопасной ситуацией на территории Египта и Турции, так как именно недорогие туры в эти страны пользовались популярностью среди молодежи.

2. *Популярность событийного и образовательный туризма.* Молодое поколение принимает участие в различных по наполнению форумах и мероприятиях, ездят на фестивали и концерты, где они могут культурно и духовно развиваться. Самыми масштабными форумами, организуемыми при его поддержке, являются: «Арктика. Сделано в России», «Территория смыслов», «Таврида», «Балтийский Артек», «Итуруп», «IВолга». В 2017 году был проведен XIX Международный фестиваль молодежи и студентов в Сочи, в котором приняли участие молодые люди из 180 стран.

3. *Спортивно-оздоровительный туризм.* В последние годы активно проводятся соревнования по пешеходному, водному, горному многоборью. В следствии чего, увеличилось количество увлекающихся спортивно-оздоровительным туризмом, где большую часть составила молодёжь, которая проявила интерес к спортивно- туристскому многоборью.

4. *Приключенческий туризм (экстремальный туризм)* имеет очень большие перспективы развития в природно-культурных центрах, в которых сосредоточены разнообразные памятники природы, истории и культуры.

Проявление интереса у молодежи к известным курортам – Тиберда и Синегорье.

Проанализировав направления молодёжного туризма, можно выделить несколько проблем развития молодёжного туризма в России и их возможные пути решения:

- слишком дорогие туристские услуги и туры для молодежи;

Действительно, многие турфирмы не предлагают выгодных и интересных туров для молодёжи, поэтому многие молодые люди самостоятельно составляют себе маршрут и выбирают места размещения и общественного питания, находя более бюджетные варианты.

Для решения данных проблем туристическим предприятиям требуется разработка молодёжных туристских маршрутов, наиболее полно раскрывающих природный, культурный туристско-рекреационный потенциал региона (маршруты могут быть однодневные и многодневные, пешие велосипедные, автобусные и другие) и составление их более низкой стоимости, путем включения только самых необходимых элементов тура.

- визовый режим с западными странами и обвал обменного курса рубля. Из-за бюрократических формальностей и завышенной цены на визу многие молодые туристы отказываются от идеи путешествия в Россию, что переходит в проблему снижения количества молодёжных обменов между странами. Можно отметить один из таких примеров – это обмены между Россией и Германией. Обе страны пытаются осуществить и продолжить взаимный молодёжный обмен. Тем не менее, в последнее время, наблюдается спад интереса молодых людей в участии данном проекте. Например, в 2015 году в посещении стран с обеих сторон принимали участие более 10 800 школьников, то в 2016 году их число сократилось и составило всего лишь 4600. Есть несколько причин, которые воздействуют на сложившуюся ситуацию с отрицательной стороны. Прежде всего, не все российские школьники могут позволить себе поездки в Европу, в том числе в Германию, так как такие путёвки стали дорогими из-за обвала обменного курса рубля. Кроме того, их поездки стали более проблематичными из-за новых положений визового режима, введенными странами-участницами Шенгенского соглашения.

На сегодняшний момент, возникшие проблемы, связанные с визовыми формальностями, будут решаться постепенно, если будут улучшения в связи с политической ситуацией между странами.

- отсутствие каких-либо льгот и субсидий для молодежи на транспортные билеты (авиа, ж/д и др.);

Важно отметить, что именно авиакомпании не делают никаких льгот для молодежи в отличие от других транспортных компаний. Поэтому можно предложить в высокий сезон для школьников и студентов делать скидки или льготные билеты на перелёт в другой регион страны, допустим в Казань, Москву или Санкт-Петербург. Тем самым, привлекая молодежь в культурно-познавательных целях.

- разобщенность и децентрализация координации работы регионов с федеральным центром, а также отсутствие межрегионального взаимодействия и обмена опытом в сфере молодежного туризма в регионах.

Для решения этих сложных проблем можно предложить:

- разработка межрегиональных культурных мероприятий, проведение разнообразных тематических фестивалей для молодёжи, в том числе с проведением соревнований по активным и культивируемым видам спорта в регионах;

- создание региональных сезонных лагерей и школ для молодёжи при поддержке образовательных учреждений и общественных организаций, которые будут взаимодействовать с друг другом и развивать активную жизненную позицию у школьников и студентов

Из вышеперечисленных проблем следует, что в настоящее время в развитии молодежного туризма нет определенной концепции и структуры. В том числе, существует малое количество молодежных туристских центров, которые бы развивали и продвигали молодежный туризм практически во всех регионах России. Таким образом, прежде всего необходима разработка программ для продвижения молодежного туризма в регионах и оперативное межрегиональное взаимодействие, которое давало бы результаты за определённый период.

Следует отметить, что на существующие проблемы развития молодежного туризма влияет несколько важных факторов: нет общей базы по выявленным проблемам социального туризма, нехватка квалифицированных специалистов в сфере туризма в отдельно взятых регионах, нет определённых технологий и хорошо разработанных маршрутов, которые бы устраивали спрос и ежегодные потребности молодёжи. Поэтому активное внимание к развитию молодежного туризма в России будет влиять на повышение интереса молодежи в участии общекультурных мероприятий и на снижение девиантного поведения

молодежи в обществе. В том числе, при хорошо разработанных и действенных программах развития социального туризма, молодежь будет активно путешествовать по России. В связи с этим государство должно осуществить наиболее эффективную молодежную социально-экономической политику в стране в области туризма.

Бессолицына О.М.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Семенова Т.Ю., д.э.н., профессор – научный руководитель

ПРОГРАММА ПО РАЗВИТИЮ ТУРИЗМА В САНКТ- ПЕТЕРБУРГЕ

В качестве объекта исследовательской работы выступает такая отрасль, как туризм в Санкт-Петербурге. Данная отрасль, по моему мнению, хорошо развита в данном субъекте Российской Федерации. Северная столица насыщена как природными богатствами (большое количество рек, каналов; «белые ночи»; городские и пригородные парки), так и историческими (архитектура, музеи). Ради того, чтобы все это увидеть сюда съезжается множество туристов не только со всех городов России, но и из заграницы. Общий приток туристов в Санкт-Петербург по итогам 2016 года – 6,9 млн. человек. Комитет по развитию туризма отметил, что самые привлекательные места для туристов – Эрмитаж, Исаакиевский собор, Русский музей, Петропавловская крепость. В период с 15.12.2016 по 8.01.2017 Эрмитаж посетило 178 тыс. человек, Петергоф около 30 тыс., Царское село – 59 тыс. [1].

Среди сильных сторон данной отрасли выделено:

- множество музеев (их насчитывается более 200) и памятников;
- привлекательность для туристов (согласно рейтингу на сайте Tripadvisor «10 лучших туристических направлений – Россия» город занимает первое место[2]);
- Исторический центр Санкт-Петербурга и связанные с ним группы памятников относятся к списку всемирного наследия ЮНЕСКО;
- Выгодное географическое положение (расположен на берегу Финского залива и Балтийского моря недалеко от границы с Финляндии).

К слабым сторонам можно отнести сложность визовых процедур, достаточно высокую стоимость туристических услуг. Кроме того,

недостаточную развитость инфраструктуры и низкий уровень гостиничных услуг.

В качестве угроз, способных негативно повлиять на развитие туризма, можно выделить угрозу утраты памятников архитектуры в связи с разрушением, сносом, не проведением реставрации. Здесь же снижение привлекательности города из-за крупных проектов, застроек, меняющие исторический облик города. Кроме того, проведение административных мероприятий, форумов могут создавать дискомфорт для прибывающих туристов.

Среди возможностей можно обозначить появление новых транспортных маршрутов и открытие новых современных музеев, выставок.

Для проведения экспертного анализа были опрошены пять экспертов. Оценки, поставленные экспертами по каждому факторному признаку были сведены в таблицу для подсчета Хи-квадрата и сравнения его с табличным значением. В ходе анализа было выявлено, что мнения экспертов являются согласованными.

Далее было сформулировано проблемное поле для выявления приоритетных направлений по развитию данной отрасли. По результатам исследования большую долю (63 балла) занял проект по развитию инфраструктуры в Санкт-Петербурге. Среди возможных проектов стоит рассмотреть аквабусы, которые уже запускались в Санкт-Петербурге, но не получили должного развития. Жители города воспринимали водные автобусы больше как прогулочные такси, а цены на них варьируются от 100-200 рублей, поэтому речи о дополнении наземного транспорта пока идти не может. В будущем стоит пересмотреть возможность появления аква такси. Кроме того, комитет развития транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга уже проводит проекты по улучшению данной сферы в долгосрочной перспективе[3]: планируется до 2022 года построить 84 км улично-дорожных сетей, 5 мостов и 38 транспортных развязок. А к 2038 году планируется увеличить скорость движения общественного транспорта на 35%, тем самым сократить время поездки на 6%, а также увеличить доли перевозок внеуличными видами транспорта (трамваями, метро) на 23%. Среди прочего до 2025 года планируется открыть несколько новых станций метро[4], что улучшит инфраструктуру города, а следовательно и туризм.

Список использованных источников

1. Официальный сайт администрации Санкт-Петербурга (Электронный ресурс) URL: [https://gov.spb.ru/gov/otrasl/c_tourism/news/104110/] (дата обращения: 11.11.2017);
2. Официальный сайте Tripadvisor Россия «10 лучших туристических направлений – Россия» URL: [https://www.tripadvisor.ru/TravelersChoice-Destinations-cTop-g294459] (дата обращения: 11.11.2017);
3. Официальный сайт комитета по развитию инфраструктуры Санкт-Петербурга (Электронный ресурс) URL: [https://krti.gov.spb.ru/koncersiya-razvitiya-transportnoj-sistemy-sankt-peterburga/] (дата обращения: 11.11.2017);
4. Перспективы развития метрополитена (Электронный ресурс) URL: [http://www.metro.spb.ru/noviestansii.html] (дата обращения: 11.11.2017).

Бессолицына О.М., Браткова О.А
Российская Федерация, Санкт-Петербург
Международный банковский институт
Сиротина Л.К., к.т.н., доцент – научный руководитель

АВТОМАТИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Как известно, каждое предприятие желает получать как можно больше прибыли, при меньших издержках. Добиться желаемого результата можно при грамотно построенной системе бюджетирования на предприятии. Бюджетирование – это процесс текущего планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия с помощью составления бюджетов самого предприятия в целом и его подразделений. Но что делать, если организация довольна масштабна и имеет множество филиалов? В этом случае рационально использовать специальные программные продукты для автоматизации бюджетирования.

Целью автоматизации бюджетирования является, в первую очередь, повышение эффективности данного процесса. При этом решаются проблемы со скоростью обмена информацией между персоналом; допущения неточностей в бюджетах, возникающие по ошибке сотрудников; появляется возможность оперативно вносить поправки, а также быстро получать любые необходимые данные из всего документа.

Несмотря на то, что автоматизация бюджетирования требует достаточного инвестирования и не сразу окупается, она позволяет увеличить производительность предприятия на 15-30%, снизить себестоимость закупаемых материалов на 9%, а также уменьшить дебиторскую задолженность на 10%.

Прежде чем внедрить какое-либо программное обеспечение, нужно определить, на каком уровне находится процесс бюджетирования на предприятии. Ведь если он неполноценен, то автоматизация бюджетирования не будет иметь смысла. Следовательно, важно уделить внимание финансовому планированию, проанализировать организационную структуру организации, подробно описать регламенты и организационные процедуры, правильно распределить между подразделениями их полномочия и т.д. То есть нужно понимать, какая система необходима и что нужно для того, чтобы

она функционировала. Только после выполнения вышеперечисленных пунктов можно автоматизировать процесс бюджетирования.

Процесс автоматизации можно условно разделить на три этапа:

Выбор программного продукта;

Внедрение;

Анализ результатов внедрения программного продукта на предприятии.

Каждый из этих этапов содержит ряд трудностей, с которыми может столкнуться организация при процессе автоматизации. Сложность первого этапа кроется в его названии, так как тяжело выбрать подходящую систему. Все автоматизированные системы разные не только по своей стоимости, но и имеют разный набор функций. Следовательно, руководству организации нужно четко понимать, какие процессы они хотят автоматизировать. А уже исходя из этого, изучить характеристики программных продуктов, представленных на рынке, и выбрать подходящий. Из российских программных продуктов наибольшим спросом пользуется программа 1С и ее многочисленные аналоги. На втором этапе проблемы возникают в основном из-за неправильного выбора автоматизированной системы. Но также сложности могут возникнуть из-за несогласованности действий клиента и организации, которая осуществляет внедрение, например, перекладывание ответственности с заказчика на исполнителя или наоборот, что является следствием неправильно составленного договора. Кроме того, если выбрать неправильно время для внедрения системы, то тоже можно столкнуться с некоторыми сложностями. Самым подходящим временем для внедрения является период, который наступает сразу после утверждения бюджета, созданного самой организацией, то есть «вручную». При правильном выполнении первых двух этапов, как правило на третьем этапе проблем возникнуть не должно.

Анализируя результаты внедрения программного продукта, предприятие должно дать оценку эффективности данной системы. Система автоматизации бюджетов считается эффективной, если, во-первых, соблюден планируемый срок внедрения. Во-вторых, выбранная система отвечает требованиям организации. В-третьих, автоматизация показывает значительные ошибки в бюджетах, которые могли быть упущены без ее использования. В последнем и заключается существенное преимущество автоматизации перед подсчетом бюджетов «вручную».

Таким образом, успешная автоматизация процессов бюджетирования улучшает управление компании и оптимизирует использование ресурсов. Кроме того, она позволяет контролировать возможные ошибки сотрудником, приводящие к убытку на предприятии. Для начинающих компаний автоматизация бюджетирования может помочь оптимизации затрат на персонал.

Бессолицына О.М., Браткова О.А

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Юдина О.Н., ст. преподаватель – научный руководитель

СПОНСОРСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

На сегодняшний день спонсорство стало обыденным явлением, так как любое масштабное мероприятие, будь то музыкальный фестиваль или футбольный матч, не обходится без официальных спонсоров этих событий.

В Российском законодательстве спонсорство относят к рекламной деятельности, и в Федеральном законе от 13.03.2006 N 38-ФЗ «О рекламе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2017) дается следующее определение: «спонсор - лицо, предоставившее средства либо обеспечившее предоставление средств для организации и (или) проведения спортивного, культурного или любого иного мероприятия, создания и (или) трансляции теле- или радиопередачи либо создания и (или) использования иного результата творческой деятельности»[1].

Иными словами, спонсорское финансирование (англ. sponsorship) – взаимовыгодное сотрудничество, при котором одна сторона оказывает финансовую или иную поддержку какому-либо предприятию или проекту для достижения следующих результатов:

- скрытая реклама продукции или услуги;
- увеличение продаж в краткосрочной перспективе;
- узнаваемость бренда компании;
- широкая известность и упоминания в СМИ[2].

Стоит понимать, что спонсор не инвестор, он не получает материальную выгоду непосредственно от спонсируемого предприятия. В то же время спонсорство не носит благотворительный или бескорыстный

характер. Однако предприятия могут безвозмездно субсидировать, чтобы создать себе хорошую репутацию.

Спонсорский пакет – это комплекс документов (юридических, финансовых и др.), включающий описание проекта, финансовые затраты, а также позволяющий спонсору выбрать статус своего присутствия в проекте. Существует несколько видов таких пакетов. Титульные спонсоры могут оплачивать полную стоимость проекта и стать единственным спонсором. Официальные спонсоры оплачивают 25% проекта. Бывают также информационные спонсоры, которые предоставляют проекту только полную информационную поддержку или бартерный спонсор, который помогает проекту своими товарами или услугами.

Событие, требующее огромного числа международных спонсоров – футбольные матчи. К примеру, в России в 2018 году пройдет Чемпионат мира по футболу. Поддержка со стороны делового сообщества немало важна для организации данного мероприятия, поэтому остро встает вопрос о привлечении спонсоров. Официальным банком Чемпионата мира и единственным региональным спонсором на сегодняшний день является «Альфа-Банк». Среди зарубежных спонсоров такие крупные компании, как Budweiser, McDonald's, Hisense, Vivo, предоставившие широкий спектр продуктов, услуг, технологий и финансов[3]. Однако по сравнению с аналогичным Чемпионатом, проходившим в Бразилии в 2014 году, у России спонсоров и партнеров, готовых финансировать и поддерживать данное событие, почти в два раза меньше.

Чем вызвана такая особенность данного мероприятия в России? В целом в России наблюдается экономический спад, что не дает возможности российским компаниям спонсировать чемпионат. Кроме того, многие эксперты считают, что отечественная практика спонсорства только развивается и не всегда является прибыльным из-за особенностей российского законодательства. Во-первых, спонсорское финансирование необходимо зафиксировать достаточно сложным юридическим документом. Во-вторых, у спонсируемого лица должно быть право заниматься рекламной деятельностью. В-третьих, спонсируемое предприятие, в соответствии с законом обязан уплатить НДС, налог на прибыль по коммерческой деятельности, налог на рекламу и др. налоги, связанные с оказанием услуг[4].

Таким образом, необходимо разработать ряд мероприятий для развития такого вида финансирования. К таким мерам можно отнести разработку более четкой законодательной базы для регулирования данной деятельности. К тому же стоит пересмотреть налоговое законодательство так, чтобы спонсируемая компания не облагалась налогами. Разработать меры для

поддержки предпринимателей в этой области и установить для них льготы и санкции за мошенничество.

Список используемой литературы

1. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О рекламе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2017)// URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 07.11.2017);
2. Спонсорство. Нужно ли тратить на него деньги URL: <https://m.gd.ru/articles/3954-red-sponsorstvo> (дата обращения: 07.11.2017);
3. Официальный сайт Чемпионата мира по футболу FIFA 2018 в России URL:<http://ru.fifa.com/worldcup/organisation/partners/index.html> (дата обращения: 17.11.2017);
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 30.10.2017) URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.11.2017).

Бражников А.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Павлова И.П., д.э.н., профессор – научный руководитель

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СЪЕМОК ФИЛЬМОВ

Есть два типа фильмов: «авторское» кино – фильмы, на которые зачастую выделяется небольшой бюджет, ведь авторы данного произведения как правило неизвестные люди, потому что те, кто уже заработал себе «имя», стараются прикрепиться к большим компаниям, о которых я буду говорить далее, и кино производимое большими компаниями (таких как Universal Pictures, Paramount Pictures, Disney пр.). «Авторское» кино, зачастую ориентировано на те проекты, которые окупятся с более низкой долей вероятности, нежели чем кино, производимое большими компаниями. Таким образом, основным различием между «авторским» и крупнобюджетным фильмом является количество денег, выделенных на съемки, а также на рекламную компанию. От чего напрямую зависят качество исходного продукта и количество сборов.

Как же найти деньги на съемки «авторского» кино? Для помощи в поисках существуют такие компании как Film Finances Inc. При поиске денег на производство кино имеют значение три компонента. Первый – это местоположение съемок. От этого будет зависеть не менее важный фактор - налоговые льготы, которые предоставляются на государственном или локальном уровне. Благодаря этому, даже независимые картины могут быть крупнобюджетными. Второй компонент – это продажа прав на дистрибуцию. Дистрибьютор выплачивает порядка 10 % предоплаты, остальные 90 % получают по завершении картины. Следующий этап - это оформление договора с Film Finances, которая выступает гарантом того, что фильм будет снят (а если он не будет снят, то производителю придется вернуть все деньги). С этой страховкой от компании Film Finances, продюсер обращается в банки – при наличии всех необходимых документов и гарантий, и получает требуемые 80-85 % от суммы, необходимой для производства картины. И третий компонент – поиск частных инвесторов, студий или непрофильных компаний.

Хотелось бы привести в пример пару удачных проектов Film Finances Inc в 2015-2017 годах: Ла-Ла Ленд, Kingsman: Секретная служба. Оба этих фильма, окупались более чем на 400 млн долл. в прокате.

Что же касается больших компаний, тут все проще, потому что идея и деньги принадлежат одной компании, поэтому самый тяжелый вопрос в данной ситуации - лишь определиться, кто же будет снимать фильм.

Как же окупаются фильмы? Они окупаются в три этапа.

Этап первый происходит непосредственно на съемочной площадке. Он включает в себя продакт-плейсмент (Продакт-плейсмент - приём неявной (скрытой) рекламы, заключающийся в том, что реквизит, которым пользуются герои в фильмах - имеет реальный коммерческий аналог.) и составляет 10% сборов.

Этап второй. Премьера и около четырех недель показа в кино, в странах Америки и Европы, составляют в среднем 40% сборов. Также надо отметить, что зачастую право на показ продают и другим странам, что увеличивает количество сборов.

Этап третий. Выход фильма на DVD носителях, а также выход расширенной, режиссёрской версии фильма. На данный этап приходится оставшиеся 50% сборов.

Суммируя эти этапы, мы получим «полные» сборы фильма.

Таким образом, главное отличие «авторского» кино от фильмов, производимых большими компаниями – это бюджет картины. У знаменитых киностудий на съемки выделяются большие деньги, уделяется внимание постпродакшну и активной рекламной компании. В то время как бюджет «авторского» кино не всегда большой, а зачастую финансирование осуществляется в кредит или привлекается через спонсоров.

Подводя итог по системе финансирования в Америке, Европе и России следует отметить, что отечественные фильмы – это как правило малобюджетные картины, создание которых финансирует государство, а точнее, Фонд Кино.

В заключение, что касается «авторского» кино, то между Европой и Америкой разницы нет. В России продакт-плейсменту уделяют значительное внимание и с этого получают примерно 20% сборов, в то время как в Америке и Европе всего лишь 10%. Также выход фильма на DVD носителях, и выход расширенной, режиссёрской версии фильма составляют 50% сборов в Америке и Европе, а в России всего 20%.

Браткова О.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Семёнова Т.Ю., д.э.н., профессор – научный руководитель

ВЫЯВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ АТОМНОЙ ОТРАСЛИ

Атомная энергетика – одна из самых важных отраслей, так как это основной источник электроэнергии для людей. В основном энергия, которая вырабатывается АЭС в России используется непосредственно для обеспечения нужд населения и предприятий. На сегодняшний день в России действуют 10 атомных электростанций, эксплуатируется 35 энергоблоков, из них 19 реакторов с водой под давлением. [1] В 2017 году выработка на АЭС в России составила 196,4 млрд кВт/ч, что составило 18,7% от общей выработки в Единой энергосистеме России. Доля атомной генерации в общем энергобалансе России около 18 %. Высокое значение атомная энергетика имеет в европейской части России и особенно на северо-западе, где выработка на АЭС достигает 42 %. [2] Атомная отрасль довольно развита в России, так как обладает одними из лучших в мире обогатительными технологиями, а проекты атомных электростанций с водо-водяными энергетическими реакторами доказали свою надежность в процессе тысячи реакторо-лет безаварийной работы.

Однако, как и все отрасли атомная энергетика имеет как сильные стороны, так и слабые. Среди сильных сторон можно выделить: большое количество запасов урана, развитие техники и технологий, относительно маленькая площадь для выработки электричества, наличие кадрового потенциала высококвалифицированных специалистов, обладающих «ядерной компетенцией». Слабые же стороны атомной отрасли следующие: отсутствие манёвренности производственных мощностей, социальные предрассудки, требуется большое количество денежных средств для строительства, ядерные отходы.

В совокупности слабые и сильные стороны дают несколько вариаций угроз и возможностей. К примеру, хоть и имеется большое количество запасов урана, но оно не бесконечно, а, следовательно, это может привести к истощению запасов ресурса. Также атомная промышленность имеет ядерные отходы, а неправильная их переработка или утилизация могут нанести вред

окружающей среде. Это лишь несколько примеров угроз отрасли, которые могут возникнуть. Однако, кроме негативных последствий, есть и возможности для развития. Например, развитие мобильности атомных станций или же их манёвренности.

Для того чтобы выделить приоритетные направления для развития отрасли был проведён экспертный анализ, в ходе которого были опрошены пять экспертов. Для проверки согласованности их мнений был подсчитан Хи-квадрат фактический, который превышал значения табличного. Затем, объединив факторные признаки по определенным группам развития, были выявлены приоритетные направления. В результате, максимальное количество баллов получил конкурс на лучший проект по развитию мобильности и манёвренности атомных станций. Победитель конкурса получает грант на реализацию проекта. То есть конкурс будет стимулировать специалистов в этой области основательно подходить к проекту, что скажется на его положительных результатах. Кроме того, здесь целесообразно использовать принцип двойных технологий. Ведь такие технологии можно применять не только в энергетическом комплексе, но и в оборонном. Уже в настоящее время такой подход используется в атомных подводных лодках.

Таким образом, согласно проведенному исследованию, целесообразно поддержать выбранное направление развитие. Реализация такого проекта станет мощным скачком для развития атомной отрасли. Ведь мобильность простыми словами – это «атомная станция на колёсах», а манёвренность позволит вырабатывать разное количество энергии в дневное и вечернее время.

Список используемой литературы

1. Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом» [Электронный ресурс]/ URL: <http://www.rosatom.ru/about/> (дата обращения: 23.11.2017);
2. Официальный сайт АО «Атомэнергпром» [Электронный ресурс] /URL: <http://atomenergoprom.ru/> (дата обращения: 25.11.2017);

Васильева А. А., Сеничева А. М.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Альгина Т.Б., к.т.н., доцент – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ОСНОВЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Действенность и практическая ценность универсальных методов управления финансами предприятия, разработанных западными школами финансового менеджмента, признаются всеми исследователями в теоретической и практической сфере. Механическое копирование и использование зарубежных моделей управления денежными потоками в современных российских условиях малоэффективно, но их изучение позволит построить собственные модели управления денежными потоками, адаптированные к российским условиям хозяйствования.

Россия только накапливает опыт управления финансами предприятий с помощью системы бюджетирования, которая необходима для мониторинга, финансирования текущей деятельности и инвестиционных проектов, анализа эффективности использования оборотных средств.

Особенность отечественных экономических условий не позволяет формально отнести к внедрению системы бюджетирования по западному образцу. Необходимо производить корректировку методологических основ формирования бюджета с учетом особенностей российских предприятий при использовании основных достижений науки.

На сегодняшний день проблема разработки взаимоувязанных и согласованных форм финансовых бюджетов, создания центров ответственности за составление бюджетов, а также внедрения процессов согласования и утверждения данных бюджетов остается актуальной.

Бюджетирование денежных потоков - это финансовая, информационная, организационная технология, обеспечивающая составление и ведение бюджета движения денежных средств. Это один из наиболее эффективных методов управления денежными средствами предприятий и организаций.

Бюджет движения денежных средств используется:

- в бизнес-планировании для составления финансового плана движения денежных средств в рамках бизнес-проекта;
- в финансовом планировании для составления финансового плана движения денежных средств;
- в бухгалтерском, управленческом и оперативном учете для составления отчета о движении денежных средств.

В расширенном варианте бюджет движения денежных средств должен содержать три раздела, в которых отражаются денежные потоки по основной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Управление денежными потоками предприятия осуществляется с использованием двух документов:

- бюджета движения денежных средств на этапе планирования
- отчета о движении денежных средств на этапе учета.

Как правило, бюджет движения денежных средств, представляет собой планово-учетную форму.

Существуют наличные и безналичные средства. Но если рассматривать зарубежные страны, то там «кэш-флоу» объединяет все эти понятия. Но если все же разграничивать данные термины, так как в России это применимо, то стоит отметить расчет чистого прироста (дефицита) наличных средств.

Расчет чистого прироста (дефицита) наличных средств от основной деятельности чаще всего осуществляется прямым методом. При его использовании чистый прирост наличных средств от основной деятельности, получают скорректировав чистый доход на влияние статей, не связанных с движением наличных средств. Этот метод используется при разработке наличного бюджета, то есть с его помощью можно вычислить объем оставшихся наличных средств после выполнения всех обязательств, поскольку прогнозировать изменение товарных и материальных запасов, а также дебиторской и кредиторской задолженностей весьма затруднительно.

Наличный бюджет позволяет фирме прогнозировать ежемесячные притоки наличности (с учетом условий платежа, платежной дисциплины покупателем и др.) и потребность в них (с учетом сроков оплаты товаров, налогов и других выплат).

Если общие финансовые потребности фирмы на месяц превышают размер прогнозируемого потока наличности, то возникает дефицит наличности временная кредитная ситуация. Следующий месяц может

оказаться более благоприятным относительно притока наличности и в результате денежных средств будет достаточно не только для покрытия текущих потребностей, но и может возникнуть избыток наличности.

При разработке наличного бюджета необходимо учитывать то, что объем продаж и поступление наличности нередко не совпадают по времени. Продажа может осуществляться с рассрочкой платежа, но покупатели могут задержать оплату за товар и на больший срок. Следовательно, у фирмы может не хватить средств для оплаты необходимого сырья и материалов на месячный объем производства за счет полученных денег. В данном случае необходим или кредит, или отсрочка платежей за материальные ресурсы на месяц, когда данная фирма накопит определенную сумму средств.

Таким образом, цель бюджетирования денежных средств состоит в расчете необходимого их объема и определении моментов, когда у предприятия ожидается недостаток или избыток денежных средств для того, чтобы избежать кризисных явлений и рационально использовать денежные средства предприятия.

БДДС - это подробная смета ожидаемых поступлений и выплат денежных средств за определенный период, включающий как конкретные статьи поступлений и выплат, так и их временные параметры.

При разработке БДДС следует учитывать влияние следующих факторов:

- инфляция;
- кредитная ставка;
- налоги;
- дивидендная политика;
- результаты анализа движения денежных средств, кредиторской и дебиторской задолженности.

Общий порядок разработки процедуры бюджетирования движения денежных средств предприятия включает в себя следующие этапы:

1. Создание рабочей группы, назначение руководителя;
2. Утверждение плана разработки и внедрения бюджета движения денежных средств предприятия;
3. Подготовка и утверждение типовых форм бюджета движения денежных средств коммерческой группы;
4. Апробирование системы бюджетирования движения денежных средств и её последующая корректировка.

Структуризация бюджета движения денежных средств осуществляется в нескольких разрезах:

- А. По статьям бюджета, включая: конкретизацию статей поступления и выбытия денежных средств.
- В. По структуре коммерческой группы: бизнес-центрам, венчур-центрам, центрам затрат, центрам финансовой ответственности. Наиболее оптимальной структурой бюджетирования является, на наш взгляд, выделение в составе предприятия бизнес-единиц.
- С. Период бюджетирования - это временной интервал, на который составляется план, количественным выражением которого и является бюджет. Классический период текущего бюджетирования год с разбивкой по кварталам и месяцам.

На практике предприятия используют скользящие бюджеты на период определенной длительности. Такие бюджеты распространяются на период, следующий за текущим.

Система бюджетирования в российских компаниях еще не прошла этапа своего окончательного становления. Потенциал роста эффективности управления, раскрытие которого неизбежно с постепенной нормализацией применяемых методов планирования и контроля, может стать главным фактором укрепления конкурентоспособности компаний, уже сегодня уделяющих приоритетное внимание решению этих вопросов. Значение совершенствования планово-контрольной системы повышается с ростом международной конкуренции и глобализацией деятельности российских компаний и их более мощных зарубежных конкурентов.

Врублевская А.М.

Республика Беларусь, Пинск

Полесский государственный университет

Чернорук С.В., ст. преподаватель – научный руководитель

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Оценивая любую налоговую сферу любой страны, следует исходить из того, что она представляет собой сложный экономический феномен, тесно связанный с состоянием экономики. Налоги из простого инструмента мобилизации доходов бюджета государства превращаются в основной регулятор всего воспроизводственного процесса, влияя на все пропорции, темпы и условия функционирования экономики.

В налоговой политике Республики Беларусь имеет огромное значение совокупность предусмотренных законодательством налогов, сборов, принципов, форм и методов их установления, изменения или отмены, уплаты, осуществления налогового контроля, а также привлечения к ответственности и мер ответственности за нарушение налогового законодательства.

Налоговые поступления составляют основу доходной части бюджета, их доля превышает 83% на протяжении 2014-2016 гг.

Динамика уровня налоговой нагрузки, рассчитанной как отношение суммы поступающих налогов к ВВП, показывает, что в течение исследуемого периода данный показатель изменялся неоднозначно. Однако в целом можно сказать, что уровень налоговой нагрузки придерживался 25%. Тенденция снижения налоговой нагрузки может рассматриваться как положительный момент, потому что чем меньше доля ВВП, изымаемая у субъектов хозяйствования в качестве обязательных платежей в бюджет, тем большая его часть остается в распоряжении хозяйствующих единиц и может быть направлена на расширенное воспроизводство.

Удельный вес налогов от внешнеэкономической деятельности в течение анализируемого периода значительно увеличился, и в 2015 году составлял 34,3%, что говорит об увеличении объемов внешнеэкономических операций субъектов хозяйствования.

Динамика соотношения прямых и косвенных налогов в течение анализируемого периода была неоднозначной, однако в среднем прямые налоги превышают косвенные всего на 2%. Такое значение свидетельствует о

том, что значительная часть налоговых платежей в виде косвенных налогов, фактически уплачивается не плательщиками данных налогов, а конечными потребителями, так как эти налоги включаются в цену товаров, работ, услуг. Данная структура налогов не является удовлетворительной. Иначе говоря, существует необходимость реформирования налоговой политики в части снижения удельного веса косвенных налогов.

Структура всех налоговых поступлений на протяжении всего исследуемого периода оставалась примерно неизменной: треть всех налоговых поступлений приходится на налог на добавленную стоимость. Затем по удельному весу следуют налоги от внешнеэкономической деятельности, занимающие в среднем 14%. Порядка 17% приходится на подоходный налог, 10 % – на налог на прибыль, около 10% занимают акцизы, 5,8% приходится на налоги на собственность и 8,8% - на остальные налоговые доходы.

Основными направлениями развития можно выделить следующие тенденции: снижение числа налогов и сборов, упрощение налогового законодательства, систематизация и упорядочение платежей и механизмов их взимания, упрощение документооборота, введение электронной системы расчетов, снижение налоговой нагрузки на экономику, увеличение периода уплаты налогов, меры по избеганию двойного налогообложения и др.

Джапаридзе И.Р., Фрольцова В.В.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Храмова Л.Н., к.э.н., доцент – научный руководитель

ИНТЕРАКТИВНОЕ ИЗУЧЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Интерактивное обучение – это смылосозидающее обучение, в котором всякий учащийся формирует собственное понимание, представление исследуемого объекта, явления, вырабатывает личностную позицию, обретает навыки, умения и знания.

Важность интерактивных технологий в наше время состоит в том, что при применении их в ходе преподавания они, в первую очередь:

1. пробуждают у учащихся интерес в постижении дисциплины;
2. содействуют оживленному интересу любого в ходе исследования задачи;
3. способствуют продуктивному освоению, осмыслению, закреплению учебного материала;
4. вырабатывают у учащихся новые мысли, представления, взгляды, позиции;
5. вырабатывают жизненные и профессиональные умения;
6. оказывать содействие, поиску путей и всевозможных альтернатив решения поставленной учебной проблемы (выбор 1-го из предложенных вариантов либо нахождение личного варианта и аргументация вывода);
7. учат действовать в команде, выражать терпимость к любой другой точке зрения, ценить и учитывать взгляд каждого оппонента;
8. формируют способности общения и взаимодействия в команде;
9. выводят на ступень осознанной компетентности учащегося;
10. приводят к осознанию студентами многозначности в реальной профессиональной деятельности ситуаций;

Интерактивное обучение предъявляет несколько своеобразных условий и к педагогу:

1. Развитость коммуникативных умений, позволяющих выбрать подход к любому участнику интеракции, замечать и сохранять всякую инициативу, в том числе и спонтанно излитые идеи, мысли;
2. Способность сформировать учебное пространство, располагающее к разговору, полемике, разбору, корректировке, дискуссии и рефлексии;
3. Способность быть «консультантом», помогающим справляться затруднения и сомнения;

Деловая игра считается результативным способом преподавания, поскольку снимает противоречия между абстрактным характером учебного предмета и истинным характером профессиональной работы.

Основной целью проведения уроков в форме практической игры считается создание у студентов профессиональных компетенций в обстоятельствах имитации реалистичных практических вопросов профессионального характера. У учащегося как у будущего профессионала формируются существенные высококлассные свойства: независимость, новаторство, терпимость, инициативность и обязанность.

Важно выделить, что использование деловых игр в учебном ходе подготовки специалистов содействует саморазвитию и самоорганизации не только учащихся, а и преподавателей.

Важно выделить, что проведение уроков в диалоговой игровой форме содействует взаимодействию абсолютно всех участников. Подталкивает их делиться данными, совместно разрешать поставленные проблемы, погружаться в реальную профессиональную атмосферу, учиться критически размышлять, разрешать трудные задачи на основе рассмотрения факторов и соответствующей информации, обдумывать другие взгляды, принимать обдуманные решения, принимать участие в дискуссиях, функционировать в команде, учащиеся вузов имеют шанс понимать и думать согласно поводу того, что они понимают, умеют, располагают.

Ученик становится полноправным участником тренировочного процесса, его умение работает основным источником учебного постижения. Воспитатель не предоставляет готовых сведений, однако стимулирует участников к самостоятельному поиску и осуществляет функцию ассистента в работе.

Итак, результаты, мы можем резюмировать следующее, использование деловых игр в процессе подготовки бухгалтеров способствует:

1. Обучающиеся вернее овладевают некоторыми умениями, способностями, если им предоставить, сформировать обстоятельства

приближенные к предмету исследования через воссоздание реальной профессиональной работы.

2. Формируется среда профессионального общения, определяющая доступность, взаимодействие участников, равенство, увеличение общего познания, возможность взаимной оценки и контроля.
3. Увеличивает заинтересованность к специальности бухгалтера.

Дудин К.И., Засядько М.В.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный университет

Телехов И.И., к.э.н., ассистент – научный руководитель

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Создание индустриальных парков - основной тренд в развитии экономики регионов. На волне всеобщего ажиотажа регионы начинают конкурировать друг с другом за привлечение резидентов: кто льготными условиями по налогообложению, кто близостью к рынкам сбыта, кто лучшей инфраструктурой. Ежегодно их становится на 20–25% больше: какая другая отрасль экономики может продемонстрировать подобную тягу к жизни в условиях нынешней депрессии?

Индустриальные парки появились в России в середине прошлого десятилетия в качестве инструмента по локализации производств крупных иностранных автомобилестроительных компаний. С течением времени изменилась специализация индустриальных: теперь это не только автомобилестроение, но и фармацевтическое производство, деревообработка, производство строительных материалов, машиностроение, химическое производство и т.д. На сегодняшний день в России существует 166 действующих и создаваемых площадок в 51 субъекте РФ. При 725 млрд руб. суммарных инвестиций в создание новых рабочих мест и 176 млрд руб. инвестиций в создание инфраструктуры в общей сложности в индустриальные парки удалось привлечь 2 121 компанию-резидент и создать 125 тысяч высокотехнологичных рабочих мест. Однако не все созданные индустриальные парки оправдывают ожидания: на данный момент средняя

заполняемость площадей составляет порядка 50-54%, в результате существенная часть инфраструктуру простаивает без дела. Это ставит вопрос о низкой окупаемости инвестиций в создание индустриальных парков и, как следствие, целесообразности создания их за счет бюджетных средств.

В рамках данного исследования нами была предложена эконометрическая модель, которая методом наименьших квадратов анализирует влияние следующего ряда независимых переменных: тип собственности, участие в программах государственной поддержки, налоговые льготы, налаженные коммуникации с резидентами, стоимость ресурсов, размер инвестиций других резидентов, показатели региона локации, тип индустриального парка. Модель позволила выявить степень воздействия отдельных переменных на привлекательность индустриальных парков для потенциальных предприятий-участников.

На основе оценки регрессионной модели были сделаны следующие выводы:

- ♦ В среднем, парки, участвующие в программах государственной поддержки, оказались более заполненными;
- ♦ Резиденты предпочитают размещать производства в государственных индустриальных парках;
- ♦ В среднем, парки, созданные на базе существующих промышленных зон (brownfield), оказываются более востребованными среди инвесторов;
- ♦ Налоговые льготы и организация работы по взаимодействию с резидентами оказывают положительное влияние на заполняемость парков.

Индустриальные парки способны оказать серьезное влияние на развитие отечественной промышленности, так как именно в них зачастую размещаются новые высокотехнологичные и конкурентоспособные предприятия, что особенно важно при реализации программы импортозамещения. Опыт стран с динамично развивающейся промышленностью (Бразилия, Китай, Индия, Турция) доказывает эффективность данного инструмента и необходимость дальнейшего формирования индустриальных парков в Российской Федерации на уровне мировых стандартов.

В докладе рассматриваются следующие вопросы:

- анализ тенденций в появлении и функционировании индустриальных парков в России;

- построение эконометрической модели, призванной объяснить причины слабого освоения свободных площадей созданных парков;
- выявленные факторы, влияющие на недостаточно высокую эффективность работы индустриальных парков в России.
- возможности для развития индустриальных парков в России;

Евсюкова В.А., Тахирли Атеш

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Павлов Г.С., к.э.н., доцент - научный руководитель

ICO: ИННОВАЦИЯ ИЛИ ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ БЕЗ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ? ЧТО ЖДЕТ РЫНОК ICO ПОСЛЕ ХАЙПА?

ICO: инновация или привлечение инвестиций без обязательств? Что ждет рынок ICO после хайпа? ICO (Initial coin offering), что в переводе – первичное размещение монет. Это метод привлечения инвестиций для компаний разработчиков, в последнее время он стремительно набирает популярность. Как правило, ICO проводится на стадии завершения инфраструктуры проекта, то есть привлеченные деньги финансируют последнюю стадию процесса - реализацию.

Алгоритм процесса довольно прост, в том случае, если разобраться с общей концепцией. В ходе ICO компания предоставляет определенное количество токенов, впоследствии монет, за фиксированную цену + бонусы для первых инвесторов, оговаривают сроки и количество нужных средств, затем проводится рекламная компания, далее начинается само ICO. Механика процесса довольно разная, где-то достаточно отправить криптовалюту по предоставленному адресу, а где-то необходима регистрация со скачиваем ключей и занесением данных в формы.

Ранок ICO на данный момент развивается с такой скоростью, что теперь первичное размещение монет проводит любая команда более ли менее перспективной идеей, по той же причине на рынке ICO появляются мошенники, предоставляющие какую-либо идею, собирающие ваши деньги и улетающие тратить их на берег средиземного моря, такие проекты зовутся «СКАМ ПРОЕКТЫ», кстати, СКАМ – по-английски, значит мошенничество, поэтому нужно очень тщательно изучить ICO перед вкладом денег.

Лично я, решая, стоит ли вкладывать в то или иное ICO, первым делом знакомлюсь с командой разработчиков, иногда даже удается пообщаться с ними через Skype. Далее, изучаем сам продукт стартапа, рынок, на который собирается выходить. Главное – понять, а нужен ли вообще такой проект?

Есть еще кое какой список тонкостей, на которые я бы вам посоветовала акцентировать внимание при выборе компаний, 98% проектов – фейловые и в худшем случае, рост компании может вообще не пойти, ну, либо пойти, но слишком медленно и через 2-5 лет может быть окупиться.

Но понимаете, дело в том, что ICO на сегодняшний день является одним из самых прибыльных инструментов и многие, в том числе наши знакомые заработали миллионы, вовремя инвестировав несколько десятков тысяч рублей.

Мы можем также дать прогноз на ближайшее будущее о том, что будет с ICO. Сразу скажу, но это лишь наше мнение, которое может оказаться ошибочным. Не стоит строить бизнес-стратегию. Инвестиции в ICO-кампании, всегда связаны с работой на собственный страх и риск, в этом нужно отдавать себе отчет.

На рынке ICO мы, скорее всего, увидим активный рост. Рынку ICO предстоит пройти через множество ошибок. Информационного шума вокруг подобных ошибок будет куда больше. Разорившаяся компания, потерявшая \$10 млн (как в случае с краудфандингом), - это явление совсем иного масштаба, чем падение компании, привлечшей \$150 млн (такие суммы, как мы видим, вполне реальны в ходе ICO). Безусловно, нужно отдавать себе отчет о том, что сегодня вокруг ICO — мощнейший «хайп»: люди зачастую не смотрят, во что они вкладывают деньги, главное - успеть вложить. Инвесторы, поддержавшие проект в ходе ICO, зачастую не смотрят на его содержание: нужно подождать несколько месяцев, «сбросить» — и вложиться в новое ICO. Как долго это может продолжаться? На мой взгляд, до тех пор, пока не начнется потрясающий «фейерверк» из лопающихся в виртуальном мире ICO - «пузырей», создатели которых не просто не справились с обещаниями — они изначально не планировали их выполнять. Дальше будет то же самое: тысячи статей о том, что ICO — это очень опасно, о том, как кто-то потерял очередные \$50 млн, как авторы того или иного проекта оказались мошенниками. Все те, кто купил криптовалюты «вдогонку» (после того, как их «скинули» первоначальные покупатели), окажутся «в минусе». Доверие покупателей к ICO сильно упадет. «Хайп» превратится в «антихайп». Это будет очень интересное время. Увы, серия

разочарований в проектах, вышедших на ICO, скажется на всех участниках рынка, в том числе и на добропорядочных авторах действительно качественных и перспективных проектов.

По нашей оценке, эти печальные события начнут происходить примерно через год. Именно столько требуется обычно сообществу на осознание и принятие того факта, что продукта не будет, деньги потеряны. Дольше, чем год, недобросовестные авторы «водить за нос» жертв не смогут. Еще через год-полтора ситуация нормализуется. В отличие от рынка краудфандинга, где Kickstarter пока сильно доминирует и задает «правила игры» для рынка, рынок ICO более динамичен (его демократичность связана как раз с его открытостью, обусловленной самой философией блокчейн-технологий, а также с доступностью для инвесторов в любой точке планеты). Поэтому после «пузырькового криптокатаклизма» рынок ICO выживет и сможет подстроиться под новые реалии. Полагаю, что рынок будет выглядеть так: компании, не имеющие рабочего продукта, за крайне редким исключением, не смогут использовать ICO как способ привлечения финансирования, — недоверие ставших осторожными пользователей будет слишком велико. Криптовалюты большинства ICO компаний станут никому не нужными. Востребованы и ценны будут те криптовалюты, которые будут выполнять какую-то крайне полезную функцию, или те криптовалюты, которым удалось стать ликвидными и распространенными. Очередная криптовалюта, торгуемая на биржах, скорее всего, не будет иметь ровно никакой ценности даже для спекулянтов. Большинство криптовалют компаний, вышедших на ICO сейчас, не найдут никакого иного применения, уйдут «в ноль», захватив с собой тех, кто купил их последним. Редкие исключения, конечно, будут — проекты, чьи криптовалюты подкреплены чем-то в реальном мире (работающая ИТ-платформа или, например, физически выпускаемые на заводе продукты). Только если связка с реальным миром влияет на стоимость криптовалюты, проекты продолжат развиваться. Кстати, именно поэтому большие фонды сегодня, несмотря на «хайп», вкладываются в новые криптовалюты. Их логика такова: 20 криптовалют прогорит, но одна из них «выстрелит» (и именно она многократно окупит потери от всех неудачных вложений). В целом, на мой взгляд, ICO станет инструментом для привлечения средств для тех компаний, которые уже заработали репутацию. К неизвестным игрокам, впервые заявляющим о себе, доверие окажется недостаточным. В конечном итоге, количество проектов и «хайп» на рынке ICO сменятся качеством и

аккуратностью. Возможно, появится регулирование для проведения ICO кампаний, но, думаю, останутся и абсолютно свободные юрисдикции.

Сегодня нередко можно услышать от энтузиастов блокчейн-сообщества, что «ICO заменит краудфандинг». Мой прогноз: не заменит. Просто потому, что ICO и краудфандинг — совершенно разные подходы, разные принципы. У аудитории краудфандинговых инициатив и ICO-проектов сильно отличаются: покупатели криптовалют в ходе ICO стремятся заработать денег, в бэкеры краудфандинговых площадок поддерживают интересные им кампании ради получения продукта. Отличается и мотивация авторов проектов. Те, кто запускают ICO, в основном, разрабатывают технологические проекты. Да, они развивают «продукты» — но не «продукты» в том смысле, в котором их трактуют бэкеры. Авторы, создающие краудфандинговые кампании, не могут предложить аудитории, участвующей в ICO, криптовалюту, именно из-за специфики их «продуктов». Например, как может быть связано изготовление, «электронно-деревянного кларнета ручной работы с педальной тягой» (пример вымышленный, но иллюстративный с точки зрения уникальности необычных проектов, появляющихся на краудфандинговых платформах), с выпуском криптовалюты? Аудитория проектов на Kickstarter привыкла платить евро и долларах, ее бросает в дрожь при одном только слове «криптовалюта» или «биткоин-кошелек». Тем, кто поддерживает ICO, наоборот, становится плохо от одной только мысли о пользовании фиатными валютами «прошлого века». Словом, думаю, никакого боя в ближайшем будущем не будет — нечего делить.

Изменится ли что-то в более долгосрочной перспективе? Очевидно, мир переходит на блокчейн уже сейчас (хотя, возможно, для кого-то этот тренд пока не слишком заметен). Множество разговоров о том, что любые блокчейн-проекты — «пузыри», что «биткоин надо продавать, пока он стоит \$1». Но с точки зрения проникновения в реальную экономику блокчейн, безусловно, имеет огромный потенциал. Нас ждет создание единой информационной среды, которая сможет собрать представителей всех целевых аудиторий, а также структурирует и нормализует проведение ICO-кампаний на всех этапах, а также сделает проведение краудфандинговых кампаний таким же простым и общедоступным, как и проведение ICO.

Желаю вам удачи и терпения, изучайте проекты, следите за рынком, и вы тоже заработаете свои миллионы!

Занин К.В.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Хоферихтер Н. А., к. э. н., доцент – научный руководитель

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА GINZA PROJECT И МЕТОДЫ ЕГО ПРОДВИЖЕНИЯ

Сложно найти тех, кто не посещал или хотя бы не слышал о мультиресторанном холдинге Ginza Project, имеющий более чем сотню ресторанов по всему миру. Безусловно в данный момент Ginza занимает одну из лидирующих позиций в конкурентной среде ресторанов, открывая все новые и новые заведения ежегодно. Целью автора является выявление критериев, влияющих на популярность GR, а также сетей по которым распространяется информация о холдинге и эффект от неё.

Данное исследование проведено на основании опроса, проведенного в социальных сетях- Vkontakte и Facebook.

На последующих диаграммах показано распределение респондентов по полу, возрасту, образованию и занятости. Таким образом можно отметить что целевая аудитория GR довольно обширна, но в своей основе её представляют женщины 18-26 лет, с неполным высшим образованием, и преимущественно не состоящие в отношениях. И мужчины преимущественно 18-26 лет, с высшим образованием и, в основном, женатые. (приложение 1-7)

Далее опрос был направлен непосредственно на Ginza Project с целью выявления критериев выбора ресторана, поводов его посещения и источников, которые информируют, о холдинге в целом и проводимых им мероприятий, целевую группу.

Из приведённой диаграммы следует, что респондентам мужского пола наиболее важна качественная кухня и уровень среднего чека заведения, нежели его месторасположение и атмосфера. Что касается, женщин они предъявляют гораздо больше требований к заведению. Так девушки в возрасте 18-26 лет большое внимание уделяют скидкам, акциям и наличию wi-fi, а женщинам в возрасте 36-45 важна престижность места и интерьер. Кроме того, для женщин большее значение имеют рекомендации друзей и знакомых, что подводит нас к выводу о том, что одним из способов распространения информации о холдинге является сила «слабых связей». (приложение 8-9)

Что касается поводов посещения ресторанного холдинга, то мужчины чаще всего ходят в него с семьей, на свидание и обедают. С женской стороны все несколько иначе: наиболее частой причиной посещения GP является встреча с друзьями, посещение мероприятия и свидания.

Стоит так же изучить что же привлекает респондентов конкретно в Ginza project и почему они делают выбор в его пользу.

По результатам опроса представленным в виде диаграммы можно сделать вывод, что основным преимуществом холдинга прежде всего является кухня. Также немаловажными достоинствами в равной мере служат уровень сервиса и интерьер. Так же из опроса можно сделать вывод что стоимость блюд во многом не устраивает посетителей, однако они все равно делают выбор в пользу холдинга, в виду выше приведенных причин. (приложение 10-11)

Последующее исследование затрагивает каналы, по которым GP информирует своих клиентов и привлекает новых.

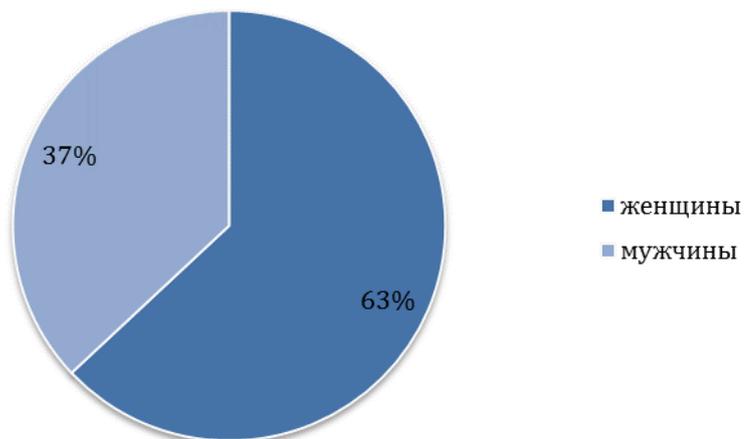
Наибольший процент голосов вполне ожидаемо набрал вариант Социальные сети что вполне закономерно, учитывая их влияние на нашу повседневную жизнь. Второе место по распространению информации о холдинге занимает свободное тиражирование, что вполне объяснимо для ресторанной индустрии, так как в большинстве случаев мы все же опираемся при выборе ресторана на отзыв знакомых. (приложение 12)

Исходя из результатов вышеприведенного опроса, можно сделать вывод что самым эффективным инструментом формирования имиджа и повышения узнаваемости ресторанного холдинга, являются социальные сети.

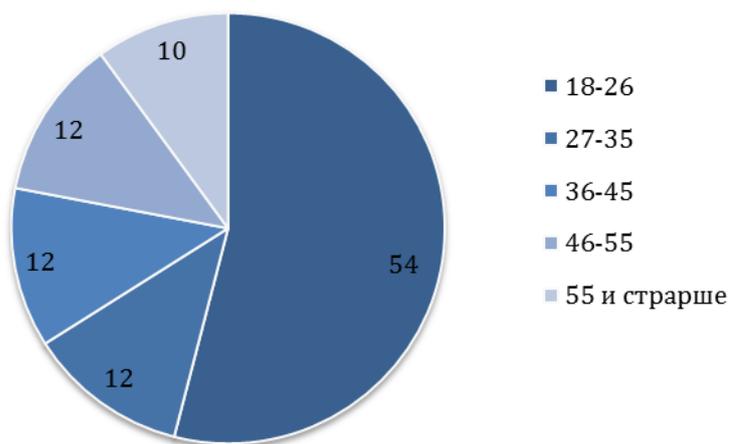
Наиболее активно ресторанный холдинг использует такие сети как Вконтакте, Instagram и Facebook. В них он работает над позиционированием себя как места, где выгодно. Так как именно в социальных сетях сообщается об акциях и скидках холдинга. Так же параллельно идет позиционирование ресторана, как места для развлечений.

Основой успеха GP является- кухня, активная реклама, привлечение знаменитых личностей к сотрудничеству или выступлениям в ресторанах сети, наличие большого числа спонсоров, большое количество ресторанов, наличие дополнительных проектов. Эффективное и грамотное использование рекламы в социальных сетях сильно повышает интерес и лояльность к ресторанному холдингу Ginza project, что в свою очередь повышает конкурентоспособность бренда в целом.

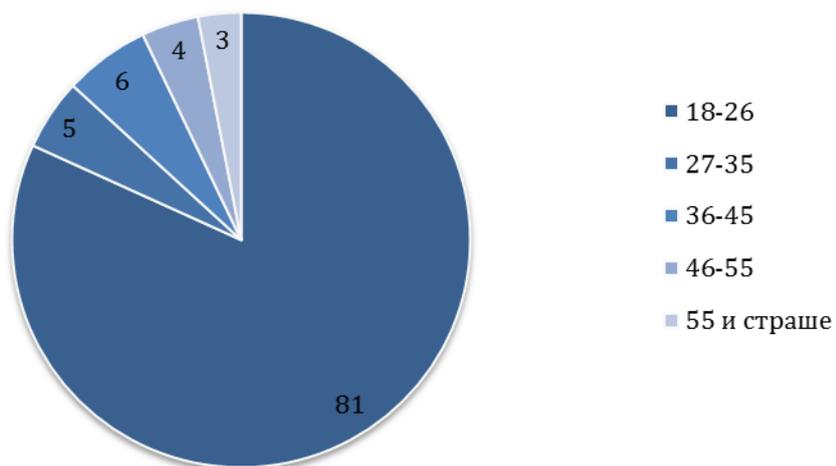
Приложения:



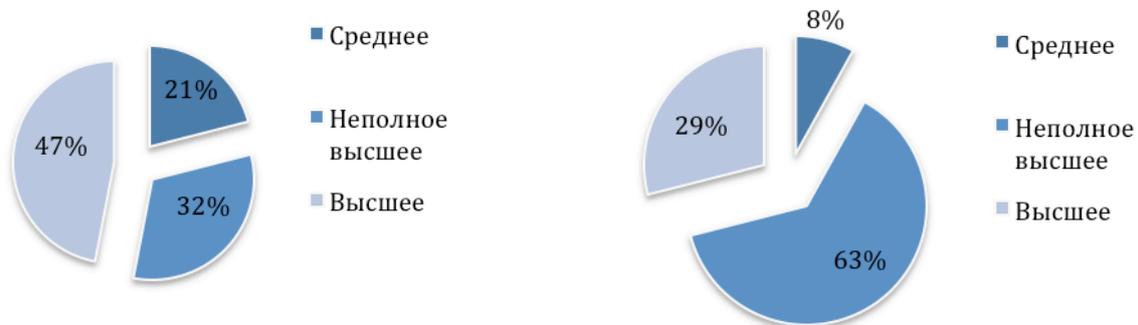
Приложение 1 – Гендерное распределение опрошенных респондентов



Приложение 2 - Возраст респондентов(Мужчины)

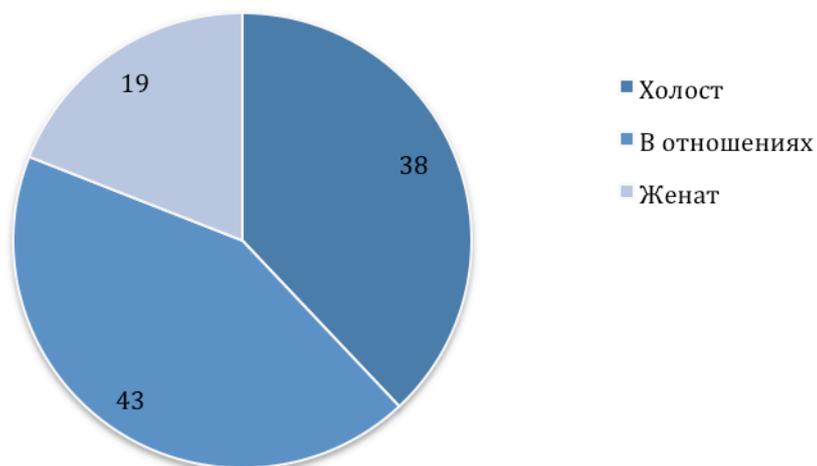


Приложение 3 - Возраст респондентов(Женщины)

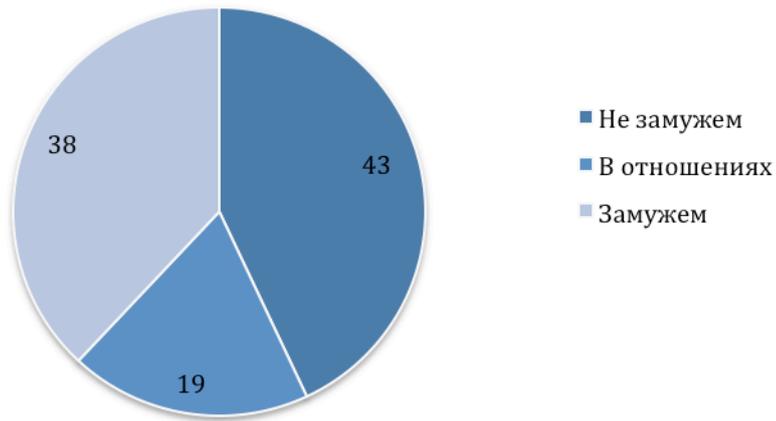


Приложение 4. - Семейное положение (мужчины)

Приложение 5. - Семейное положение (женщины)



Приложение 6. - Семейное положение (мужчины)



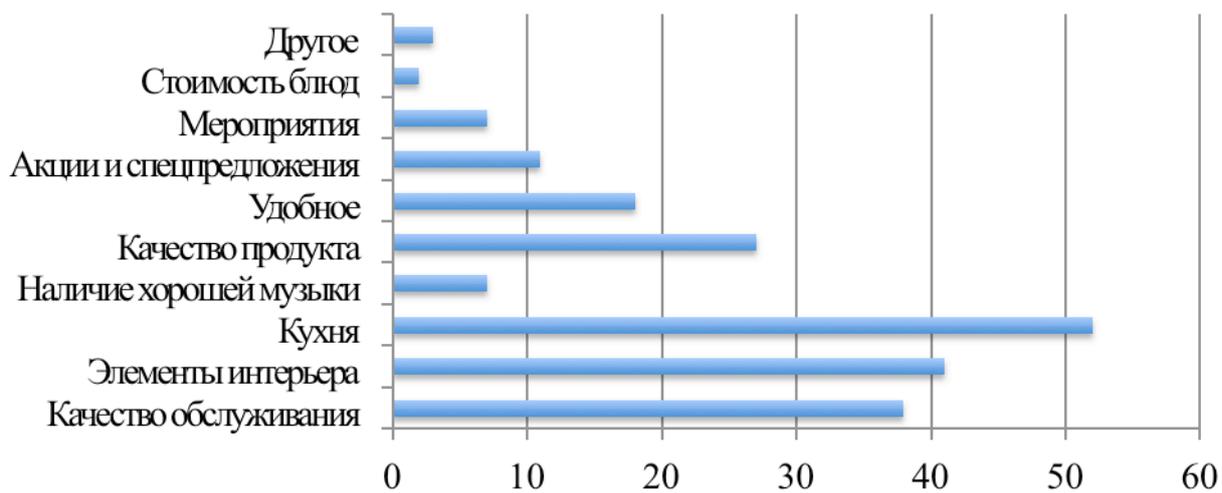
Приложение 7. - Семейное положение (женщины)



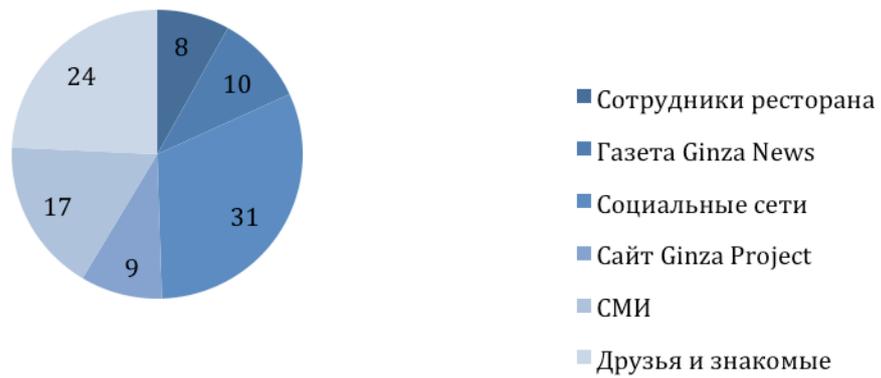
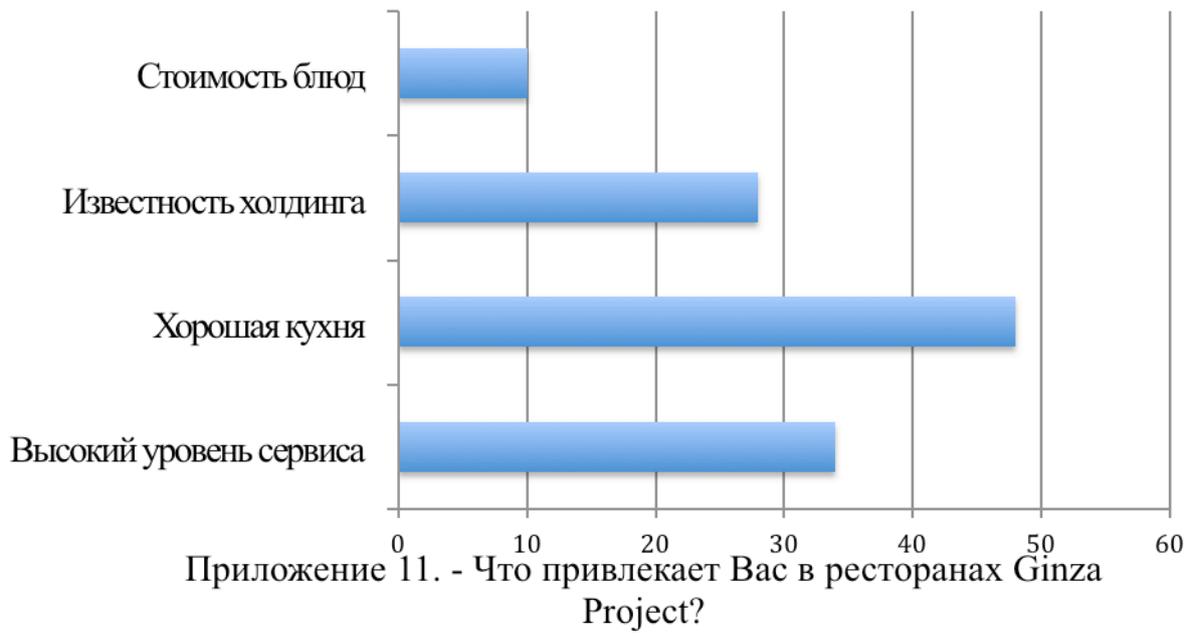
Приложение 8. - Критерии выбора (мужчины)



приложение 9. - Критерии выбора (женщины)



Приложение 10. - Что Вам нравится в ресторанах Ginza Project?



Зорина А.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Юдина О.Н., ст. преподаватель - научный руководитель

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

В российской и международной практике существует много форм государственной поддержки реализации инвестиционных проектов:

- государственные гарантии РФ и субъектов РФ;
- заключение концессионных соглашений;
- внесение взносов в уставный капитал принципала;
- субсидирование процентных ставок по привлекаемым принципалом кредитам (облигационным займам);
- участие уполномоченного банка в финансировании проекта.

Государственная гарантия — это обязательство государства перед гражданами или юридическими лицами, предполагающее предоставление материальных или нематериальных благ в соответствии с государственными стандартами и общепризнанными нормами международного права.

В рамках реализации государственной антикризисной программы с 2009 г. в российскую практику введен механизм предоставления государственных гарантий и функции агента Правительства РФ по вопросам предоставления и исполнения государственных гарантий Российской Федерации поручено исполнять Внешэкономбанку.

По состоянию на начало 2015 г. банк вел аналитический учет более 250 гарантий [1]. В соответствии с Программой государственных гарантий Российской Федерации в валюте Российской Федерации в 2015–2016 гг. продолжилось предоставление указанных гарантий на суммы 373 млрд руб. и 334 млрд руб. Соответственно [1].

Предоставление государственных гарантий позволяет предприятиям оборонно-промышленного комплекса и предприятиям приоритетных отраслей экономики привлечь дополнительные кредитные ресурсы для финансирования текущей деятельности и развития производства. Реализация программы государственной гарантийной поддержки также позволяет предприятиям в условиях высоких процентных ставок снизить стоимость заемных ресурсов.

Отбору подлежат инвестиционные проекты, осуществление которых проходит в рамках модернизации российской экономики, а также, имеющие общегосударственное значение и те, которые своей целью ставят создание новых и/или реконструкцию существующих социальных, агропромышленных, промышленных, коммунальных и транспортных объектов и их последующую эксплуатацию, которые реализуются коммерческой организацией, специально созданной в целях реализации проекта.

Таким образом, в положении об отборе проектов говорится о том, что их реализация должна быть осуществлена на принципах проектного финансирования. В том числе, не менее 15% полной стоимости проекта финансируется принципалом за счет собственных средств [2]. А общий объем господдержки принципалу по осуществляемому им проекту в различных формах не должен превышать 75% полной стоимости проекта [2]. Планируемый объем финансирования проекта за счет обеспеченных госгарантией РФ облигационных займов и/или кредитов составляет не более 50% полной стоимости проекта.

Отбор проектов осуществляется следующими органами:

- межведомственной комиссией при Минэкономразвитии РФ — при стоимости проекта от 5 до 10 млрд руб.;
- правительственной комиссией по экономическому развитию и интеграции (по представлению межведомственной комиссией) при стоимости проекта свыше 10 млрд руб. [2]

Применение механизма госгарантий сдерживается достаточно сложной и бюрократизированной процедурой принятия решения. Достаточно сказать, что финансовым консультантом компании-принципала может быть только компания, входящая в рейтинг 10 крупнейших финансовых консультантов таких международных агентств и печатных изданий, как Dealogic и Project Finance Magazine, и имеющая опыт организации сделок проектного финансирования с суммой кредита не менее 2,5 млрд руб. каждая [3]. Поэтому объем предоставленных госгарантий пока мал и их роль в развитии инвестиционных процессов в России невелика.

Зубарева А.П., Шумейко М.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Юдина О.Н., старший преподаватель - научный руководитель

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМАНДЫ ПРОЕКТА

1 Понятие команды и виды проектных команд

Командой в проектном менеджменте считается группа людей, которые с одной стороны взаимодополняют друг друга, а с другой ориентированы на достижение стратегических целей.

Условно можно выделить четыре типа Команд в зависимости от спектра решаемых задач:

- создают что-то новое для организации или делают работу, ранее не осуществлявшуюся (проектные команды, ориентированные на решение временных и уникальных задач).

- решающие проблемы анализируя, контролируя и предоставляя рекомендации, касательно ситуации (аудиторы и специалисты по качеству);

- образующие постоянную часть организационного развития, обслуживающие производство, выполняющие повторяющиеся работы (отдел продаж и ремонтные бригады);

- многоисполнительской управленческой природы – это исполнительные комитеты, управленческие команды, а также представители топ-менеджмента предприятия [1, С.53].

В общем виде можно говорить о том, что формирование команд может носить как временный характер (при реинжиниринге, антикризисном управлении, содействия и помощи, управлении проектом внедрения, инновациях, развитии нового бизнеса), а также постоянный (развитие продуктов и процессов, обеспечение производственной деятельности, бэнчмаркетинг, решение вопросов качества, аудит и контроллинг, управление текущей деятельностью).

2 Основные принципы эффективной деятельности работы команды

Для того, чтобы Команда могла эффективно решать поставленные перед ней задачи, следует соблюдать следующие принципы:

- должны быть чётко регламентированы состав команды, области ответственности участников, их права и полномочия, вознаграждение и т.д.);

- в случае, если существует риск того, что в Команде может возникать конфликт интересов, то её участников следует разделять по различным командам, чётко определяя временный или постоянный характер, а также регламентируя процессы;

- создаваемые команды должны решать задачи, ради которых они были созданы, при этом менеджер проекта является ответственным лицом и он имеет право менять состав участников, создавать новые команды, оговаривать условия работы, закреплять компетенции Команд.

- невзирая на то, что в любом проекте могут существовать интересы различных групп, не входящих в Команду, она должна максимально удовлетворять их, преодолевая и минимизируя конфликт интересов [2, С. 78].

Для того, чтобы было понятно обозначим возможный круг заинтересованных лиц и покажем как возможно решить проблему эффективности. Достижение целей Заказчика – максимизация продаж продукта. Цели участников проекта – выработка условий вознаграждения учитывающая достижение целей заказчика. Цели других участников – например, инвесторов, это минимизация окупаемости, при максимальных продажах. При этом возможен и конфликт интересов, например между менеджером проекта и руководителем Команды, по вопросам вознаграждения. Руководителю команды нужно лучше платить своим подчиненным, чтобы повысить их мотивацию, а менеджер проекта будет предлагать ключевые показатели эффективности (англ. Key Performance Indicators (KPI), при которых сотрудникам сложно их достичь, то есть чтобы минимизировать расходы на выплаты. Для решения подобного конфликта, руководству понадобится менять менеджера проекта, либо руководителя команды.

3 Критерии и система оценок, применяемая для измерения эффективности

В проектном менеджменте выделяют различные категории показателей эффективности, которые именуются наборами:

- эффективная команда проекта;
- высокоэффективная интегрированная команда менеджмента проекта;
- непосредственно команда менеджмента проекта [3, с.46].

В первом случае, речь идёт системе показателей, отражающих уровень сплоченности команды и то, насколько эффективна выстроена работа и основные процессы (среди критериев выделяют удовлетворение от работы, вклад в командную культуру, чувство гордости за Команду, вовлеченность в

деятельность, лояльность по отношению к членам Команды, согласие и гармония, ориентация на результат).

Во втором случае, оценивается эффективность взаимодействия между участниками Команды, а также их готовность следовать целям. Среди критериев данного набора можно назвать (ясное понимание общих целей, открытость, уверенность друг в друге, разделение компетенций, эффективные внутренние процедуры, гибкость и адаптивность, совершенствование и рост компетентности).

В последнем случае, идёт оценка достижений результатов проекта. Можно выделить ряд критериев (степень того, насколько определена Миссия и стратегия Проекта, ограниченность или свобода в принятии решений Команды согласно Миссии исполняющей организации, ресурсы для реализации Проекта, разумный набор действий по достижению целей Проекта, конкретные ожидания результатов Проекта, члены Команды, которые понимают ожидания других от реализации Проекта, толерантность среди всех участников Проекта, наличие Лидера) [4, С.92].

Выбор определенного набора характеристик и критериев эффективности Команды в значительной степени зависит от ожиданий, которые были в самом начале проекта у его участников и показателей проектного успеха, так и от ресурсов, выделенных на реализацию проекта (человеческих, материальных и финансовых), также того, насколько профессиональны привлекаемые к работе управляющие и исполнители. Независимо ни от чего, ключевым критерием эффективности Команды будет конечный результат реализации проекта по качеству, времени и лимитов по ресурсам.

Список источников:

1. Михеев В.Н. Современная команда менеджмента проекта // Директор ИС, 2011. №5. – С.52-64.
2. Михеев В. Н. Смешанные команды проекта: методологический аспект. // Современное управление проектами, Санкт-Петербург, 14 - 16 сентября 2015. – С. 78-84
3. Безкоровайный В. П., Бурков В. Н., Воропаев В. И., Михеев В. Н., Секлетова Г. И., Титаренко Б. П. и др. Основы профессиональных знаний и национальные требования к компетентности специалистов по управлению проектами / Под ред. В. И. Воропаева. - М.: СОВНЕТ, 2011. – С. 44-48

4. Бушуев С. Д., Морозов В. В. Динамическое лидерство в управление проектами. - К.: ВИПОЛ, 2009. - 312 с.

Зубарева А.П., Шумейко М.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Пименова А.Л., д.э.н., профессор - научный руководитель

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АУДИТА В РОССИИ

Стоит отметить, что аудит в настоящее время непрерывно развивается. Количество индивидуальных аудиторов и фирм сокращаются, клиенты реже пользуются услугами аудиторов, потому что не видят в этом потребности, это в свою очередь снижает объемы аудита. Причиной тому являются изменения, вносимые в законодательство, которые регулируют аудиторскую деятельность. Но существует ряд изменений, вносимых в законодательные акты, которые нацелены на открытие новых подходов к проведению аудита, выведение его на международный уровень.

Федеральный Закон от 01 декабря 2014 года №403-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» стал, пожалуй, самым революционным шагом на пути совершенствования аудита. Именно он внес изменения в работу саморегулируемых организаций аудиторов (СРО), а также дал возможность развития аудиторской деятельности по новому пути, а именно закрепил данные о переходе к международным стандартам аудита (МСА).

Международные стандарты аудита (МСА) - это справочник для профессиональных аудиторов, в котором содержится описание общепризнанных методов аудита. Они издаются Международной федерацией бухгалтеров через Комитет по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации.

Международные стандарты проведения аудита должны: способствовать развитию профессии в тех странах, где уровень профессионализма ниже общемирового; унифицировать по мере возможности подход к аудиту в международном масштабе. МСА предназначены для применения при аудите финансовой отчетности, а также при аудите иной информации и предоставлении сопутствующих услуг. МСА

содержат основные принципы и необходимые процедуры, соответствующие руководства, представленные в форме пояснительного и иного материала.

На основе международных стандартов в Российской Федерации разработана часть Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности, регламентирующих аудиторскую деятельность на её территории.

Ст. 7 ФЗ №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» 2 декабря 2014 года были внесены изменения, затрагивающие нормативную базу аудиторской деятельности (АД). Данные изменения говорят о том, что АД на территории Российской Федерации отныне будет проводиться с использованием международных стандартов АД.

Порядок признания международных стандартов аудита, которые подлежат применению в России, был определен Правительством РФ, о чем говорит постановление № 576, подписанной 11 июня 2015 г.

Необходимо отметить, что признание МСА для применения на территории Российской Федерации возможно не позднее двух лет со дня вступления в силу порядка такого признания, а также должны применяться, начиная с того года, который следует за годом их признания. Таким образом, МСА в нашем государстве будут применяться с 15 января 2018 года.

Новшества никогда легко не даются уже устоявшейся системе функционирования, и переход к МСА исключением не станет. Существенной проблемой отечественного аудита станет отсутствие квалифицированных кадров, способных проводить аудит с использованием МСА.

Для повышения статуса российского аудита кроме перехода к МСА проводится политика, целью которой является объединение СРО аудиторов. В настоящее время в России есть всего 2 СРО аудитора, в их составе, как индивидуальные аудиторы, так и разные компании.

СРО аудиторов на данный момент заняты разработкой проектов федеральных стандартов аудиторской деятельности. Задачей совета по аудиторской деятельности является рассмотрение разработанных проектов и рекомендацией их к утверждению. Утверждение федеральных стандартов аудиторской деятельности находится в зоне ответственности уполномоченного федерального органа.

Количество аудиторов снижается с каждым годом, это может стать важнейшей проблемой СРО.

Перспективой развития аудита является его укрупнение, а также переход на международные стандарты об этом говорят анализируемые

нововведения в законодательстве и статистические данные. Малым фирмам остается лишь два пути – объединение, либо уход с рынка.

Безусловно, МСА и МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности) окажут весомую роль в развитии отечественного аудита. Повысить качество аудита, приблизить к мировому уровню, а также заработать авторитет существующих слуг можно лишь путем перехода на международные стандарты.

К сожалению, в ближайшем будущем не стоит ожидать рост спроса на аудиторские услуги. Даже несмотря на совершенствования в нормативной базе напротив вероятнее всего будет происходить его снижение. Для защиты от государственного давления и оптимизации бизнес будет заинтересован в услугах консультантов по финансовым, налоговым и юридическим вопросам.

Таким образом, развитие аудита в России возможно только если в спектр услуг будет входить оптимизация российского бизнеса путем устранения слабых и поддержки сильных сторон и построение прогнозов развития компаний, а не только в обычном аудите финансовой и бухгалтерской отчетности. Иными словами, аудиту необходимо работать на долгосрочную перспективу, смотреть в будущее каждого клиента и осуществлять качественную проверку бизнеса.

Иванов А.В., Фрольцова В.В.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Третьяк В.В., д.э.н., профессор – научный руководитель

ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА. КОНКУРЕНЦИЯ ДОЛЛАРА И ЕВРО

Ключевые цели Европейской денежной концепции:

- 1) формирование области устойчивых валютных курсов в Европе
- 2) союз финансовых и экономических политик государств-участниц.

Основные принципы возведения Европейской денежной концепции:

- 1) государства-участницы ЕВС отметили тенденции своих валют согласно отношению к центральному направлению ЭКЮ;
- 2) на базе основного направления к ЭКЮ рассчитаны все ключевые паритеты между курсами валют государств-участниц;
- 3) государства-участницы ЕВС должны сохранять установленный курс валют через интервенции.

В рамках ЕВС европейская валютная единица осуществляет несколько функций:

- 1) счетной единицы
- 2) платежного инструмента
- 3) инструмента резервирования

Жесткость условий к показателям, важным для перехода к ВЭС:

- 1) устойчивость меновых направлений;
- 2) устойчивость стоимости: степень инфляции не обязана превышать более чем на 1,5%
- 3) дефицит национального бюджета не более 3% от ВВП;
- 4) государственная задолженность ниже 60% от ВВП;

Конкурентная борьба евро и доллара.

На мировой валютный рынок влияют большая динамика и масштабы передвижения денежных средств. Прослеживается схождение расчетного и текущего денежного курса, что может быть истолковано тесной связью финансового рынка с реальным сектором. Означает это то, что рыночный курс денежной единицы, формирующийся под воздействием экономических потоков, отображает также сравнительную конкурентоспособность государственной экономики.

К моменту внедрения евро увеличение производительности работы в Америке за счет притока денежных средств в высокотехнологичные производства и высочайшие темпы подъема экономики провоцировали рост курса акций и доллара и укрепили его конкурентоспособность.

В 1999 г. стала видима корреляция между динамикой курса доллара (и евро) и индексом курса акций на американском фондовом (европейском) рынке. Все наиболее отчетливо наблюдается возрастающая значимость курса акций в формировании курса доллара. Пояснялось такое доминированием рынка акций над рынком национальных ценных бумаг и переменой предпочтений нерезидентов.

В 1998-2000 гг. происходила чистая убыль капитала из Европы, которая содействовала ослаблению евро, в 2001 г. она продлился.

Иностранные трейдеры купили существенное число европейских акций, возросли покупки долговых ценных бумаг государств еврозоны, так как разница в прибыльности между ними и американскими бумагами сократилась.

С июня 1999 г. по июнь 2000 г. основной отличительной особенностью всемирного валютного рынка было снижение евро против доллара.

2000-2001 гг. бакс возобновлял крепнуть, евро слабнул. В 2001 г. Америка возобновляла поглощать большую долю глобальных потоков капитала.

С 2004 г. в экономике Америки обозначился упадок, бакс стал снижаться, несмотря на то, что приток зарубежных денежных средств в Америке в январе 2004 г. достигнул собственного исторического рекорда.

В наше время позиция евро все больше укрепляется по отношению к доллару.

Ильясов А.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Лебедева М.Е., д.э.н., профессор - научный руководитель

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧАСТИЯ РФ В МЕЖСТРАНОВОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА

В глобализированном мире каждое государство выступает субъектом мирового хозяйства, хотя уровень интеграции конкретных стран в мировую экономику может существенно отличаться. Актуальность настоящего доклада связана с тем, что экономическое состояние любой страны зависит от её взаимодействия с другими странами внешнего мира. Одним из направлений обеспечения экономических интересов РФ в глобализированном мире, финансовой безопасности страны в сочетании с повышением международной конкурентоспособности отечественной финансовой системы, выступает оптимизация участия РФ в межстрановом движении капиталов.

Ожидать чистый приток капитала в экономику нашей страны, по экспертным оценкам, можно лишь в среднесрочной перспективе. Привлечение иностранного капитала сдерживают сохраняющиеся международные санкции и внешнеполитическая нестабильность в целом. В то же время, ряд мер государственной политики способны если не обратить тенденцию оттока капитала, то, по меньшей мере, обеспечить экономические интересы нашей страны в межстрановом движении капитала.

Прежде всего, целесообразно упорядочить контроль в сфере межгосударственного перемещения капитала. Представляется важным совершенствовать инструменты и меры валютной политики, активно внедрять систему управления рисками в валютном контроле, разрабатывать инструменты идентификации транзакций, структурируемых через офшоры. Активное противодействие злоупотреблениям в налоговой практике, связанным с выводом капитала из России, должно осуществляться в увязке с комплексной реализацией Плана действий по борьбе с размыванием налоговой базы и выводом прибыли из-под налогообложения (BEPS).

Что касается стимулирования притока капитала в нашу страну, то меры государственной политики должны разделяться в зависимости от

происхождения такого капитала. Первоочередной задачей государственной политики является возвращение капитала российских компаний из офшорных зон. Набор мер по скорейшему возвращению российского капитала из офшорных зон достаточно широкий, но наибольший интерес представляет сочетание мер позитивного побуждения и экономического стимулирования. Это и амнистия капитала, выведенного в офшорные зоны, и стимулирование интереса заключать легальные внешнеэкономические сделки, минуя офшорные зоны. Дальнейшая капитализация российского банковского сектора, реализация мер по удешевлению кредитных ресурсов, наделение рубля статусом региональной валюты, позволит многим компаниям проводить сделки с иностранными контрагентами на территории России. Этим целям будет способствовать упрощение и дальнейшая автоматизация администрирования внешнеэкономических сделок.

Привлечение зарубежного капитала остается крайне сложной задачей, во многом зависящей и от внешнеполитической конъюнктуры, включая статус режима санкций, и от состояния мировой и российской экономик. Целесообразно сконцентрировать внимание органов государственной власти на таких направлениях работы, как снижение институциональных и системных рисков инвестирования в российскую экономику, расширение потенциальных ниш для притока капитала в нашу страну. В этой связи представляется важным сказать о том, что «иностранцы инвесторы выбирают регионы с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной связью, высококвалифицированными кадрами, перспективными производствами и компаниями. Важнейшими путями работы по снижению институциональных рисков инвестирования в российскую экономику представляются дальнейшее укрепление состояния законности и правопорядка в органах государственной власти, борьба с коррупцией, наряду с де бюрократизацией и повышением оперативности валютного контроля, налогового и таможенного администрирования.

Новые возможности для притока зарубежного капитала открывает расширение интеграции в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Поступательное развитие связей в ЕАЭС, по-прежнему не сопровождается решением вопроса о формировании единого финансового центра союза, который, исходя из пропорций в ВВП и объеме внешнеэкономических операций, целесообразно создавать в России. Формирование финансового центра ЕАЭС в России, способно оживить замороженную в условиях санкций идею формирования в Москве

международного финансового центра. Параллельно должен быть решен вопрос о трансформации рубля в региональную валюту, для чего важно использование рубля в расчетах в рамках ЕАЭС, во внешнеторговых контрактах с другими зарубежными странами.

В контексте настоящего доклада, особый интерес представляет блокчейн-технология, которая могла бы позволить заменить или дублировать, в частности, систему SWIFT, естественно, при условии обеспечения надлежащего государственного и межгосударственного контроля за перспективной системой финансовых каналов связи, а также систем проведения клиринговых операций, основанных на блокчейне. По указанным причинам, представляется целесообразным рекомендовать проработку инициативы создания на основе блокчейн-технологии межбанковской платёжной системы в рамках Евразийского экономического союза

Таким образом, при условии реализации приведенных предложений, возможно с умеренным оптимизмом говорить о достижимости в среднесрочной перспективе цели обеспечения чистого притока капитала в экономику России.

Кимлык И.М., Агаджанян М.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Семенова Т. Ю., д.э.н., доцент – научный руководитель

РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС ПЕТЕРБУРГА

Многие считают отрасль общественного питания консервативной, ошибочно полагая, что в ней не происходит никаких изменений, либо они протекают очень медленно. В некоторых культурах это действительно так, но в Санкт-Петербурге эта отрасль является крайне динамичной. В результате высокой конкуренции большинство организаций и предпринимателей стараются выделиться на фоне других необычным интерьером, кухней или разнообразными развлечениями внутри своих стен.

Объем ресторанного рынка Санкт-Петербурга в 2016 году вырос на 13% к аналогичному показателю 2015 года и составил 67,7 млрд. руб. (а за 2015 год рост составил 7%), таким образом, несмотря на кризис, рынок показывает стабильный рост. Можно ожидать, что в 2018 в связи с проведением чемпионата мира по футболу рост составит более 15%.

В последние годы сильно растет спрос на здоровую пищу, в том числе на безглютеновые, гипоаллергенные и вегетарианские блюда. Но спрос на менее здоровый уличный фаст фуд также не перестают падать. Еще 10 лет назад купить шаверму в приличном ресторане было практически невозможно, а сейчас этим уже никого не удивить. В связи с этим многие заведения постоянно обновляют свое меню, экспериментируя с новыми разнообразными блюдами.

Еще одним важным фактором является создание удовлетворенности клиента от пребывания в кафе или ресторане, особенно во время ожидания приготовления заказа.

Мы решили открыть свой кафе-бар ориентированный на молодых людей в возрасте 20-45 лет с европейской кухней и зонами для работы. В качестве адреса была выбрана Малая Садовая д. 1. Такое расположение в самом центре города вместе с нашей грамотной рекламной компанией в Интернете обеспечит стабильный поток клиентов.

SWOT анализ

Расположение Ассортимент блюд и напитков Высокое качество Интерьер и зоны для работы	Насыщенность рынка Низкая рентабельность в первые месяцы
Увеличение спроса в 2018 Продление льгот для малого бизнеса на УСН	Высокая конкуренция Зависимость от импорта и курса валют Государственная экономическая политика

И можно добавить подробности о твоей идее с рабочими местами и дальнейшее направление отрасли после 2018.

Кимлык И.М., Грибкова О.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Альгина Татьяна Борисовна, к.т.н., доцент - научный руководитель

УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМ ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКОМ

Вы никогда не пробовали оценить человека как маленькую компанию? По сути, мы точно так же генерируем денежный поток, как это делает бизнес. Мы знаем очень многих известных людей, которые путешествуют, отдыхают, а деньги у них всегда есть. Эти люди – богатые. И, поверьте, очень редко их богатство пришло из-за того, что они просто много зарабатывают. К достойным финансовым результатам их привело умение вести собственную отчетность. Поэтому мы рассмотрим, как сделать свою жизнь успешной за счет грамотного управления вашим денежным потоком.

Итак, Вы просто парень (девушка), студент. Вот Вы думаете, куда идти после ВУЗа. Может пойти на работу? Может организовать свой бизнес? А может успешно жениться или выйти замуж?

Любое решение – ваше. А значит, оно уже верное.

Вы выбираете модель вашего финансового развития. Что происходит дальше? Вы начинаете зарабатывать деньги, и они почему-то всегда уходят. Их всегда не хватает. Что нужно делать? Очень просто, вам стоит начать вести отчетность. Прямо как компания. Вы – теперь отдельная корпорация из одного человека, которой просто необходимо вести отчетность ради дальнейшего развития.

Как вести отчетность? Помните такие выражения как активы и пассивы, доходы и расходы? Сейчас мы покажем, как можно начать контролировать свои финансы

Доходы	
Зарплата	60000
Продажа товара	10000
Дивиденды	5930
Пассивный доход	5930
Общая сумма	75930
Расходы	
Парикмахер	1300
Транспорт	960
Питание	2966
Отдых	9398
Одежда	9950
Мебель	7090
Оплата телефона	1000
Другое	1438
Сумма	34102

Это «Колонка доходов и расходов». Все просто, сюда вы указываете все свои доходы и расходы в течение месяца. Как вы видите, в этом примере разные пункты, и здесь вы можете указывать именно свои статьи доходов и расходов.

В колонке доходов вы можете увидеть доход от зарплаты, а так же «дивиденды» и «пассивный доход». Что это?

Пассивный доход – это доход от работы вложенных денег без вашего участия. К примеру, вы покупаете ценные бумаги, инвестируете в недвижимость и займы и т.д. От того, что вы вложили деньги, вы будете получать дополнительный доход или «дивиденды».

Дивиденды в случае личного финансового планирования – это собирательный термин для всех доходов, которые вы получаете. В реальности дивиденды относятся только к акциям, но если вам не комфортно дробить все свои статьи доходов от вложений, вы можете воспользоваться этим термином.

Как это выглядит на примере:

Активы		Пассивы	
Ценные бумаги	80450	Рассрочка ноутбук	3000
Накопительный	10368	Арендная плата	20000
Займ под %	10000		
Сумма	100818,17	Сумма	23000

В колонке активов, Вы видите стоимость всех финансовых вложений на текущий месяц. Именно активы генерируют пассивный доход. Если возвращаться к статье доходов, то можно понять что размер активов в 100818 рублей генерирует нам 5913 рублей, что составляет около 6% в месяц. Можно сделать вывод: чем больше у вас размер активов, тем больше вы сможете получать дохода от вложений.

Стоит отметить один важный момент: к активам относится все то, что генерирует вам дополнительный денежный поток. К примеру, ваш дом/квартира не будет считаться вашим активом, это ваше имущество. Вы не получаете с него доход, а наоборот, тратитесь на квартплату. Это стоит учитывать, когда Вы оцениваете собственную колонку активов.

Вполне вероятно, что вы обратили внимание и на вторую колонку, «Пассивы». Она представляет собой ежемесячные постоянные расходы. К примеру, нужно платить по кредиту за ноутбук каждый месяц фиксированную сумму, с арендой та же ситуация, от этого никуда не деться. Почему мы не внесли все это в колонку расходы? Потому что там мы фиксируем переменные издержки, на которые мы так или иначе можем повлиять. Так, если бы здесь получался отрицательный денежный поток, мы бы могли сократить затраты на отдых и не покупать мебель и вышли бы в плюс.

В итоге мы из всех доходов и всех расходов + пассивов получаем какой-то результат или Cashflow. Если данный результат отрицательный – то вы живете в долг и с этим срочно нужно что-то делать. Оптимальное решение – сокращение затрат в колонке «Расходы». Если у Вас получается плюс, поздравляем, вы на верном пути к жизни финансово независимого человека!

CASHFLOW	18828
----------	-------

У нас получился плюс, его мы пустим на покупку новых активов, которые увеличат наш пассивный доход. И в один момент, денег, генерируемых от активов, хватит для того, чтобы уйти с работы и начать жить свободно. Работаете ли вы, имеете свой бизнес или у вас просто богатые родные и близкие, старайтесь получать положительный денежный поток, на который вы сможете покупать активы, которые приведут вас к финансовой независимости!

Клементьева В.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Гужва Е.Г., д.э.н., профессор - научный руководитель

МОНОПОЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ И МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЕЙ

Строительство создает большое количество рабочих мест и потребляет продукцию многих отраслей народного хозяйства. Экономический эффект от развития отрасли заключается в мультипликационном эффекте от инвестиций, вложенных в строительство. Следует также учитывать, что как никакая другая отрасль экономики, строительство способствует развитию малых и средних предприятий.

В то же время одной из ключевых проблем развития строительной отрасли является отсутствие достаточной конкуренции в данной сфере. Это проблема в целом характерна для стран с трансформационной экономикой, к числу которых относится и Россия.

Слабая конкуренция в строительном секторе обусловлена монополизацией рынков, в первую очередь, строительных материалов. Как известно, монополия склонна к искусственному завышению цен. И в строительной сфере, по консервативным оценкам, потери ВВП, вызванные завышенной себестоимостью строительства в результате ограничений конкуренции в данном секторе, ежегодно составляют от 0,21% до 0,54% [1].

Так, например, серьезное ужесточение и увеличение концентрации рыночной власти участников строительного рынка демонстрирует Ленинградская область. Ознакомление непосредственно со строительной отраслью Ленинградской области позволяет утверждать, что передовые позиции в строительном производстве занимают вертикально-интегрированные компании, совмещающие девелопмент с оказанием услуг строительного подряда, производством строительных материалов и конструкций, к их числу можно отнести «Группу ЛСР», ГК «Пионер», «Кортрос», «Евроцемент Групп».

Немногом отличается ситуация в сегменте строительных материалов. Так, например, на рынке кирпичной продукции лидером является «Группа

ЛСР», имеющая сегодня долю в 60%. На фоне своих конкурентов в 2014-2016 гг. компания не только не снизила показатели, но даже укрепила свои позиции. По итогам первого полугодия 2015 г. объем реализации кирпича составил 176 млн. штук, что на 27% выше результата за аналогичный период 2014 года. В 2016 году выручка от реализации кирпичной продукции увеличилась на 24% до 1665 млн. руб. [2].

Особо высоким уровнем концентрации и монополизации отличается рынок нерудных строительных материалов Ленинградской области, что показано в таблице 1.

Таблица 1.

Доля производителей в отгрузке песка и щебня Ленинградской области в 2015-2016 гг. [3]

Производители песка	Доля	Производители щебня	Доля
«ЛСР. Базовые материалы Северо-Запад»	47%	«Группа ЛСР»	30%
«ЦБИ «Гепард»	19%	«Возрождение – Неруд»	12%
«Кампес»	6%	«Ленстройкомплектация»	10%
«Салитар»	4%	«Семиозерское карьероуправление»	9%

С целью снижения уровня концентрации и монополизации производства в строительстве как Ленинградской области, так и страны в целом целесообразно внедрять как государственное, так и негосударственное регулирование. Негосударственные формы регулирования существуют в виде общественных партнерств, уже показавших свою эффективность. Проявлением такого партнерства, например, являются саморегулируемые строительные организации, способные выполнять важную миссию привнесения на строительный рынок организационных инноваций в виде горизонтального регулирования. Кроме того, необходимо создать достаточную государственную нормативно-правовую базу, в соответствии с которой следует проводить антимонопольные действия на рынке строительства,

осуществлять поддержку средних и малых предприятий в данной сфере деятельности.

Также перспективным направлением усиления конкуренции на строительном рынке Ленинградской области является распространение интеграционных форм сотрудничества, например, создание строительных кластеров, способных обеспечить экономический эффект от взаимодействия малых и средних предприятий в сфере строительства.

Список литературы:

1. Исакова Е.А. Роль и место строительства в экономике страны // NovaInfo.Ru. - 2016. - Т. 2. - №57. - С. 194-198.
2. Девелоперы Петербурга умили аппетиты URL: <http://www.gazeta.bn.ru/articles/2017/02/10/237015.html>
3. Латыпов Д.В. Состояние, проблемы и перспективы развития горных предприятий промышленности строительных материалов // Горный информационно-аналитический бюллетень. - 2016. - №12. - С. 51-60.

Климова Д.П.

Российская Федерация, Санкт-Петербург
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный
университет

Гужва Е.Г., д. э. н., профессор - научный руководитель

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В современном мире успешное экономическое и социальное развитие стран и регионов происходит лишь в условиях нарастающей конкурентоспособности. Цель конкурентного развития регионов как повышение уровня жизни населения, так и создание благоприятных условий для ведения бизнеса. Одна из главных проблем России – дифференциация темпов экономического и социального развития регионов, которая порождает их различную конкурентоспособность. Оценка конкурентоспособности региона является важной исходной базой для поддержания и наращивания конкурентных преимуществ территории, и она связана с экономической безопасностью. Конкурентоспособность и экономическая безопасность находятся в тесном постоянном взаимодействии, так как оба этих понятия – составные части национального хозяйственного комплекса.

В связи с этим важно обозначить факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности региона, а также определить способы воздействия на эти факторы в целях повышения уровня конкурентоспособности.

Рассмотрим особенности формирования конкурентоспособности на примере Северо-Западного региона России.

Конкурентоспособность является одновременно и целью, и индикатором степени развития национального хозяйства. Экономическая безопасность, в свою очередь, является условием существования и развития конкурентоспособности.

Экономическая безопасность на разных уровнях хозяйственной деятельности достигается разными способами. Надо еще заметить, что конкуренция и конкурентоспособность значительно различаются на разных уровнях — на рынках, например, и в отраслевых комплексах.

На внешнем и внутреннем рынках конкурентоспособность субъекта может очень сильно отличаться. Это происходит из-за разных факторов, которые формируют внешнюю и внутреннюю среду на этих рынках:

- уровень платежеспособности спроса;
- характер существующей внешней политики;
- разные мировые и внутренние цены и т.д.

Конкурентоспособность внутреннего рынка отличается от внешнего тем, что на внутренний рынок влияет государство, а на внешний влияют, соответственно, внешние факторы. Различия, также, проявляются и в разных объемах конкурентоспособности, которые измеряются показателями ВВП.

Но стоит заметить, что значительный объем внутреннего рынка далеко не всегда является показателем конкурентоспособности национальных производителей. По большей части конкурентоспособность внутреннего рынка обеспечивается благодаря внутренней экономической политики и только дополняется внешнеэкономической политикой. А конкурентоспособность на внешнем мировом уровне достигается мерами внешнеэкономической политики.

В России существует ряд факторов, препятствующих конкурентоспособности. Они приводят к значительному снижению конкурентоспособности и на внешнем, и на внутреннем рынках. Главный сдерживающий фактор – высокий показатель издержек производства по сравнению с мировыми показателями. В значительной мере это следствие обширной территории и неблагоприятных климатических условий. Ведь Россия – самая протяженная и самая холодная страна в мире. Именно это и является причиной удорожания строительства, высоких энергетических затрат, высоких транспортных расходов.

У каждого региона есть свои уникальные факторы производства, которые и определяют его конкурентоспособность. Но эффективность от использования данных факторов и преимуществ зависит только от того, найдет ли регион свое место, свою нишу в структуре конкурентоспособности продукции.

Конкурентоспособность региона зависит от наличия у него условий для образования и поддержания групп предприятий по определенным родам деятельности (кластеров), которые основополагаются на следующих детерминантах конкурентоспособности, выделенные М. Портером:

- доступность и наличие в достаточном количестве факторов производства;
- рыночная конъюнктура;
- согласованность фирм, стратегии;
- наличие и уровень развития смежных и родственных отраслей.

Главное правило возникновения конкурентного преимущества — быть отличным от других, создать что-то уникальное и особенное на базе своих ресурсов.

Среди основных направлений повышения конкурентоспособности Республики Карелия, в частности, рассмотрено предложение о создании производственных кластеров, улучшений логистической структуры. А также — концентрация производств на собственных преимуществах и особенностях — лесозаготовки, древесина, туризм и так далее.

Переход российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально-ориентированному типу развития позволит расширить конкурентный потенциал российской экономики за счет наращивания ее сравнительных преимуществ, задействовать новые источники экономического роста и повышения благосостояния.

Повышение экономической эффективности в рыночной экономике может войти (и часто входит) в противоречие с социальной эффективностью, создавая безработицу, излишнюю экспортную ориентацию (в ущерб национальным потребностям или интересам) или импортную зависимость и т.п. Все эти проблемы решаются в рамках реализации экономической политики государства, несущего ответственность перед населением страны за внутреннюю социальную стабильность и внешнюю безопасность.

Коловай С.А., Иванова М.Д.
Российская Федерация, Санкт-Петербург
Международный банковский институт
Павлов Г.С., к.э.н., доцент - научный руководитель

ИНВЕСТИЦИИ В КИТАЙ

1)Актуальность.

Экономика Китая показывала замечательные результаты многие годы. Однако, времена меняются, экономический рост других стран не стоит на месте, и эта мысль приводит нас к логичному вопросу: А можно ли инвестировать в 2017-2018 году деньги в Китай?

2)История. Причины роста.

Сложно поверить, но за 30 с лишним лет доля ВВП КНР увеличилась с 1,2% до 9,3%, а в 2015 году это цифра достигла отметки в 14,8%!

Но это цифры, давайте разберемся в причинах.

Многие ошибочно полагают, что это — лишь удачное стечение обстоятельств, но это мнение ошибочно. Отлично продуманная стратегия в совокупности с разумным использованием ресурсов и возможностей — это и есть тот самый «секрет успеха».

Стоит обратить внимание на факторы привлекательности:

1. На что опираются больше всего иностранные инвестиции в Китае? На присутствие серьезных фондов, гарантирующих фактически полную гарантию отсутствия рисков для инвестора.
2. Развитая инфраструктура, достойный уровень образования для населения позволяют специалистам из КНР соответствовать мировым стандартам, причем это касается специалистов абсолютно любого вида деятельности или профиля. Именно эти показатели обеспечат в будущем Китаю лидерство на мировой арене инвестиций.
3. Закон стоит на стороне инвестора, все разработанные акты и положения сделаны так, чтобы иностранные инвестиции в Китае увеличивались.
4. Прозрачность, простота оформления документации и ведения проектов.
Экономическая и политическая стабильность в стране также влияет на привлекательность для инвесторов.
5. Размер внутреннего рынка и численность населения. Китайский потребитель платежеспособен — отсюда стабильная ситуация в государстве.

Китайцы с энтузиазмом осваивают региональные рынки внутри государства, но не меньше сил затрачивают на изучение и дальнейшее освоение международного рынка.

3) Вывод.

В заключение хотелось бы предоставить сухие цифры: объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику Китая увеличились в сентябре 2017 года на 17,3% в годовом выражении и достиг 70,63 млрд юаней (\$10,71 млрд), свидетельствуют данные министерства торговли страны.

Казалось бы, что сложного в том, чтобы повторить сей успех китайского партнера. У нас и патриотизм есть, и деньги (хотя кто-то утверждает, что их нет), и ресурсы, (с детства мы слышим, что мы самые богатые и самые одаренные матушкой Землей), но почему-то у нас получается созидать подобное и достигать стабильности только в телевизионных выпусках новостей, а не в жизни. Возможно, потому что в Китае обещания не остаются только на бумаге и словах, а воплощаются в жизнь.

Кошелев Н.С.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Павлова И.П., к.э.н., профессор - научный руководитель

ЭКОНОМИКА ГЕРМАНИИ ПОСЛЕ ПЕРВОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

После поражения в первой мировой войне Германия оказалась в крайне неудачном положении, так как по условиям версальского договора она должна была выплатить странам-победительницам репарации за причинённый в ходе войны ущерб, это очень сильно ударило по экономике страны, которая после поражения в войне была и без того ослаблена. Ещё до первой мировой войны Германия наращивая военную мощь начала истощать собственную экономику, что в скором времени привело к продовольственному кризису, что в свою очередь усилило волнения внутри империи. После поражения во второй мировой войне Германию постигло до сего момента такое явления, как «инфляция» и «девальвация», которые на тот моменты были в новинку для немцев, что в свою очередь вызвало так называемую «денежную иллюзию», то есть состояние, когда граждане не понимают, что цены на товары повышаются из-за проблем экономики страны. В свою очередь правительство Германии старалось скрыть факт обесценивания денег искусственным снижением цен на товары, но особых успехов данное мероприятие не принесло. К 1919 году рост цен начинает догонять эмиссию денег в стране. Нельзя не упомянуть, что в сложившейся обстановке про Германию не забывали и страны-победительницы - постоянно напоминавшие про условия версальского договора и требуя возмещения ущерба, который 1921 году 2млрд. марок плюс 25% всего экспорта страны, Германия смогла выплатить лишь 1 млрд в качестве аванса.

Но нет худа без добра, к этому времени в Германию начинают активно приезжать туристы из Европы в связи с тем, что в результате обесценивания немецкой марки многие люди составлявшие средний класс в своей стране, могли приехать в Германию и за дёшево приобрести предметы искусства, недвижимость, акции, позволить себе самые дорогие рестораны и самые дорогие отели, проще говоря, девальвация национальной валюты привела к увеличению туризма в стране и увеличению экспорта. По мимо этого Германию очень скоро ожидало такое явление, как «Гиперинфляция», на

момент гиперинфляции 1923 год, центральный рейхсбанк стал выпускать купюры номиналом в 1млн марок, в результате чего все граждане, которые имели накопления в банках в национальной валюте очень сильно пострадали так как остались без своих денежных средств. Увеличилось число безработных граждан по данным на 1923 год безработными оказались 6 млн человек.

Восстановление экономики.

К 1923 году страны-союзницы обеспокоенные революционными волнениями в стране решили ослабить давление на Германию, в это же время в стране к управлению Рейхсбанком приходит выдающийся банкир – Ялмар Шахт, он ввёл в обращение новую валюту – рентную марку, которая вскоре заменила обычные марки и по своей стоимости была довоенным паритетом золотой марки.

План «Дауэса»

Вскоре после введения рентной марки США обеспокоенные, тем что Германия начинает сближаться с СССР разработали план «Дауэсса», который значительно сильно ослабил версальский договор, так как теперь германии предоставлялись непосредственные займы на развитие промышленности и экономики государства. Вскоре в 1926 году начинает формироваться «Стальной Трест» - представлявший из себя самодостаточную многоотраслевую структуру, расстилавшуюся по всей Европе и имевшую у себя во власти целую империю из судостроительных и машиностроительных заводов, большого числа фабрик и электростанций, которые снабжались из их собственных шахт.

В результате всего этого к 1928 году промышленность Германии занимает первое место в Европе и второе в мире.

Но не смотря на все эти успехи в 1929 году начинается мировой экономический кризис, который сильно ударил по ведущим странам Европы и США. В результате чего Германия оказалась без кредитной поддержки со стороны США, с другой стороны в результате этого были отменены репарации, которые Германия должна была выплачивать. И так в Германии начался очередной период спада производства и безработицы, конец которому пришёл с приходом ко власти партии NSDAP, которая в кратчайшие сроки смогла решить проблему с безработными, увеличить объёмы машиностроения, а также привести к власти монопольные организации, которые взяли на свою плечи ответственность за хозяйство Германии.

Кремчеева Л.Р.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Гужва Е.Г., д.э.н., профессор - научный руководитель

ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

В настоящее время в демографическом развитии Ленинградской области присутствуют такие устойчивые демографические угрозы как общее сокращение численности населения, снижение его плотности. Демографический фактор создает опасность для социально-экономического развития названного региона. Уменьшение численности детей и молодежи предопределяет в дальнейшем потери трудового и репродуктивного потенциалов. В условиях перспективной экономической модернизации ограничителем развития может стать уменьшение численности населения трудоспособных возрастов, дефицит рабочих кадров и общее сокращение трудовых ресурсов [1].

Экономическая безопасность региона угрожают ряд важных социально-экономических и демографических проблем, наиболее актуальными из которых являются следующие:

- расслоение общества на узкий круг богатых и преобладающую массу бедных, не уверенных в своем будущем людей;
- негативные демографические тенденции, отрицательное сальдо миграции, естественная убыль населения;
- отток высококвалифицированных кадров в другие регионы и за рубеж;
- деградация института семьи;
- рост безработицы, социальные конфликты;
- задержка выплаты заработной платы, остановка предприятий и т. д. [2].

Рассмотрим лишь одну из названных угроз, связанную непосредственно с демографией – негативные демографические тенденции. В таблице 1 представлена динамика изменения численности населения по Ленинградской области.

Таблица 1

Изменение численности населения по Ленинградской области за 1997–2017 гг.

Численность населения						
1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1 689 067	1 692 972	1 693 301	1 686 716	1 680 358	1 669 205	1 667 150
2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 659 917	1 652 923	1 643 888	1 637 737	1 633 350	1 631 894	1 617 868
2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1 718 581	1 733 907	1 751 135	1 763 924	1 775 540	1 778 857	1 791 916

Как видно из данных, приведенных в таблицы 1, динамика изменения численности населения по Ленинградской области в целом с 2000 г. по 2009 г. носила отрицательный характер. Ситуация изменилась в 2010–2017 гг., когда ежегодно наблюдается положительная динамика численности населения, но этот показатель положительным является только за счет городского населения, а в сельской местности за десятилетний период произошло значительное снижение численности населения. Эти данные свидетельствуют о том, что происходит значительный миграционный отток сельского населения [3].

Опасения вызывает численность населения малых населенных пунктов Ленинградской области, которая из года в год снижается. Из сел уезжают, как правило, люди активного трудоспособного возраста, и это приводит к

потере квалифицированных рабочих кадров и специалистов, уменьшению рождаемости детей и старению населения, в связи с чем в селах и поселках городского типа наблюдаются черты демографической депрессии. Показатели рождаемости недостаточны для простого замещения поколения. Коэффициент смертности превышает коэффициент рождаемости, то есть, кроме миграции, происходит и естественная убыль населения. В селах сильно деформирована возрастная пирамида оставшегося населения. В возрастном составе населения (по результатам переписи населения) в большинстве сел большой удельный вес занимают люди старше 50 лет и пенсионеры (в среднем 20–25 %).

Снизился образовательный потенциал сельского населения: лишь 5–10 % населения имеют высшее, 15–20 % – среднее специальное образование. Положение усугубляется тем, что из сел выезжает квалифицированная рабочая сила, а прибывают в основном сельские жители из прилегающих территорий, переселенцы, обладающие низкой квалификацией. Получение профессионального образования сдерживается отсутствием в селах соответствующих учебных заведений и денежных средств у населения для выезда в города.

Следует отметить, что низкий уровень образования, отсутствие профессиональных навыков, влияют на уровень доходов человека, снижают его социальную мобильность, а, следовательно, и сужают возможности для развития человеческого потенциала. Поэтому состояние сферы образования представляется тесно взаимосвязанным с проблемой бедности. Эту негативную тенденцию подтверждает то, что за анализируемый период абсолютно уменьшилось число лиц с высшим, незаконченным высшим, средним образованием в возрасте от 25 до 34 лет. Потребность в этих кадрах наиболее высока, в связи с чем связано понижение сельхозпроизводительности региона.

Высокий уровень бедности в селах обусловлен действием преимущественно экономических и региональных факторов. Действие социальных факторов нивелируется политикой государства по поддержке соответствующих групп населения (многодетных, инвалидов, пенсионеров). Наиболее низкие доходы в селах, население которых живет в основном за счет личного подсобного хозяйства.

Резервы улучшения демографической ситуации в Ленинградской области, как и в стране в целом, заключаются в создании новых рабочих мест в сельских территориях, транспорт, доступное жилье, улучшении

репродуктивного здоровья населения, повышении уровня рождаемости, сокращении потерь населения в результате преждевременной смертности (особенно в трудоспособном возрасте).

Список используемой литературы:

1. Троцкий, А. Я. Ключевые концепции региональной политики: сравнительный анализ теоретических основ / А. Я. Троцкий, Ю. Ю. Наземцева // Известия Алтайского государственного университета. – 2014. – № 2–1(82). – с. 298–302.
2. Баранова, Е. В. Социальная компонента экономической безопасности государства // Актуальные проблемы современной науки в 21 веке. Сборник материалов 4-й международной научно-практической конференции. – Махачкала, 2014. – с. 55–58.
3. Управление Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области. [Электронный ресурс] 1997-2017 гг. http://petrostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/petrostat/ru/

Куклева А.В.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Семёнова Т.Ю., д.э.н., доцент - научный руководитель

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ

Россия - самое крупное государство в мире, которое занимает лидирующие позиции по объемам добычи и экспорта нефти. По данным журнала "Бурение&Нефть" Россия занимает первое место в мире по добыче, имеющимся ресурсам и экспорту газа. Она обеспечивает больше 21% производства в мире и около 25% международных сделок по поставке данных ресурсов. И это не случайно, ведь на территории страны находится треть мировых запасов газа, около 6-13% нефти.

В Российской Федерации добычей черного золота занимается множество компаний, некоторые из них занимают лидирующие места в рейтингах мировых лидеров данной отрасли.

Можно сказать, что доходы бюджета страны формируются за счет экспорта нефти и газа, поэтому, необходимо отметить важность данной сферы по отношению к экономике страны. Также, это важная составляющая часть ведения бизнеса и к тому же невероятно прибыльная. В Российской Федерации насчитывается более 10-ти крупных российских нефтяных компаний, а это приблизительно 13% ежегодной мировой добычи нефтяных ресурсов.

Развитие современной экономики страны зависит от развития нефтяного сектора страны. Именно нефтяная отрасль - опора страны, которая является стабильной и фундаментальной составляющей в развитии других различных сферах.

Однако любая отрасль имеет стратегические проблемы, данные по которым нужно постоянно отслеживать и анализировать для того, чтобы своевременно и верно отреагировать на проблему, найти правильное решение, которое сможет повлиять на успешное развитие. К ним относятся:

- проблемы, связанные с ценами на нефть, газ и нефтепродукты.

Компания имеет ограниченные возможности для контролирования цен на свою продукцию. Цены определяются конъюнктурой мирового рынка и от баланса спроса и предложения в определенных регионах страны. Снижение

стоимости нефтяных ресурсов отрицательно влияет на развитие деятельности нефтедобывающих компаний и финансовое положение.

- проблемы, связанные с конкуренцией.

В нефтегазовой отрасли присутствует жесткая конкуренция. При реализации своей продукции внутри страны и за ее пределами возникают сложности, которые напрямую зависят от конкуренции. Для сокращения рисков в данной области, компания осуществляет определенные меры. Это и реконструкция нефтедобывающих заводов, перераспределение потоков и объемов между внутренним рынком и внешним и т.д..

- проблемы, связанные с истощением ресурсов и необходимостью новых источников сырья.

Суть проблемы заключается в том, что освоение новых месторождений требует значительных затрат в капитале компании, ибо со временем месторождения истощаются. Для решения этой проблемы внедряются новые технологии и инновации, которые позволяют повышать добычу и переработку нефтегазовых ресурсов, чтобы продлить срок службы месторождения.

Лаврова К.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Павлова И.П., д.э.н., профессор - научный руководитель

МОНОПОЛИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Пройдя долгий этап становления, монополии возросли до могущественных предприятий.

История монополизма, как экономического процесса, многообразна и берет свое начало с древнейших времен. Новейшая история монополий может рассматриваться, начиная с кризиса 1873 года. Многие фирмы и предприятия пытались найти спасения от кризиса в монополистической деятельности. В литературе 19 века именно поэтому монополии называли детьми кризиса.

Российский монополизм имел свой собственный путь развития, основанный на командно-плановой экономике. В период СССР экономический сектор являлся одним большим монополистом. Сейчас одной из главных проблем российской экономики является создание здоровой конкурентной среды.

В мировой практике рассматриваются 2 способа возникновения монополий: объединение капитала путем слияния и поглощения. С развитием монополий развивалась и банковская система. В связи с расширением производства, предприятиям приходилось устанавливать тесные связи с банками для получения долгосрочных ссуд и открытий кредитов. Объединение банковского и промышленного капиталов привели к созданию финансовой олигархии. Монополизация в Европе выражалась в виде картелей и синдикатов. Картели стали формой международной монополии. В России существовали определенные регалии или государственные монополии на производство определенных групп товаров. Примерами могут служить соляная, пороховая и тиражная монополии.

К основным признакам монополизма относятся следующие:

1. Концентрация хозяйственной деятельности в руках одного или нескольких объединённых предприятий.
2. Доминирование данного предприятия
3. Установление собственной ценовой политики

Монополист, пытаясь искусственно создать дефицит товара на рынке, сокращает количество продаж, тем самым заставляя цены неуклонно расти. Существует несколько видов монополий: естественная и искусственная, закрытая и открытая. Естественная - автомобильные и газовые отрасли. Искусственные монополии - созданные определенной группой людей, в целях получения сверхприбыли. Закрытые монополии - при которых рыночная власть определяется юридическими барьерами. При открытой монополия власть фирмы на рынке получена лишь благодаря инновациям. Возможности монополий: применение новейших технологий и инноваций, выделение крупных сумм на финансирование разработок, поддержание уровня занятости населения.

Отрицательные стороны: монополии прибегают к увеличению собственной прибыли, эксплуатации потребителей. Монополии полностью устраняют конкуренцию. Россия довольно резко столкнулась с негативными последствиями монополизации.

При этом монополистическая конкуренция значительно продвигает экономику по дороге эффективного рынка, где есть выбор. Производство перестает быть консервативным. Оно перестраивается в сторону тех разновидностей продукта, которые пользуются большим спросом. На данный момент в России существует 4000 предприятий монополистов.

Согласно правительству РФ, доминирующим субъектом рынка признается субъект, имеющий долю свыше 65% на рынке определенного товара. Сейчас российские законы в области демополизации пресекают возникновения новых фирм-гигантов.

Сделаем вывод: Проблема монополизма в России является неоднозначной. Антимонопольное законодательство является одной из важных задач государства. Государство старается ограничивать монополистов и поддержать малый и средний бизнес. Также можно сказать, что антимонопольная политика в России на данный момент недостаточно развита.

Магомедов К.Р.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Павлова И.П., д.э.н., профессор - научный руководитель

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

НА 2018-2020 ГГ.

Примечание: все статистические данные взяты только из официального сайта Росстата (<http://www.gks.ru/>).

29 сентября 2017 года правительство внесло в Госдуму проект федерального бюджета на 2018 год и плановый период 2019-2020 годов. Состоящий из 10 тыс. 526 страниц.

По замыслу Минфина, бюджет должен помочь отечественной экономике перейти от стабилизации к перспективе роста за счет бюджетного правила, которое призвано снизить зависимость российской экономики от цен на нефть, и фискальной нейтральности.

Основные показатели. В текущем проекте дефицит федерального бюджета в 2018 году сокращен до 1,271 трлн руб. (ранее – 1,332 трлн руб.), в 2019 году – до 819,1 млрд руб. (с 867 млрд руб), в 2020 году – до 870 млрд руб. (с 960 млрд руб.).

Доходы бюджета в 2018 году составят 15,257 трлн рублей (ранее – 15,182 трлн руб.), в 2019 году – 15,554 трлн руб. (15,548 трлн руб.), в 2020 году – 16,285 трлн руб. (16,28 трлн руб.).

Расходы в 2018 году планируются на уровне 16,529 трлн руб. (ранее – 16,515 трлн руб.), в 2019 году – 16,373 трлн руб. (16,415 трлн рублей), в 2020 году – 17,155 трлн руб. (17,24 трлн руб.).

Глава Минфина Антон Силуанов утверждает, что основными направлениями расходов федерального бюджета в 2018-2020 годах остаются соцсфера (36,4%), оборона (29%) и поддержка национальной экономики (14,7%).

Бюджетное правило. Новое бюджетное правило, которое будет применяться с 2018 года, подразумевает, что все нефтегазовые доходы, полученные от продажи энергоносителей при цене нефти выше установленной планки, пойдут не на покрытие расходов, а в резерв.

В сопроводительном документе к проекту бюджета на 2018-2020 годы говорится, что его применение обеспечит выход на бездефицитный бюджет

на первичном уровне в условиях постоянных цен на нефть марки Urals на уровне \$40 за баррель в реальном выражении уже в 2019 году. При этом ненефтегазовый дефицит бюджета сократится с 9,1% в 2016 году до 5,8% ВВП в 2020 году.

Пользование природными ресурсами. Доходы бюджета от поступлений платежей при пользовании природными ресурсами в 2018 году составят 379,044 млрд руб. (0,39% к ВВП). При этом объем поступлений по этой статье в 2019 году ожидается на уровне 385,037 млрд руб. (0,37% к ВВП), в 2020 г. – 400,461 млрд руб. (0,36% к ВВП).

Поступление платежей при пользовании недрами прогнозируется на уровне 63,054 млрд руб., 53,092 млрд руб. и 53,149 млрд руб. за три года соответственно. Доходы от разовых платежей по аукционам на участки недр в 2018 году прогнозируются на уровне 61,816 млрд руб., в 2019-2020 годах – 51,800 млрд руб.

Налогообложение. Правительство рассчитывает получить в федеральный бюджет в 2018 году 806 млрд руб. от налога на прибыль. В бюджет также заложено получение 3,3 трлн руб. в виде налога на добавленную стоимость в 2018 году. В 2019 и 2020 годах этот показатель составит 3,558 трлн руб. и 3,880 трлн руб. соответственно.

Акцизы на табак и алкоголь. Увеличение акцизов повысит доходы бюджета в 2018 году на 38,6 млрд руб., в 2019 году – на 74,8 млрд руб. Правительство заложило в проект бюджета специфические ставки акциза на алкоголь с 2020 года: 544 руб. за 1 л для продукции с объемной долей этилового спирта свыше 9%, 435 руб. за 1 л для продукции с объемной долей этилового спирта до 9% включительно и 19 руб. за 1 л для вин (за исключением вин с защищенным географическим указанием, с защищенным наименованием места происхождения и игристых вин).

Уровень зарплат и занятости. Минфин прогнозирует рост уровня зарплат на 4,1% в связи с выполнением “майских указов” президента. При этом в 2019 – 2020 годах ожидается замедление роста до 1,3-1,5%.

Уровень безработицы к 2020 году может уменьшиться с нынешних 5,2% до 4,7% из-за сокращения численности трудоспособного населения и восстановления экономики страны.

ЖКХ, ипотека, соцподдержка, экология. Госфинансирование Фонда ЖКХ для реализации региональных программ по модернизации систем коммунальной инфраструктуры в 2018 году может сократиться на 56% и составить 5 млрд руб. В 2019 и 2020 годах поддержка Фонда ЖКХ не предусмотрена.

Также предусмотрено увеличение федеральных ассигнований приоритетного проекта “Снижение негативного воздействия на окружающую среду посредством ликвидации объектов накопленного вреда окружающей среде и снижения доли захоронения твердых коммунальных отходов (ТКО)” на 2,4 млрд рублей до 5,1 млрд рублей на три года. Большая часть средств пойдет на рекультивацию мусорных полигонов в Подмосковье.

Расходы на развитие науки и технологий. Дополнительные расходы на повышение оплаты труда научных сотрудников в 2018-2020 годах составят 35,9 млрд руб.

“Майские указы” предполагают доведение средней зарплаты научных сотрудников до 200% от средней по региону к 2018 году.

Расходы на оборону. Расходы на национальную оборону в 2018 году составят более 2,77 трлн руб., что на 100 млрд руб. меньше, чем в 2017 году.

“Бюджетные ассигнования по разделу “Национальная оборона” в 2018 году составят 2 771 784,6 млн рублей, в 2019 году – 2 798 497,4 млн рублей и в 2020 году – 2 807 994,3 млн. рублей. По отношению к объему ВВП соответствующего года доля расходов раздела “Национальная оборона” составит в 2017 году 3,1%, в 2018 году – 2,8%, в 2019 году – 2,7% и в 2020 году – 2,5 процента”.

В этом году бюджетные расходы на национальную оборону составили свыше 2,87 трлн руб..

Мартынова Е.В.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Семенова Т. Ю., д.э.н., доцент – научный руководитель

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сегодня горнодобывающая промышленность - основа экономики России. Данная отрасль специализируется на добыче различных полезных ископаемых, поэтому находится в постоянном развитии, ведь регулярно открываются новые месторождения, которые требуют применения специализированного оборудования и инновационных технологий. В Российской Федерации имеется огромное количество производств, каждое из которых специализируется на поиске и добыче определенного вида сырья. Для экономики страны горнодобывающая промышленность играет важную роль. Отрасль постоянно финансируется государством, так как страна известна как основной экспортер различных видов ископаемых во всем мире. Поэтому поступления в государственный бюджет от горнодобывающей промышленности очень велики, они направляются не только на ее развитие, но и на совершенствование других отраслей страны. За счет природных богатств формируется 60-70% госбюджета.

Был проведен SWOT- анализ горнодобывающей промышленности и выявлены сильные и слабые стороны, угрозы и возможности, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1. SWOT-анализ горнодобывающей отрасли

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none">1. Является основой экономики России2. Формирует 60-70% гос. бюджета3. Растущий экспорт сырья	<ol style="list-style-type: none">1. Привлечение персонала2. Обучение персонала для работы на новом оборудовании3. Внедрение новых технологий (Машиностроение не удовлетворяет потребности отрасли)

Возможности	Угрозы
1. Укрепление экономики и, как следствие, улучшение благосостояния граждан	1. Истощение запасов 2. Загрязнение окружающей среды

Как видно из анализа, даже такая мощная отрасль как горнодобывающая промышленность сталкивается с определенными проблемами, которые, определенно, тормозят ее развитие. К ним в первую очередь относится загрязнение окружающей среды, которое происходит во время разработки различных шахт. Дело в том, что многие предприятия горнодобывающей промышленности России работают уже очень давно, однако используют при этом устаревшие очистительные сооружения, в результате чего вся территория, почва, атмосфера и животный мир подвергаются определенному негативному воздействию. Также само оборудование, которое используется для добычи горных пород, является в большинстве случаев некачественным, а при неправильном использовании срок его эксплуатации существенно снижается. Поэтому серьезной проблемой для России становится модернизация производства и правильное обучение персонала работе с модернизированным оборудованием и современными технологиями.

В данный момент, отечественное горное машиностроение не удовлетворяет потребности горнодобывающей промышленности в производстве современного оборудования, машин и новых технологий. Например, на предприятиях по добыче руд цветных металлов почти 100% подземного оборудования - импортного производства. Большое замещение отечественного оборудования на импортное произошло и в остальных подотраслях. Но стоит отметить, что и в отечественном машиностроении есть принципиально новые решения, например, ОАО «Торжокский вагоностроительный завод» в кооперации с ОАО НПП «Дальняя Связь» (Санкт-Петербург) выпускают регулируемую взрывозащитную электрическую аппаратуру для предприятий угольной отрасли и провели ее испытания в Воркуте. Это оборудование, можно сказать, на уровне лучших мировых образцов.

Также, за последние годы резко снизилась доля специалистов в возрасте от 30 до 40 лет, сегодня очень остро стала проблема с кадрами на горных предприятиях, не хватает кадров среднего звена, инженеров, техников.

После составления SWOT-анализа, с помощью опроса 5 экспертов, по 10-ти балльной шкале была оценена взаимосвязь сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями (результаты опроса в таблице 2).

Таблица 2. Оценки экспертов

		Сильные стороны			Слабые стороны		
		<i>C1</i>	<i>C2</i>	<i>C3</i>	<i>C1</i>	<i>C2</i>	<i>C3</i>
Угрозы	<i>U1</i>	7,9,9,8,9	7,8,8,9,8	10,9,10, 10,10	3,1,3,1,2	2,2,5,2,2	2,3,4,3,4
	<i>U2</i>	2,7,8,3,7	2,5,6,2,6	5,5,5,4,5	2,1,3,1,5	2,1,4,2,4	8,9,8,7,8
Возможности	<i>B1</i>	9,10,9,9, 9	9,10,9 10,9	9,10,9,9,9	6,5,5,6,5	5,5,5,6,5	6,8,7,8,6

Далее была применена методика оценки согласованности мнения экспертов, которая показала, что мнение экспертов можно считать согласованным по всем факторам. Далее, объединив наиболее взаимосвязанные факторы, были определены 3 приоритетных направления развития отрасли:

- Техническое перевооружение отрасли (51,8 б);
- Расширение производства (43 б);
- Повышение квалификации персонала (45,4 б).

Методом подсчета средних баллов, выставленных экспертами, были подсчитаны баллы для программ. Баллы представлены в скобках.

Таким образом, наиболее перспективным и важным направлением развития для горнодобывающей промышленности является техническое перевооружение отрасли. Однако, все эти направления, так или иначе, взаимосвязаны между собой, а баллы указывают больше на первичность. Ведь после технического перевооружения отрасли будут необходимы квалифицированные кадры, значит вступит в действие программа по повышению квалификации, а там и наступает этап расширения производства.

Но всё же, рассмотрим возможные пути решения существующих проблем, выявленных в ходе анализа отрасли.

Горнодобывающая промышленность России постоянно развивается за счет того, что на это имеются вполне резонные основания: эта сфера деятельности приносит высокие доходы, поэтому многие предприятия

получают большие субсидии от государства, оснащаются современным оборудованием, а при этом уделяется очень много внимания НИОКР. Но горнопромышленники России считают одной из своих главных задач - инновационное развитие. Поэтому государственные субсидии в больших объёмах необходимы прежде всего не горнодобывающей промышленности, а машиностроению, которое обеспечит отрасль необходимым оборудованием мирового уровня.

Большим толчком для развития горной промышленности стала новая редакция Закона РФ «О недрах», который учитывает современные реалии.

Для уменьшения загрязнения окружающей среды необходимо много внимания, а значит и финансирования, уделить оснащению производств специальными системами и специализированным оборудованием, с помощью которого будет предотвращаться загрязнение.

Проблему кадров разделяют и владельцы горнорудных предприятий, они разрабатывают свои программы подготовки кадров, вкладывают деньги в финансирование ВУЗов, обучение студентов. Горный инженер - это особая профессия, это опасная профессия, где требуется проведения специальных мероприятий по повышению безопасности. Кроме того, требуется обеспечить социальную защищенность работников. В нефтяной отрасли 50% студентов обучаются на контрактной (платной) основе и направлены на учебу предприятиями. Студенты, заключив контракт с предприятием, обязаны вернуться на него. Исследование показывает, что целесообразно разработать положение о горном инженере, где будет предусмотрено, что после окончания института он должен иметь достойное материальное положение, подтверждённое конкретными характеристиками, и быть адаптированным к рыночным условиям. Что касается новых возможностей занятости, то при современной специализации и автоматизации число рабочих мест в добывающей промышленности совсем мало.

Таким образом, горнодобывающая промышленность является очень перспективной отраслью, однако в современных условиях необходимо принимать меры по повышению конкурентоспособности. Наиболее перспективные направления выявлены в результате проведенного исследования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Отчет РвС «Горнодобывающая промышленность, 2016 год»;
2. Рейхерт Н.В., Матросова С.В. Промышленность России на современном этапе // УЭКС. 2016. №5 (87). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/promyshlennost-rossii-na-sovremennom-etape> (дата обращения: 10.12.2017).
3. Яновский А.Б. Основные тенденции и перспективы развития угольной промышленности России // Уголь. 2017. №8 (1097). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-tendentsii-i-perspektivy-razvitiya-ugolnoy-promyshlennosti-rossii> (дата обращения: 10.12.2017);
4. Гурьянов П.А. Пути развития добывающей промышленности в российской Федерации // Записки Горного института. 2014. №. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/puti-razvitiya-dobyvayushey-promyshlennosti-v-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения: 10.12.2017);
5. Котилайнен Жуха О динамическом подходе к устойчивости в горнодобывающей промышленности // Проблемы развития территории. 2015. №6 (80). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/o-dinamicheskom-podhode-k-ustoychivosti-v-gornodobyvayushey-promyshlennosti> (дата обращения: 10.12.2017).

Мелехина А.В.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Павлова И.П., д.э.н., профессор - научный руководитель

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕКЛАМЫ

Реклама является особым видом информации.

Согласно определению по ФЗ от 13.03.2006 г. №38-ФЗ «О рекламе», согласно которому, Реклама-информация, распространенная любым способом, в любой форме, с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке

Основные характеристики рекламной деятельности :

- 1) Реклама-это оплаченная форма коммуникации, которая имеет определенного спонсора
- 2) Распространяется через СМИ
- 3) Имеет определенную аудиторию
- 4) Направленность действий

Главная цель рекламы-увеличение объема реализации товаров и услуг. Исполнение осуществляется по средствам различных каналов связи с общественностью.

Целесообразно рассматривать рекламную деятельность с точки зрения отдельной отрасли, которая имеет свои источники возникновения, свое дальнейшее развитие, является площадкой для трудовой деятельности различных слоев населения.

Для этого необходимо проанализировать рекламы:

- 1) Экономическая функция (стимуляция рыночных отношений, регулирование спроса и предложения, способствует экономическому развитию общества, росту общественного производства)
- 2) Социальная функция (формирование потребительских моделей, ценностей, норм общества, повышение культуры потребления)

3) Маркетинговая функция (обеспечение сбыта товаров и услуг через формирование спроса, является основным элементом продвижения продукции на рынке)

4) Коммуникационная функция (информирование потребителя, обеспечение связи между производителями (рекламодателями) и потребительской аудиторией)

В рекламе используются различные методы манипулирования.

Манипуляция-это методика, обладающая следующими качествами: цель воздействия, контроль над объектом воздействия, неочевидность влияния и ловкость манипулятора.

Основные методы манипуляции сознанием потребителя.

1. Формат сообщения. Данный метод включает в себя основные рычаги воздействия, которые получает манипулятор, выбирая определенный формат рекламного сообщения.

2. Логика построения рекламного сообщения. Особенность данного воздействия – скрытость.

3. Внутренний мир потребителя. Включает в себя воздействие на духовную составляющую личности.

4. Предоставление статистических данных. В данном случае воздействие оказывает заведомо ложное представление статистической информации.

5. Органы чувств потребителя.

Можно выделить семь основных «эмоциональных пружин», выбор и использование которых в рекламной деятельности зачастую определяет ее успех в целом: тщеславие, любовь, жадность, зависть, страх, любопытство и чувство вины-вот основные эмоциональные кнопки потребителей.

По данным АКАР (ассоциации коммуникационных агентств России), российский рекламный рынок по итогам 2015 года потерял 14% доходов. Стоит отметить, что сокращение коснулось всех сегментов кроме интернета. Хуже всего дела обстояли у печатных СМИ, в наружной рекламе и у кабельного ТВ.

Сокращение рекламы является отражением падения продаж, связанного с экономическим кризисом.

Различия между рекламой и PR: реклама, прежде всего, нацелена на рост бизнеса, PR направлен на его защиту и создание благоприятной среды, реклама является инструментом для создания потребности в продукте, PR-объясняет его преимущества и формирует доверие потребителей.

Во время спокойствия на рынке деятельность PR агентств не особо заметна, и основное внимание приковано к рекламе, но в ситуации, когда возникают трудности на пути развития бизнеса, роль PR вырастает многократно.

Современное российское общество является информационным, так как информация является полноправным ресурсом.

Очевидно, что спрос на информацию в таких условиях растет, и чем она актуальнее, тем более значимой она является. Основной канал для передачи информации-СМИ. Таким образом, реклама-активный компонент, позволяющий человеку ориентироваться в современном пространстве, быть просвещенным относительно актуальных тенденций сегодняшнего дня.

Ведущее положение занимает коммерческая реклама.

В современных условиях маркетологи уже не являются конкурентоспособными на рынке труда; требуются нейромаркетологи - специалисты, знающие маркетинг, физиологию мозга, психологию, экономику и другие науки, так или иначе связанные с продажами и различными биологическими процессами. Данное явление как нельзя точно показывает актуальность нейромаркетинга в наши дни.

Минченко М.В.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Российский государственный педагогический университет имени А.И.

Герцена

Давыдова И.В., к.э.н., профессор- научный руководитель

ПОЛИТИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ, КАК НОВЫЙ ВИД ТУРИЗМА И ЕГО РЕАЛИЗАЦИЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Политический туризм – это не только туризм, целью которого является посещение мест великих политических деятелей. Он может быть связан с великими войнами, периодом истории, периодом правления, эпохой и с событиями иного рода, которые так или иначе повлияли на политическую историю страны.

На сегодняшний день набирают популярность поездки для людей, увлекающихся политикой, которые хотят воспользоваться информацией из первоисточников, чтобы собственными глазами увидеть, что делается за «кулисами глобальных политических игр». Участники политических турпоездок могут приехать в политически важные места, побеседовать с местными жителями, повстречаться с местными корреспондентами, дипломатами, госслужащими, представителями международных организаций, и еще задать им интересующие вопросы.

Политический туризм в России не развит как отдельный вид туризма, но вызывает огромный интерес у иностранных граждан, поэтому, если наша страна будет его развивать, то поднимет не только уровень туризма, но и экономику страны в целом.

Например, китайские туристы с удовольствием посетят места в России, связанные с коммунистическим периодом СССР («красный туризм»). Также туристы едут, чтобы побывать в ленинских местах, так как вождь революции в Китае очень популярен и ассоциируется с Россией, как Эйфелева башня с Францией. Для реализации политического туризма необходимы ресурсы, связанные с деятельностью политических лидеров. В мире понятия «политического туризма» как такового нет, но так как он по умолчанию состоит в культурно-познавательном туризме; многие мировые туркомпании делают туры с политическим уклоном.

Непосредственно Санкт-Петербург имеет огромный потенциал для развития политического туризма, являясь центром многих политических процессов в России. Интерес представляют три эпохи - императорская эпоха, советское время и настоящее время. Если первое направление развито хорошо, то второе частично

утрачено, например, часть мест, связанных с пребыванием в городе В. И. Ленина, а третье недостаточно развито.

Понимая значение этого вида туризма, некоторые туристические компании уже организывают туры, которые в частности включают историю политики тех или иных великих деятелей. Особенно популярны экскурсии в Таврический Дворец, который является штаб-квартирой Межпарламентской ассамблеи государств — участников Содружества Независимых Государств, в Константиновский Дворец, с 2000 года являющийся резиденцией Президента РФ.

Есть потенциал развития данного вида туризма в Санкт-Петербурге, как наш город имеет колоссальное количество ресурсов для этого. Можно развить сразу несколько современных направлений политического туризма, чтобы и расширить целевую аудиторию, и заинтересовать историей политических периодов.

Например, на сегодняшний день среди молодежи наблюдается нарастающая популярность заинтересованности в 80х и 90х годах. Открываются кафе в советском стиле, больше музеев с раритетными экспонатами, создаются «Дискотеки 90х», вновь на рынке появляются продукты «из прошлого». Это все на сегодняшний день востребовано и для молодежи, которая хочет больше узнать о тех временах после рассказов родителей, и для взрослых, которые хотят поностальгировать о молодости. Таким образом мы можем развить данное направление и привлечь огромное количество туристов, создавая особенный туристический продукт.

Также все больше нарастает интерес о В.В. Путине, который уже очень популярен во многих странах. Даже за рубежом продаются сувениры с изображениями В.В. Путина. Многие уважают его, а Америка ставит на первые места Forbes¹ по влиятельности в мире. Может быть стоит задуматься о развитии политического туризма в Петербурге в направлении жизнедеятельности нашего президента. Санкт-Петербург – его родина и город, в котором он прожил практически всю свою жизнь. Это можно использовать и развить в направлении политического туризма.

Нужно открывать новые возможности развития туризма в Санкт-Петербурге для поднятия данной отрасли на новый уровень и для распространения заинтересованности в истории города и государства. Это не только поднимет экономику страны, но и откроет много нового для туристов.

¹ Forbes (Форбс) - американский финансово-экономический журнал, одно из наиболее авторитетных и известных экономических печатных изданий в мире.

Морозов И.Г., Носова Н.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Храмова Л.Н., к.э.н., доцент - научный руководитель

РОЛЬ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ В БУДУЩЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

На протяжении всего 2017 года различные видные деятели IT индустрии, бизнесмены и предприниматели высказывались о том, что в течение ближайших n-лет во многих профессиях люди будут заменены роботами. Назывался широкий список профессий: от курьеров и водителей, до CEO и программистов. Финансовый сектор, само собой, не останется в стороне. Что же его ждет? И при чем здесь машинное обучение?

Машинное обучение – это использование алгоритмов анализа данных, получения выводов и выноса решения или предсказания в отношении чего-либо. Т.е. машину обучают с помощью большого количества данных и алгоритмов, которые дают ей возможность научиться выполнять эту задачу.

Наряду с термином «машинное обучение» очень часто используют понятие «искусственный интеллект», так как машинное обучение является одним из направлений искусственного интеллекта.

Искусственный интеллект может относиться к различным сферам — от компьютерных программ до систем распознавания речи, способных воспринимать речь и отвечать на вопросы.

Итак, как машинное обучение может повлиять на профессию бухгалтера?

Согласно самым смелым прогнозам полное исчезновение профессии бухгалтера наступит уже через 10 лет. В Минфине РФ есть мнение о том, что в течение 10 лет под сокращение попадет половина бухгалтеров, находящихся на государственной службе, а это около 600 тыс. человек. Более спокойные прогнозы говорят о том, что искусственный интеллект станет скорее помощником для бухгалтера. Программа будет получать, обрабатывать и сортировать входящую документацию. То есть с помощью механизмов будет выполняться вся рутинная работа, а бухгалтера будут с работать с уже обработанными и подготовленными данными. Более того, если рассматривать процесс применения искусственного интеллекта и машинного обучения крупными компаниями в совокупности с постоянным ростом информационных потоков, то это очевидная мера для оптимизации процессов.

Но если опуститься на уровень ниже, то все становится не так однозначно. Маленьким компаниям не нужен огромный штат бухгалтеров. И вот тут искусственный интеллект может в теории заменить бухгалтера.

Какие преграды стоят для глубокого внедрения искусственного интеллекта?

На наш взгляд, стоит выделить две основных проблемы:

- недоверие со стороны пользователей;
- законодательство.

Первая проблема не является чем-то непреодолимым. Компьютеры уже умнее нас. При наличии достаточно эффективно работающего продукта, издержки на обработку информации и совершение учетных процедур сокращаются. В этом случае механизм конкуренции заставит преодолеть недоверие со стороны руководства компаний.

Вторая проблема, в свою очередь, может стать серьезным барьером для внедрения искусственного интеллекта в отрасль. Существующее законодательство в этой сфере, особенно в России, обладает рядом тонкостей и нюансов, что порождает распространенное мнение о том, что текущую нормативную базу невозможно представить в виде простых алгоритмов. Решением именно этой проблемы должно стать машинное обучение. Искусственный интеллект будет основываться не на прописанных заранее алгоритмах, а будет вырабатывать их сам на основе уже имеющейся документальной практики, с помощью обработки документации и поиска соответствий и закономерностей, с последующей отработкой на независимой базе.

Есть ли на рынке какие-то продукты уже сегодня?

Да. Ярким примером использования роботов для упрощения бухгалтерского учета является сервис «Кнопка». Компания работает с малыми и средними предприятиями и помогает оптимизировать затраты на ведение бухгалтерии. Владельцу нужно привести документы в офис, где их сканируют. А дальше в игру вступают роботы. Они разбивают PDF на JPG, затем сортируют их по типу документа. Затем определяется название клиента, контрагента, дату, номер и всю фактурную часть. После этого скан попадает к бухгалтеру. Если все верно, то он нажимает «сохранить». Дальше в работу включается еще один робот, он сохраняет каждый документ в 1С и проводит его. После этого бухгалтер проверяет все поступления и списания с расчетного счёта компании. Интеграция с некоторыми банками позволяет не запрашивать выписку со счета у клиента. Разработчики говорят о точности в 97%.

Хоть «Кнопка» и использует роботов, но роль человека в рабочем процессе остается значительной. Он выполняет контролирующую функцию. С ростом уровня технологий эту работу можно поручить роботам. Человеку останется только контролировать общую работоспособность системы, на случай, если возникнет сбой в автоматике.

Подводя итог, можно с уверенностью сказать, что профессия бухгалтера изменится под влиянием новых технологий. И машинное обучение сыграет в этом не последнюю роль. Насколько сильным будет проникновение - сейчас сложно судить, но его неизбежность не вызывает вопросов.

Николаева А.Д., Малышевский В.А., Радькин К.В., Паламарчук Д.В.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Лукичёв П.М., д.э.н., профессор – научный руководитель

СМОГУТ ЛИ РОБОТЫ ЗАМЕНИТЬ ЛЮДЕЙ?

Здравствуйтесь, целью нашего сегодняшнего выступления является донесение мысли о том, а смогут ли роботы в будущем заменить человека как полноценные работники. Работая над этой работой, мы исследовали много работ, а также нашли много информации, которая подтверждает то, что в скором будущем роботы все же смогут заменить людей, так как обладают достаточными плюсами. Но более развернуто об этой теме мы поговорим далее.

По всему миру активно участвуют в труде 25 миллионов роботов. Аналитики предполагают, что к 2017 году их количество увеличится в 3 раза. И в эту цифру ещё не были учтены роботы, работающие в интернете и ИТ-компаниях, так называемые программные.

В Китае разработали робота, который ставит диагнозы 100 пациентам за пять секунд. Искусственный интеллект был представлен 19 августа. Как сообщает CGTN, расхождение с диагнозом, поставленным врачом, было отмечено лишь в двух случаях. На данный момент робот может распознать более 30 болезней. Стоит отметить, что робот на 20% успешнее справлялся с постановкой диагноза, чем человек.

Как отмечают сами разработчики, они не считают, что их система сможет полностью заменить профессию врача. Искусственный интеллект будет выступать лишь помощником, который способен в разы облегчить работу доктора.

Исследователи определяли 9 наиболее важных качеств каждой профессии. Те профессии, которые в большей степени нуждаются в «человеческих» умениях, имеют меньше шансов попасть в группу риска. В целом, в последующие 20 лет 35% профессий могут подвергнуться серьезной угрозе со стороны машин.

Сейчас роботы «трудятся» в основном в технически продвинутых странах вроде США, где их и собирают. Но как только технология будет опробована и начнет приносить прибыль, робототехникой заинтересуются и в других странах.

В менее развитых странах у автоматизации перспективы даже шире. Там большой процент населения занят малоквалифицированным трудом. Поэтому в Таиланде, Эфиопии и ЮАР рискуют потерять работу намного больше людей, чем в США, подсчитали эксперты Мирового Банка.

Водителей и почтальонов автоматизация тоже коснется: машинами будет управлять искусственный интеллект, а почту начнут доставлять дроны. Последнюю разработку уже тестируют в Украине. Но управлять другими и общаться с людьми роботы не будут.

Этот технологический импульс рушит всю прежнюю экономическую структуру. Изменяется одна из функций денег, возникают виртуальные деньги, затем они абсолютно пропадают, появляется иная система расчетов. Человек больше не участвует лично в процессе производства продуктов. При этом производимые продукты из объектов становятся субъектами, так как они начинают сопровождаться искусственным интеллектом. И, честно говоря, мир меняется катастрофически.

Есть мнение, что возникнут люди, которые будут жить в перемещаемых устройствах. Они будут спать там, перемещаться, выходить, когда им нужно, и залезать обратно. Если представить себе это, то это будут деурбанизация и перемена характера взаимодействия с движущимися средствами - с одной стороны. А с другой стороны, появится иная среда общения. То есть это когда машины, снабженные искусственным интеллектом, уже будут общаться друг с другом, с инфраструктурой города и местности. И это целая сеть принятия решений без участия человека. По программе, которую создал человек, но без его контроля, участия. Также нам нужно понимать, что эта система способна к самообучению.

Ученые всегда хотели создать механическую копию человека. Целью роботостроителей является создание робота подобного человеку с развитым искусственным интеллектом. Но человек – это очень сложное существо. Ученые-исследователи всего мира работают над созданием роботов похожих на людей.

У японского робота «Робови-2» чувствительная кожа, которая сделана из нескольких слоев силикона, под которыми располагаются датчики-контакты. «Робови-2» знал, с какой силой к нему прикасаются. Когда его толкали, он говорил: «Ой».

Робот «ТРОН-Икс» создан для испытания человеческих мускулов. Роботы «ХОАП-2» и «Морф-3» умеют делать движения карате и

кикбоксинга. Сейчас ученые работают над созданием искусственных мышц, чтобы создать роботов – тренеров, готовящих к соревнованиям людей.

На лицах роботов «Кисмет» могут появляться эмоции: гнев, страх, радость.

Робот «АСИМО» стал первым человекоподобным роботом. Он может свободно ходить, огибать углы, подниматься и спускаться по лестнице. Главный секрет этого робота – в рюкзаке за спиной, в котором находятся мощные компьютеры, управляющие роботом. У робота есть подвижные суставы, при помощи которых он двигается и сохраняет равновесие. «АСИМО» умеет реагировать на голосовые команды, танцевать, узнавать человеческие лица, бить по футбольному мячу и бегать по кругу.

Подводя итог нашего выступления, хотелось бы высказать наше собственное мнение. Оно сводится к тому, что мы тоже считаем, что роботы в будущем смогут если не полностью, то в большинстве своем заменить рабочую силу людей. В работе были представлены несколько роботов, которые доказали, что уже сейчас они способны заменить людей. Например, это робот-доктор. И с течением времени прогресс в этой области (роботов) будет только совершенствоваться, и, рано или поздно, на замену людям придут роботы, которые по многим критериям могут уже на данный момент если не опережать людей, то как минимум быть с ними наравне.

Мясникова В.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Семенова Т.Ю., д.э.н., доцент – научный руководитель

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ ВОЗДУШНОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ ЭКСПЕРТНОГО ОПРОСА

Воздушная отрасль сегодня требует существенные меры поддержки, прежде всего, на налоговые льготы и необходима целенаправленная государственная поддержка.

Государственная программа «Развитие авиационной промышленности» на 2013 – 2025 гг., утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 24 декабря 2012 г. № 2509 – р, ставит главными целями создание высококонкурентной авиационной промышленности и закрепление России на мировом рынке в качестве третьего производителя по объемам выпуска авиационной техники. Исполнителем, ответственным за реализацию проекта, выступает Министерство промышленности и торговли РФ.

Для выявления наиболее значимых приоритетов развития исследуемой отрасли, в данном исследовании был проведен SWOT – анализ на основе экспертного опроса и выявлена его надежность. SWOT – анализ широко применяется в процессе стратегического планирования. Как правило, SWOT – анализ – это анализ сильных и слабых сторон организации (отрасли), возможностей и угроз, исходящих из окружающей среды.

В процессе выполнения SWOT анализа факторам, оказывающие существенное влияние на отрасль, были даны экспертные оценки с определением их важности для отрасли. Число экспертов в данном исследовании равно 5.

Для определения согласованности экспертных оценок, была применена следующая методика:

- ранжирование, к наименее важному, по мнению экспертов, присваивается ранг 1, следующий по важности 2 и т.д. Если есть одинаковые оценки, то ставиться один и тот же ранг, который равен средней из соответствующих рангов (он называется связанный);
- находится общая сумма рангов;
- находится средняя сумма рангов путем деления сумм рангов на число факторных признаков;

- находится сумма квадратов отклонений, которые рассчитываются как сумма рангов факторных признаков от их среднего;
- расчет коэффициента конкордации, который показывает согласованность мнений нескольких экспертов;
- расчет по критерию Хи-квадрат (χ^2);
- сравнение Хи-квадрат фактического с Хи-квадрат табличным значением, для определения согласованности мнения экспертов.

Для выявления приоритетов была посчитана средняя оценка экспертных оценок по каждому направлению. Далее эти оценки объединены в 4 блока для создания программ развития отрасли.

Выявлены следующие программы:

- улучшение инфраструктуры;
- обновление парка за счет применения современных технологий;
- прогнозирование, стратегическое видение отрасли;
- усиление позиций.

Инфраструктура воздушной отрасли РФ в настоящее время проходят очередной цикл трансформации и модернизации. Реализуется федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы», модернизируется опорная сеть аэродромов и национальный комплекс управления воздушным движением.

Технические и сервисные достижения авиационного транспорта являются высокоэффективными инструментами развития отраслей экономики. Российский рынок пассажирских авиаперевозок является наиболее перспективным с точки зрения продвижения на нем отечественной авиационной техники.

Для временных и финансовых затрат службам аэропортов необходимо в перспективе решать следующие задачи: формировать новые бизнес-модели по распределению для авиаперевозчиков и управлению графиком воздушного движения, внедрять максимально автоматизированные комплексы обработки пассажирских и грузопотоков, создавать эффективную систему управления движением по летному полю и координации времени.

Для усиления позиций отрасли существует необходимость создания новых рабочих мест, удовлетворение будущего спроса на воздушные перевозки, предоставление качественных услуг в соответствии с потребностями пассажиров и требованиями авиакомпаний, а также поддержка имиджа авиации как наиболее экологичного и безопасного вида

транспорта в прогнозный период, достижения максимальной мобильности в воздушном пространстве.

Очеретина А.И., Сорокоумова А.С.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Сиротина Л.К., к.т.н., доцент - научный руководитель

ПОЧЕМУ КОМПАНИЯМ СТОИТ ПРИНИМАТЬ УЧАСТИЕ В ТЕНДЕРАХ?

Сегодня термин «тендер» известен почти каждому предпринимателю, в независимости от сферы его деятельности, отрасли или же организационно-правовой формы. Тендер представляет собой цивилизованную конкурентную борьбу в условиях конкурса за возможность поставки определённых категорий товаров, работ или предоставлять услуги для конкретного заказчика на специальных условиях. Считается, что выбор поставщика путём организации тендера - есть выгодное решение, так как подразумеваются честные соревнования и равноправие.

Но как показывает практика, многие субъекты российского бизнеса считают эту систему ненадёжной и с большим количеством недостатков - но это не так. Участие в тендерах приносит компаниям множество плюсов.

Все тендеры или торги можно подразделить на две категории:

1. Государственные.
2. Коммерческие.

Они в свою очередь регулируются соответствующими законами :

1. N 44-ФЗ от 05.04.2013 (ред. от 29.07.2017) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд;
2. N 223-ФЗ 18.07.2011 (ред. от 07.06.2017) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц";
3. N 135-ФЗ от 26.07.2006 (ред. от 29.07.2017) "О защите конкуренции";
4. ГК РФ.

Далее разберём каждую из категорий более подробно.

Не трудно догадаться, что заказчиками и спонсорами в государственной закупке выступают муниципальные, региональные или

федеральные субъекты страны. В этой среде идет серьёзное соперничество. Если предприятие все же приняло участие в подобных торгах, то ему следует основательно подготовить как капитальную основу, так и профессиональную. Но если же организация только вышла на рынок, то выбирать данный вид закупок рискованно.

Разумеется, быть категоричным в рассмотрении госзаказа как варианта неверно. Поскольку существует три бесспорных достоинства:

Во-первых, если Ваша заявка была проигнорирована и была выбрана абсолютно проигрышная компания, то Вы вправе подать жалобу в Федеральную Антимонопольную Службу (ФАС) и отстоять свои права. Этот метод очень эффективен, так как государство заинтересованно в ригоризме такого явления, как «оптимальное расходование средств».

Во-вторых, основное преимущество участия в государственных тендерах это то, что победив в конкурсе и став исполнителем (поставщиком) госзаказа, организация обеспечивает себе солидную репутацию в лице потенциальных клиентов. Даже несмотря на то, что условия контракта могут показаться не самыми выгодными, затраты в проект будут вложены не напрасно, а статус вашей компании будет говорить как о серьезном игроке и конкуренте на рынке, располагающим надежной профессиональной базой.

Ну и необходимо отметить, что имея дело с государственным заказчиком, предприятие может быть уверено в исполнении госучреждением своих обязательств по контракту, в отличие от сотрудничества с коммерческой организацией.

Вторая категория тендеров носит название коммерческий, как было написано выше, или еще его называют способ поиска новых партнеров.

Проводя аналогию с государственным заказом, в коммерческих тендерах или закупках заказчиком является любая коммерческая структура. Использование закупок для них является оптимальным способом экономичного расходования собственных денежных средств.

Из плюсов выбора данного вида закупок можно выделить следующие:

- ✓ индивидуальные тендеры лучше всего подходят для категорий малого и среднего бизнеса;
- ✓ среди коммерческих закупок наименьшее количество составляю фиктивные, так как выгоды устраивать конкурс для частной организации отсутствует.

Подводя итог всему вышесказанному, хочется выделить общие преимущества участия в тендерах для поставщиков как в сфере госзаказа, так и в коммерческих закупках:

1. Прибыль: система государственных закупок приносит пользу как заказчикам, так и самим исполнителям. Для небольших компаний это шанс заключить договор на долгосрочное сотрудничество с государственными органами, что в дальнейшем может принести не только прибыль, но и поспособствует расширению клиентской базы, а также даст шанс выйти на новый рынок.

2. Защита от ФАС: строгая система контроля за антикоррупционной составляющей позволяет сократить до минимума риск сговора между заказчиком и другими поставщиками. Федеральная антимонопольная служба строго следит за тем, чтобы контракты заключались на честной основе, чтобы обезопасить всех участвующих.

3. Имидж: регулярное сотрудничество как с государством, так и с крупными коммерческими организациями повлечёт за собой положительный рост репутации фирмы на рынке, позволит сделать её более узнаваемой;

4. Коммерческая выгода: госзаказы осуществляются за счёт средств федерального бюджета, а следовательно стоимость заключённых контрактов в узких отраслях может быть крайне высокой, что неоспоримо выгодно для коммерческих компаний.

Таким образом, участие в тендерах имеет и положительные стороны. Так, при удачном стечении обстоятельств с высокой вероятностью можно заключить рентабельный контракт, но более того - сделать себе почти бесплатную и очень эффективную рекламу на ранке. Именно поэтому предприятиям не стоит обходить стороной тему как государственных закупок, так и коммерческих, и активно принимать в них участие, это поспособствует повышению их доходов, а так же профессиональной базы. При этом возможности компании нужно тратить целенаправленно и разумно, только в этом случае можно говорить о реальной пользе от участия в тендерах.

Паценко Ю.С.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Павлова Ирина Петровна, д.э.н., профессор - научный руководитель

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ БРЕНДИНГ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ

В Российской Федерации насчитывается 85 субъектов, каждый из которых имеет свои традиции. Каждый ли из нас имеет представление об особенностях того или иного края?

Брендинг территории — это целенаправленное создание образа региона для дальнейшего продвижения на международном рынке и в информационном пространстве.

Создание определенного бренда вызовет следующие последствия:

- 1) приток финансовых ресурсов в регион;
- 2) успешная реализация плана развития;
- 3) повышение инвестиционной привлекательности;
- 4) популяризация региона как туристического центра.

Брендинг территории неразрывно связан с историей субъектов страны. Это явление, безусловно, поможет привлечь внимание общественности к стране, выделить регион среди других, завоевать расположение туристов.

В условиях современной экономики бренд должен не только отражать национально-культурное наследие региона, но и привлекать потенциальных инвесторов и капиталодержателей.

При создании бренда возникает важный вопрос: окупятся ли финансовые ресурсы, вложенные в брендинг региона.

Например, Вологодская область активно развивает бренд «Вологодская область — душа русского Севера!» Помимо различной сувенирной продукции существует также множество туристических поездок по региону.

Конечно, бренд отражает ассоциации с субъектом, что помогает привлечь туристов, популяризируя местные достопримечательности.

Во многих регионах Российской Федерации активно обсуждается вопрос продвижения бренда. Основой его создания могут послужить природные особенности края (Карелия — край тысячи озер), крупные залежи полезных ископаемых (Ухта — родина российской нефти), исторические особенности (Соловки — лагерь особого назначения) и т. д.

На примере Республики Коми можно сказать, что разработка бренда региона является важным вопросом. Тема продвижения определенно бренда поднимается и на дискуссионных площадках среди политиков, экономистов, а также общественных деятелей. Было принято решение о разработке бренда творческой группой.

С развитием технологий мы все чаще можем заметить логотипы региона, разработанные различными организациями для собственных целей. В мировой практике брендингом территории нередко занимаются различные **некоммерческие** партнёрства, экспертные советы и тому подобные структуры, выступающие в роли независимых консультантов органов власти. В России также начинают появляться подобные организации. Все они, так или иначе, осуществляют вклад в развитие территории, а объединение усилий перечисленных субъектов и их совместная деятельность является важным условием эффективности территориального бренда.

Брендинг территории неразрывно связан с историей субъектов страны. Это явление, безусловно, поможет привлечь внимание общественности к стране, выделить регион среди других, завоевать расположение туристов.

Изучив примеры других регионов, мы задумались об экономических последствиях формирования бренда региона на примере Республики Карелия.

Этот край знаменит своей необыкновенной природой. Бескрайние леса и озера, несомненно, привлекают любителей активного отдыха. Идея зимней рыбалки в Карелии приобретает всю большую популярность среди жителей страны, а также за границей.

В силу пограничного положения региона, а также особенностей исторического развития в столице Карелии до сих пор можно найти вывески и обозначения на финском и карельском языках. Это, несомненно, может послужить для привлечения иностранных инвесторов (например, из соседней Финляндии).

Можно подвести итог, что брендинг территории необходим для продвижения регионов внутри страны, а также за ее пределами, для создания положительной репутации края среди туристов и инвесторов.

Паша Я.Н., Сергеева В.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Альгина Т.Б., к.т.н., доцент - научный руководитель

ФОРФЕЙТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УСТРАНЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

В связи с активной внешнеэкономической деятельностью почти все участники рынка всевозможными методами пытаются отыскать пути, которые минимизируют их финансовые потери. Так одним из способов для компаний является страхование их рисков, это касается больше таких компаний, которые взаимодействуют с зарубежными странами. Но для достаточно развитых стран потребность в страховании отпадает, потому, как их экономика отличается достаточной стабильностью, а так же устойчивой законодательной базой. Но независимо от этого, они так же при торговле на развивающихся рынках, сталкиваются с такими рисками, как банковские, валютные, риски политического характера. В данном случае оптимальным инструментом страхования рисков выступает форфейтинг. Тема весьма актуальна, особенно для компаний, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.

Целью исследования является рассмотрение процесса проведения форфейтинговых операций. Необходимо выделить преимущества и недостатки форфейтинга, как для импортера, так и для экспортера, что в конечном итоге позволит сделать вывод о применимости этой операции и стадии ее развития в российской практике.

Для начала необходимо понять, что же такое форфейтинг?! Форфейтинг – это такая форма кредитования экспортно-импортных операций, при которой форфейтер выкупает обязательство импортера выплатить денежные средства по поставленным экспортёрам товарам. При этом основным оборотным документом, который используется в качестве форфейтинговых инструментов, считается вексель.

Ключевыми моментами в договоре форфейтинга являются валюта договора и уровень конфиденциальности. Валюта по договору форфейтирования должна быть свободно конвертируемой. По договорам форфейтинга обычно наличествуют права неразглашение условий по сделке, так как это, в конечном счете, позволяет форфейтеру перепродавать

обязательство на вторичном рынке до наступления срока платежа по векселю.

Механизм форфейтинга используется в двух видах сделок:

1. в финансовых сделках - в целях быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств;

2. в экспортных сделках - для содействия поступлению наличных денег экспортеру, предоставившему кредит иностранному покупателю.

Форфейтинг обладает существенными достоинствами, что делает его привлекательной формой среднесрочного финансирования. Основным достоинством этой формы является то, что форфейтер берет на себя все риски, связанные с операцией. Кроме того, ее привлекательность возрастает в связи с отказом в некоторых странах от фиксированных процентных ставок, хроническим недостатком во многих развивающихся странах валюты для оплаты импортируемых товаров, ростом политических рисков и некоторыми иными обстоятельствами.

Подводя итоги, хотелось бы сказать, что сделки с помощью операций форфейтинга перспективны, а каковы преимущества и недостатки такого рода операций мы рассмотрим в самой работе.

Паша Я.Н., Сергеева В.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Пименова А.Л., д. э. н., профессор – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МСА В РОССИИ

Актуальность данной работы заключается в том, чтобы понять, смогут ли данные стандарты прижиться у нас, а если смогут, то, какое время понадобится для их принятия в наших условиях. С введением МСА аудиторским организациям предстоит детально осуществлять процедуры по изучению деятельности аудиторского лица. Все это повлечёт за собой как большие затраты по времени, так и большие финансовые затраты аудиторских компаний.

Целью данной работы является выявление особенностей внедрения МСА в РФ для дальнейшего применения в практической деятельности.

В современных экономических условиях многие страны пытаются создать общепринятые стандарты, которые бы могли быть внедрены в экономики этих самых стран и тем самым упростить этапы взаимодействия друг с другом, а также сделать так, чтобы все заинтересованные в этом стороны выполняли всё по одним стандартам.

Одной из важных задач, стоящей перед аудиторскими организациями, является стандартизация аудиторской деятельности. основополагающее место при решении этой проблемы принадлежит международным стандартам аудита (МСА). [1]

С 1 января 2017 года на территории Российской Федерации были введены в силу 37 МСА плюс к ним добавлены документы по аудиторской практике.

Международные стандарты аудита (МСА) – это справочник для профессиональных аудиторов, в котором содержится описание общепризнанных методов аудита. Российские практикующие аудиторы обязаны применять международные стандарты в своей деятельности, что будет способствовать дальнейшей интеграции в международное аудиторское сообщество. [3]

МСА имеет следующую структуру:

- I. Вводные аспекты;
- II. Международные стандарты контроля качества (МСКК);
- III. Общие принципы и обязанности (200-299 МСА);
- IV. Оценка рисков и действия в ответ на оцененные риски (300-499 МСА);
- V. Аудиторские доказательства (500-599 МСА);
- VI. Использование работы других специалистов (600-699 МСА);
- VII. Аудиторские выводы и заключения (700-799 МСА);
- VIII. Специальные области (800-899 МСА).

Переход на МСА ориентирован на реформирование аудиторской деятельности России, которое в свою очередь направлено на повышение качества предоставления отчётности и финансовой информации, представляемой внешнему рынку. Данные изменения затронут не только аудиторов, но и компании, особенно подлежащие обязательному аудиту. Для достижения поставленных задач, лучше организовать совместную работу аудиторов и бизнеса, которая сможет привести к качественным и продуктивным результатам.

Введение МСА имеет ряд дополнительных особенностей, в частности:

1. процессный контроль, который подразумевает под собой надлежащее качество исполнения обязанностей для формирования безошибочного решения о финансовой отчётности;
2. проблемы терминологии и перевода, которые усложнят проведение аудита в РФ.

Все системы взаимосвязаны между собой, и если преобразовывать что-то одно, то все элементы, находящиеся во взаимосвязи с данным элементом, также нужно будет изменять.

Стандарты включают в себя все важнейшие, основные, существующие в настоящее время, аспекты финансового аудита. В них представлены системно и в соответствующей последовательности все процедуры аудита, состав аудиторских услуг, специфические области аудита и порядок составления аудиторских отчетов.

Петрова К.Д.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Гужва Е.Г., д.э.н., профессор - научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ ФРАНЧАЙЗИНГА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

Франчайзинг – это форма длительного коммерческого сотрудничества крупного бизнеса с малым, в рамках, которого крупная компания (франчайзер) передает права на продажу собственных товаров и услуг или же право пользования его товарной маркой, ноу-хау, деловой репутацией другому более мелкому предприятию (франчайзи) в обмен на обязательство выплачивать ему долю дохода.

Родоначальником франчайзинга являются США. В мире на сегодняшний день около 50% всех франчайзинговых сетей мира работают в сфере торговли, где главное место принадлежит заведениям фаст-фуда, ресторанам, магазинам промышленных и продовольственных товаров. В итоге в мировом соотношении именно заведения фаст-фуда составляют 20%. Существенную роль играют розничная торговля, а также производство продуктов питания - 15%; сфера услуг (туда же входят спортивные и туристические услуги) - около 12%; автомобильные перевозки и обслуживание - 8%; строительство - 7%. Остальные франшизы менее популярны и распределяются по различным отраслям [1].

На данный момент мировым лидером в франчайзинге является США, где эту форму поддерживает со стороны государства, она отличается серьезностью намерений к продвижению торговых марок и устойчивостью стратегий. Значительно ниже степень развития франчайзинга в Европе, где лидирующей страной в развитии франчайзинга является Франция, и страны СНГ, например, Украина, она совсем недавно начала постепенно осваивать новую для себя бизнес-технологию. В России за последние 20 лет франчайзинг значительно вырос. Приведем некоторые данные по франчайзингу с прогнозом на рис. 1.

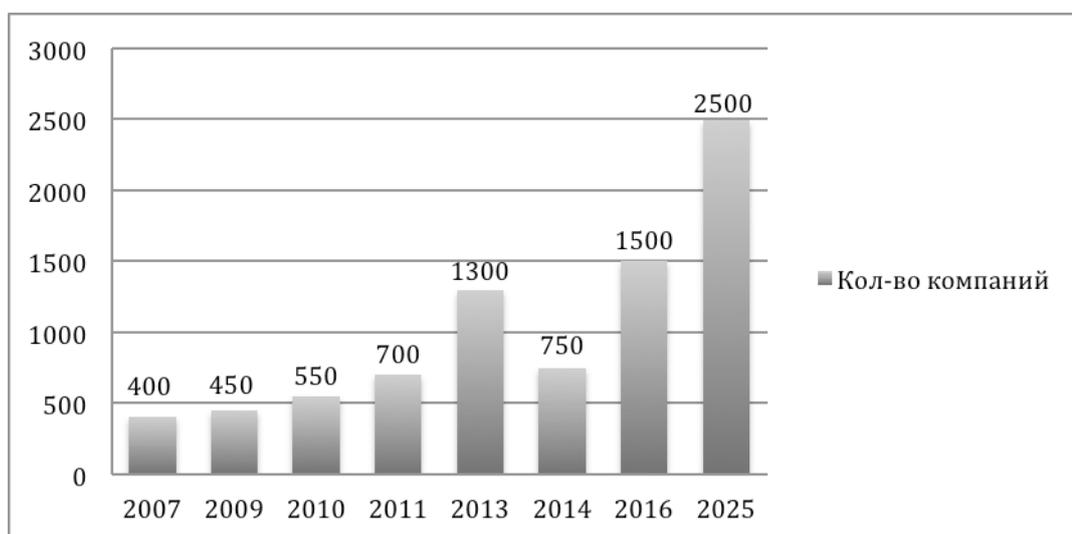


Рис 1. Динамика развития франчайзинга в России

Проанализировав динамику франчайзинга в нашей стране, можно заметить, что только с 2007 года франчайзинг начал активно внедряться в Российской Федерации, а резкое снижение количества компаний в 2014 году было связано с нестабильной экономической ситуацией и введением санкций в нашей стране, также падением курса национальной валюты. Но уже в 2016 году экономика стабилизировалась, а к 2025 году специалисты прогнозируют резкое увеличение франчайзинговых компаний в России [2].

За последние 3 года рынок франчайзинга в России увеличился на 98%, а по статистике Европейской ассоциации франчайзинга Российская Федерация является лидером по увеличению масштаба рынка франчайзинга. Также на практике из образовавшихся компаний 85% прекращают существовать в течении четырех, пяти лет. А из компаний, созданных с помощью франчайзинга, банкротятся только 14% [3]. Поэтому в дальнейшем франчайзинг в России начнет прогрессивно развиваться, как и показывает наш прогноз.

В строительной сфере присутствует олигополистическая конкуренция, что связано с крупными, многолетними компаниями, которые имеют свою определенную репутацию среди других организаций, поэтому «пробиться» на рынок малоизвестным компаниям в кратчайшие сроки практически не возможно. Крупные компании в строительной сфере конкурируют между собой в следующих видах франшиз:

- франшиза строительной компании;
- франшиза на производство стройматериалов;

- франшиза компаний по ремонту объектов;
- франшиза магазина по продаже стройматериалов [4].

Охарактеризуем такой вид франшиз как производство стройматериалов. В какой-то мере данный вид является наиболее популярным и выгодным для франчайзеров, но при этом тесно связан со всеми сферами строительства, так как является связующей частью. Производство стройматериалов является более выгодной франшизой для тех предпринимателей, которые уже имеют свою производственную базу, но сделать ее более известной представляет перед собой сложность.

Для большей наглядности рассмотрим такой вид франшизы на примере компании ООО "АФ Стройматик", которая занимается франчайзингом по монтажу фундаментов из железобетонных свай, используя свою уникальную установку ООО «АФ Стройматик СГК-200». Первая франчайзинговая сеть появилась в 2015 году в городе Череповце, спустя три недели они стали известными и уже имелись постоянные клиенты. В 2016 году у компании появились франчайзи крупных городах таких как Липецк, Подмосковье, Тверь, Барнаул и в других регионах. Они разработали собственную уникальную методику по производству фундаментов и железобетонных свай, так же они нанимают людей с низкой квалификацией подготовкой и обучают их под свою методику, делая их специалистами в данной профессии.

Приобретая в данной компании франшизу, франчайзи получает целый пакет документов в который входят: операционные системы, технические экспертные данные, рекламная поддержка, система маркетинга и т.д., но кроме этого ООО "АФ Стройматик" отдельно обучают франчайзи всем опытом, который нужен для перспективного развития компании, а именно:

- обучение сотрудников франчайзи по продажам;
- обучение франчайзи по организации и реализации бизнеса;
- обучение сотрудников франчайзи изготовлению фундаментов и железобетонных свай делая их специалистами в этой области.

Поэтому такая франчайзинговая компания как ООО "АФ Стройматик" имеет преимущества, и становится сильным «игроком» в рыночной сфере. Что бы стать сотрудником данной компании в франчайзинге необходимо внести первоначальную сумму в размере 200 тыс. руб. инвестиции составят 2 570 000 руб., роялти (плата франчайзеру за торговую марку и использование технологий и услуг), нужно выплачивать в размере 15 тыс.

руб., а окупаемость вложенных денег на практике должна состояться в течение 3 месяцев.

К середине 2016 года франчайзинг начал активно развиваться и реализоваться через сеть Интернет, что привлекает доступность данной форме сотрудничества для покупателей. Так же это способствует долгосрочным отношениям между партнерами, что огромное значение имеет для франшиз в строительной сфере.

Выделим франчайзинговые особенности строительной сферы:

Во-первых, производство стройматериалов является выгодной франшизой, особенно для тех предпринимателей, которые уже имеют свою производственную базу, но сделать ее привлекательной для всех сложно;

В-вторых, к середине 2017 года франчайзинг начал активно развиваться и реализоваться через сеть Интернет, что привлекает доступностью данной форме сотрудничества для покупателей. Также это способствует долгосрочным отношениям между партнерами.

В-третьих, в настоящее время франчайзинг в России уже перспективно развивается, но для эффективного функционирования все же необходимо решить определенные правовые задачи. В первую очередь нужно внести изменения в законодательство в области франчайзинга, и внести им в систему законодательных актов. Потому что на данный момент не существует такого закона, который полностью регулирует франчайзинговую систему, в 21.04.2014 году был принят ФЗ «О франчайзинге», но в 2016 года он был отклонен [5].

И последнее. Для перспективного развития России в строительной отрасли необходимо взаимодействовать с другими странами на международной арене, что приведет к увеличению масштаба инновационного, прочного и экологического производства.

Список литературы:

1. © РА «ИНАРТ», 2001—2017 [Электронный ресурс]– <http://prachka.info/fran24.htm>

2. «РБК» Выпуск №1, 16 сентября 2015 Рынок франчайзинга в кризис <http://spb.rbcplus.ru/news/55f939017a8aa94e1cedef8c>

3. Российская организация франчайзинга © 2009–2017 «Как развивается франчайзинг в России: проблемы и перспективы» 2017 [Электронный ресурс]– <http://rusfranch.ru/presscenter/newsraf/304/>

4.000 "АФ СТРОЙМАТИК"//Алтайский строительный портал– [Электронный ресурс]– [http://www.altaystroy.ru/catalog/organization/1298422-000 af stroymatik.html](http://www.altaystroy.ru/catalog/organization/1298422-000_af_stroymatik.html).

5.Проект федерального закона №503845-6 «О франчайзинге» (внесен 21.04.2014 депутатами Г. Д. Круговым, И.Д. Грачевым, О.Г. Дмитриевой, Н.Р. Петуховой, Д.В. Ушаковым, М.В. Емельяновым) (был отклонен 16.02.2016).

Платонова К.А., Строжевский Д.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Храмова Л.Н., к.э.н, доцент - научный руководитель

ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Многие авторитеты в сфере финансов сейчас придерживаются мнения, что профессия бухгалтер будет уходить с рынка труда в связи с неумолимо внедряющимися технологиями в нашу жизнь.

На данный момент все СМИ представляют будущее как полностью автоматизированную структуру, где любой из институтов не нуждается в человеческом вмешательстве - больницы без врачей, школы, без учителей, поезда, без машинистов, магазины без продавцов. С этим сложно спорить, так как в магазинах все чаще появляются кассы самообслуживания, проектируются беспилотные такси, а собственные наручные часы расскажут чуть ли не больше, чем кардиолог на осмотре в поликлинике.

Данная тенденция проявляется и в сфере бухгалтерского учета.

Основным и наиболее перспективным направлением в оптимизации и автоматизации бухгалтерского учета является интеграция в него электронного документооборота.

Большинство деловых операций представлено в цифровом формате. Практически все процессы, так или иначе, завязаны на электронных цифровых помощниках.

Несмотря на максимальную автоматизацию процессов, многие компании по-прежнему преобразовывают все цифровые форматы в бумажные. Что бы бухгалтерский учет стал частью цифровой системы,

необходимо комплексное решение в переносе всех счетов, квитанций в электронный документооборот.

Преимущества полного перехода на электронный документооборот очевидны:

- Электронный документооборот позволяет обеспечить максимально безопасную передачу данных.
- Программы по ЭДО сводят к минимуму ошибки из области «человеческий фактор».
- Данный вид документооборота позволяет экономить время на передачу самих данных, а также экономить средства на их хранение и передачу.
- Быстрый поиск документа
- Сокращение финансовых затрат
- Контроль наличия всех необходимых документов

Через бухгалтеров будет проходить меньше документов с целью просмотра и регистрации, что позволит повысить скорость и мобильность процессов, проходящих в организации, а также сэкономить место в архиве. А если учесть высокую арендную плату за офисы в больших городах, то это становится особенно важно. И, наконец, мы тратим меньше бумаги, а это позволит улучшить имидж компании.

Несмотря на автоматизацию, бухгалтерам не стоит переживать, что в ближайшем и не очень будущем их работа станет ненужной. На то есть ряд причин:

1. Помимо перехода всех счетов и квитанций в электронный формат, что относительно легко делается внутри компании, необходимо так же:

- необходим будет совсем отказаться от физических трудовых книжек
- наличные расчеты будут минимизированы или вовсе сведены на нет;
- электронный документооборот необходимо наладить
- Сократится количество требований налоговой службы

2. Без бухгалтера некому будет осуществлять расчеты, и принимать платежи, некому считать зарплату, а что насчёт инвентаризации, а кто будет собирать, готовить, и хранить документы по активам предприятия.

3. Даже если каждый участок учета будет всецело ответственным рядовой исполнитель, всё равно должен быть тот, кто сведёт и свяжет все показатели.

4. Все виды учета ведет бухгалтер. Программное обеспечение и сервисы просто не в состоянии совладать с этим, а тем более без контроля со стороны. А этот контроль — новая статья затрат. Не каждая компания в

состоянии такое потянуть.

Что же станет с профессией бухгалтера?

— требования к профессии ужесточат, и теперь на нём будут функции финансиста, аудитора, аналитика.

— возможно и то, что произойдёт передача функций бухгалтера. К примеру, всем учетом по материальным ценностям займется кладовщик, но это скажется на качестве.

ПРОБЛЕМЫ:

Предприятия сильно взволнованы высокой стоимостью внедрения электронного хранилища документов. Они даже не могут быть уверены, удовлетворяет ли оно требованиям аудита. Главная загадка — как интерпретировать юридические аспекты электронного документооборота. И как сделать так чтобы он удовлетворял требованиям налоговых и судебных органов? Именно по этой причине большинство организаций продолжают работать с бумажными документами, поскольку они привыкли к нему. Безопасность такого подхода также вызывает сомнения.

В завершение хочется сказать, что бухгалтера не так давно смогли отказаться от использования таких, казалось бы, устаревших вещей как счета и дискеты, а вы говорите о том, что скоро всё будет автоматизировано. Да, не скоро, но процесс уже запущен.

Платунова Я.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный Банковский Институт

Павлова И.П., д.э.н., профессор - научный руководитель

ЗОЛОТОВАЛЮТНЫЕ СТАНДАРТЫ В США

Историческая справка

Причиной возникновения «Золотого стандарта»¹ стала промышленная революция XIX века. Из-за развития бурной торговли между странами потребовался удобный инструмент для взаимных расчётов. Им стала привязка национальных валют к фиксированному количеству золота, ведь можно было отслеживать курсы валютных пар и оперативно определять торговый баланс государства.

Однако во время I мировой войны страны были вынуждены от него отказаться, ведь для поддержания армии требовалось неограниченно печатать деньги. Лишь доллар и фунт сохранили свои позиции, и по итогам Генуэзской конференции эта система стала называться золотодевизной.

Но впоследствии, из-за Великой Депрессии 1929-1933 года, все мировые державы решили отвязать свои валюты от доллара, и позже Франклин Рузвельт ратифицировал «Золотой резервный акт». По нему тройская унция золота стоила 35 долларов.

Уже в 1944 году на Бреттон – Вудской конференции была официально принята денежная система «Золотой стандарт». Доллар привязывался к золоту, а валюты 44 стран – к доллару по установленному курсу.

1. Золотой стандарт – монетарная система, в которой роль эквивалента денежных единиц играет стандартизированное количество золота. Правительство страны гарантирует, что владелец банкноты любого номинала может по первому требованию обменять её на соответствующее ей количество золота.

Почему отменили «Золотой стандарт»?

Многие полагают, что причиной отмены «Золотого стандарта» стала попытка президента Франции Шарля де Голля обменять у США все собранные правительством доллары на соответствующее им количество золота. Однако это не совсем так.

Во – первых, подозрения, что количество долларов в обороте, не обеспеченных золотом, не соответствовало золотым запасам США были обоснованы тем, что их внешняя торговля вела к утечке золота.

Во – вторых, правительство по закону не было обязано оглашать общественности реальные размеры своих золотых запасов, поэтому никто не мог запретить США печатать столько денег, сколько им было нужно.

И, в – третьих, сильная зависимость экономики многих стран от доллара означала то, что даже в случае отказа от обеспечения золотом, они не смогли бы отказаться от использования доллара.

Такой шаг положил начало огромному количеству «пузырей»², которые бьют по кошельку простых людей. Современная денежная система построена на долгах, а рост экономики западные страны обеспечивают за счёт неограниченных кредитов и обесценивания денег вследствие этого.

2. «Экономический пузырь» - торговля крупными объёмами товара или ценными бумагами по несправедливым ценам.

Почему призывы вернуться к «Золотому стандарту» стали распространены сейчас?

Дело в том, что мировой кризис 2008 года обострил вопрос о «безопасных активах», которые являются неотъемлемой частью экономики. Они, в свою очередь, считаются безрисковыми для инвесторов.

Однако, представим такую ситуацию: доллар вновь привязан к золоту по установленному жесткому курсу. В этом случае доллар будет в действительности безрисковым активом – он не будет обесцениваться. Но дело в том, что это не имеет смысла: золото уже не играет решающую роль в экономике, общий объем его потребления – около 3707 тонн в год (по данным Мирового совета по золоту). Поэтому безрисковый актив – актив, доходность которого предсказуема относительно потребительской корзины.

И в этом плане, покупательная способность доллара практически не изменилась за последние годы. В то же время, если считать покупательную способность доллара относительно золота, то она снижалась в несколько раз.

Следовательно, золото – ненадежный актив и переход на фиксированный по нему курс не имеет смысла.

Подьячева К.С.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный Банковский Институт

Павлова И.П., д.э.н., профессор - научный руководитель

ЭКОНОМИКА ГРЕЦИИ

Греция является крупным бенефициаром помощи Евросоюза, которая составляет примерно 3,3% от годового ВВП. Экономика Греции в 2009 году вошла в рецессию в результате мирового финансового кризиса. Это ужесточило условия кредитования, и попытка Афин урегулировать растущий дефицит бюджета провалилась.

Под сильным давлением Евросоюза и международных участников рынка, государство приняло среднесрочные программы жесткой экономики.

Главная характеристика экономики Греции по секторам уже долгое время остается неизменной. ВВП от сельского хозяйства составляет 7%, от промышленной зоны – около 24,5%, от услуг – около 68,5%.

Промышленность в Греции развита непропорционально по своей отраслевой структуре и неравномерно размещается на территории страны. Индустриальное лицо страны до сих пор определяет легкая индустрия: текстильная, пищевая, табачная, усиливается экспортное значение швейной и обувной промышленности. В последние годы приоритетное развитие получили металлургия, нефтехимия, электротехника, цементное производство и традиционная для Греции горнодобывающая промышленность.

Рыболовство в прибрежных водах имеет исключительно важное значение. Наибольшую часть валютных поступлений по-прежнему обеспечивает судоходство, самая важная отрасль греческой экономики. Машиностроение Греции определено на производстве оборудования для сельского хозяйства и виноделия.

Энергетическими ресурсами страна бедна и располагает лишь крупными месторождениями низкокачественного бурого угля-лигнита. Среди пищевых производств по мощности выделяется сахарная промышленность, полностью удовлетворяющая внутренний рынок страны.

Сельское хозяйство в Греции дает 7% валового внутреннего продукта и базируется главным образом на частных фермерских хозяйствах. Греция занимается производством широкого спектра сельскохозяйственной продукции. Хорошо развито садоводство и овощеводство. Второстепенную роль играет лесное хозяйство. Однако товарное сельское хозяйство недостаточно развито из-за нехватки плодородных почв и небольшого количества осадков. Но Греция все же является лидером среди стран Евросоюза по производству хлопка и табака.

Несмотря на достаточное количество экспортируемых товаров, объем экспорта Греции постепенно снижался, начиная с 2013 года (рис. 1). Однако в 2018 году ожидается увеличение объема экспорта на 3,6 %.

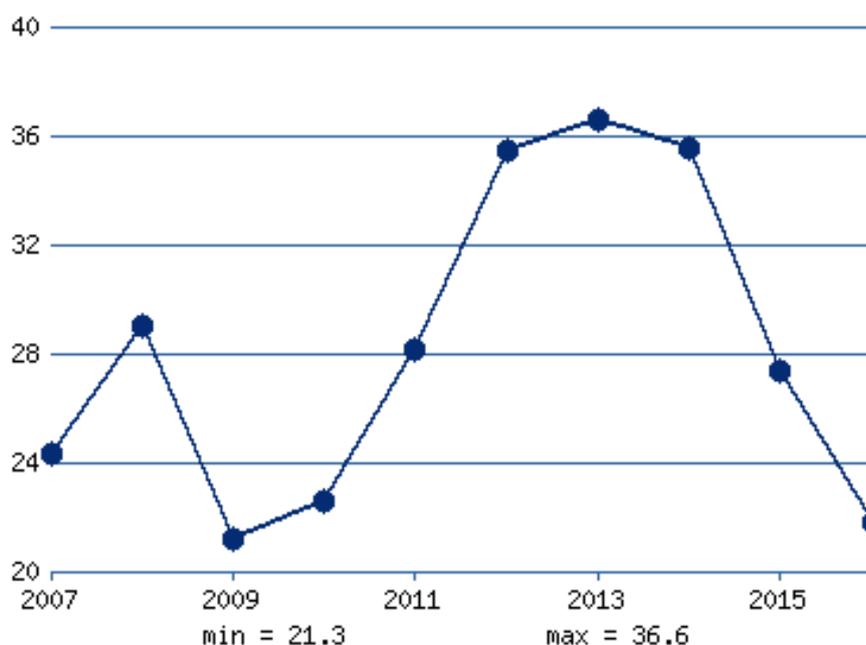


Рис. 1. Объем экспорта Греции, млрд. долларов США

Ежегодно Грецию посещает около 20 миллионов приезжих. Туристы приносят в казну государства более 15% ВВП. Но в последние два года отмечается значительный отплыв туристов. Только в первой половине 2016 года их прогнозировалось на 22% больше, чем было на самом деле. Таким образом, экономика Греции не досчиталась порядка 6,8 миллиардов долларов.

Как показывает мировая практика, экономические кризисы являются неотъемлемой частью развития мировой экономики, и избежать их не удастся ни одной стране.

Кризис 2008 года больно ударил по экономике Греции. Поставки сельхозпродукции год от года снижались. Произошло свертывание малого и среднего бизнеса, разорение сельхозпредприятий. В результате это привело к росту безработицы: на сегодняшний день её уровень свыше 25%.

Напряжение, вызванное мировым экономическим кризисом, усилилось внутренними проблемами, которые, в свою очередь, спровоцировали политический коллапс внутри страны. **Демонстрации греков**, недовольных высокими ценами, ростом безработицы, снижением уровня заработной платы и социальных пособий, а также их требования выхода из Евросоюза привели к проведению досрочных выборов.

Безусловно, страны Евросоюза, в частности Германия, прикладывают все усилия, чтобы удержать Грецию в рамках Евросоюза и оказывают ей финансовую помощь. Правда, помощь эта вовсе не бескорыстна: выделение каждого транша Греции сопровождается требованиями выполнения тех или иных экономических условий, которые, однако, не направлены на **подъем греческой экономики**. Пока выделяемые транши – это возможность заплатить проценты по уже выделенным кредитам.

В течении 2018 года темпы экономического роста Греции составят 2,5%, а первичный профицит — 3,8% ВВП. Хотя это несколько выше, чем соответствующая оценка в 2017 году. Сам ВВП 2018 года составит около 185 миллиардов евро по сравнению со 178 миллиардами в 2017 году.

Правительство Греции ожидает, что общая долговая нагрузка продолжит расти. По мнению властей Греции, государственный долг страны в 2018 году увеличится почти до 180% от объема ВВП. В этом году долг составляет чуть больше 178%.

Греция, получившая три международных транша финансовой помощи с 2010 г., чтобы избежать банкротства, является государством с самым высоким уровнем долга среди стран еврозоны.

Полежака Н.Н.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Альгина Т.Б., к.т.н., доцент - научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Финансовая устойчивость – это состояние активов и пассивов организации, гарантирующее ее постоянную платежеспособность. Финансовая устойчивость предприятия связана с зависимостью от кредиторов, инвесторов, т.е. соотношением «собственный капитал — заемный капитал». Финансовое состояние является важнейшим критерием деловой активности и надежности организации, определяющим ее конкурентоспособность и эффективность реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности.

Строительный бизнес значительно отличается рядом особенностей реализации всего процесса, от начального уровня выбора конкретного земельного участка, так и на протяжении всего времени, пока ведется строительство. Строительство любого объекта длится не только на протяжении месяцев, но и годами, если это крупный объект. Следовательно, капитал отвлекается из оборота на продолжительное время, и практически происходит его «замораживание». Учитывая высокую капиталоемкость объектов строительства, изъять капитал из оборота на продолжительный период и вложить его в строительство – это весьма ответственное и рискованное решение. Следует учесть и тот факт, что цикл оборачиваемости капитала в строительстве довольно продолжителен во времени. Следовательно, прежде чем принять решение о вложении капитала в строительство, важно провести соответствующие расчеты.

В настоящее время в строительной отрасли наблюдаются серьезные внешние и внутренние проблемы. К внешним проблемам, относятся, сохраняющийся крайне низкий совокупный спрос на услуги строительных организаций со стороны основных инвесторов – государства, частного корпоративного сектора и населения. Серьезным ограничителем спроса на строительные услуги в настоящее время является дефицитный Федеральный бюджет, продолжающееся уже два с половиной года стабильное падение реальных располагаемых денежных доходов населения и крайне слабая

инвестиционная активность корпоративного сектора в части модернизации своего производства за счет строительства новых зданий и сооружений.

Сохраняются серьезные внутренние проблемы и в самой строительной отрасли. Проблемной остается вся цепочка строительной деятельности, начиная от инженерных изысканий, выделения земельного участка, подготовки документации, определения сметных цен и получения разрешения на строительство объекта, заканчивая подключением самого объекта к необходимой инфраструктуре.

В строительном бизнесе сохраняется тенденция к росту стоимости как строительных материалов, так и тарифов на строительные-монтажные работы. При этом интенсивность роста цен начиная с I кв. 2017 г. замедлилась.

Ухудшение ситуации с производственной деятельностью в отрасли отразилось на финансовых показателях работы строительных организаций. Во II квартале 2017 г. не только сохранилась негативная динамика такого финансового показателя строительной деятельности как наличие собственных средств, но и ускорилась тенденция к их сокращению. Средняя обеспеченность строительных организаций финансированием не превышала 6 месяцев.

Общую сложившуюся экономическую ситуацию во II кв. 2017 г. 20% руководителей оценили как «неблагоприятную».

Прогнозные ожидания на дальнейшее развитие по ключевым показателям строительной деятельности (портфель заказов, физический объем работ, численность занятых, обеспеченность собственными и кредитными ресурсами, а также инвестиционная активность) не предполагают принципиального изменения ситуации.

Фиксируется сохранение доли строительных организаций, находящихся в предбанкротном состоянии, на уровне чуть меньше 20%. К этой категории относятся организации, у которых в течение последних трех кварталов регулярно наблюдается снижение объемов работ и новых строительных заказов, а также сокращение собственных финансовых средств.

По состоянию на I кв. 2017 г. рентабельность подрядных работ в строительном секторе была самой низкой среди базовых отраслей экономики. Доля убыточных организаций в строительстве превышала среднее значение по экономике в целом. Размер просроченной задолженности по кредитам банков и займам в строительстве на конец марта

составлял 14,4% от общей задолженности по экономике в целом (худшие показатели отмечены лишь в промышленности).

Не наблюдается позитивных изменений в строительстве в части инвестиционной и инновационной активности, а также производительности труда. Так, объем инвестиций в основной капитал за I кв. составил, по данным Росстата 2,3% общего объема по экономике в целом, что является наименьшей долей среди базовых отраслей.

Крайне сложной для подавляющего большинства подрядных организаций сохраняется ситуация с доступностью к длительным банковским кредитам, являющихся основным финансовым инструментом, обеспечивающим строительную деятельность. По данным ЦБ РФ, строительный сектор обладает самой высокой долей «плохих» долгов.

Во II квартале с. г. значения индикатора, характеризующего состояние делового климата в строительной отрасли России в целом (Индекс предпринимательской уверенности), составил (-20%). А именно, наблюдалось сокращение объемов строительных работ, портфель заказов в целом по России за соответствующий период сократился у 28% организаций, численность занятых в среднем по России сократилась у 27% подрядных организаций, а средний уровень загрузки производственных мощностей по России составил в отчетном квартале 63%.

На сегодняшний день, по-прежнему основными проблемами для строительства, и для экономики в целом, остаются стабильное сокращение реальных располагаемых денежных доходов населения и несбалансированный государственный бюджет, формирующие спрос на строительные услуги. Восстановление платежеспособности населения в настоящее время, одна из главных задач, стоящих перед Правительством РФ в лице его регуляторов экономической деятельности и Банка России. Причем строительный сектор заинтересован не только в восстановлении доходов всех категорий населения, но и, в первую очередь, в увеличении доходов среднего класса, который, наряду с низкодходной категорией населения, понес наибольшие финансовые потери в последние два-три года. Именно средний класс является для строителей самым востребованным потенциальным клиентом в приобретении недвижимости. Таким образом, при оценке финансовой устойчивости предприятия строительной отрасли необходимо применять комплексный подход. И наряду с традиционными показателями использовать и другие индикаторы и оценки, среди которых можно особо выделить состояние и анализ делового климата строительной отрасли.

Радькин К.В.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Павлова И.П., д.э.н., профессор - научный руководитель

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА САУДОВСКОЙ АРАВИИ

В наше время мало кто помнит, что до того, как в 30-е годы прошлого века на территории Саудовской Аравии открыли месторождения нефти, это была одна из самых бедных стран мира. Сегодня хорошо известно, что Саудовская Аравия – очень богатая страна, которая благодаря огромным доходам от экспорта нефти оказывает материальную помощь арабским и африканским государствам и может позволить себе многое из того, о чем другие не смеют и мечтать. Во всем мире цены на энергоносители неуклонно росли, а здесь цены на бензин, электроэнергию, воду регулярно снижали, компенсируя издержки государственными субсидиями.

Налоговое законодательство начало оформляться в Саудовской Аравии в начале 50-х годов прошлого века, когда при короле Фейсале на страну пролились потоки нефтедолларов. Именно в это время начали осваиваться богатейшие в мире нефтяные месторождения. 03 ноября 1950 года король издал указ № 3321, который и заложил основы налогового законодательства. С этого времени в Королевстве был введен налог на прибыль. Согласно изданному королевскому Указу Минфину КСА вменялось выполнение данного закона, включая сбор налогов. С этой целью в структуре министерства был создан Департамент по закяту и налогу на прибыль (ДЗНП). Закят - прописанный в Коране налог в пользу бедных, один из столпов ислама, равен 2,5% от чистого дохода за исключением капитала, вложенного в недвижимость и долгосрочные инвестиции.

В середине 20 века, а именно 17 апреля 1951 года, был издан новый королевский Указ № 17/2/28/8634, после которого было установлено взимание налога со всех резидентов Королевства, а также стран-участников ССАГПЗ (Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива).

На проведение экономических реформ, в том числе и налогообложения, Саудовскую Аравию также вынудило падение цен на нефть в 1998 году. Весной 2000 года приняли закон об иностранных инвестициях, которым были снижены ставки по налогу на прибыль иностранных компаний. Так, например, для компаний, чья годовая прибыль составляет свыше 500 тыс. риалов, налог был снижен с 35 % до 20 %. А для

тех юридических лиц, чей доход зашкаливает за миллион – налог снижен с 45 % до 30 %.

В Королевстве физические и юридические лица, резиденты Королевства и нерезиденты абсолютно все платят налог. Граждане третьих стран, нанятые на работу по контракту в Королевстве, не платят налогов со своих доходов. Существует категория так называемых «профессионалов» (иностранцы бизнесмены, занимающиеся предпринимательской деятельностью в Королевстве), которые выплачивают налог на прибыль по особой схеме.

Налогоплательщики, которые проживают в Королевстве 1 год, будут освобождены от уплаты налога в первые 6000 риалов их прибыли.

Налог на прибыль, который платят иностранные коммерческие организации, не принадлежащие к КСА и странам ССАГПЗ, в отличие от закята, выплачивается по прогрессивной схеме.

Сведения о доходах, о чистой прибыли подаются коммерческими организациями в налоговый департамент. Эти данные должны будут подтверждены аудиторской проверкой. В случае, когда с момента регистрации филиала иностранной компании в Королевстве не прошел еще даже год, то разрешается исчисление налога на прибыль, исходя из ожидаемых показателей.

Срок оплаты налога составляет для иностранных коммерческих структур 2,5 месяца по истечении финансового года, для тех организаций, которые находятся в собственности граждан государств Залива, этот срок составляет 1 месяц. За опоздание в уплате налога на прибыль применяются санкции, в т.ч. штрафы вплоть до 25% от суммы налога за 15-дневную задержку. Что касается задержек в уплате закята, то в данном случае штрафные санкции не предусматриваются. Процедура изучения документов о доходах компании Департаментом закята не превышает 6 мес. от даты их подачи. Окончательное урегулирование всех вопросов, связанных с уплатой налогов, происходит в течение 18 мес.

Другие налоги, НДС, налог на недвижимость, налоги на наследство и дарения, в настоящее время не взимаются.

Налоговый орган Саудовской Аравии издал руководство по налогу на добавленную стоимость, который будут применяться к транспортным услугам и вводится с 1 января 2018 года.

Руководство подтверждает, что в рамках единой налоговой системы Совета по сотрудничеству в странах Персидского залива, международная перевозка пассажиров и товаров зависит от нулевой ставки.

Наложение нулевой ставки означает, что товары и услуги не облагаются налогом на добавленную стоимость, но облагаемые налогом лица остаются вправе претендовать на входные налоговые кредиты.

Однако внутренние транспортные услуги для пассажиров и товаров, а также связанные с ними услуги будут облагаться стандартной ставкой НДС в 5%, при этом предприятия будут обязаны взимать налог с путешественника во время согласования предложения услуг. Такие правила соответствуют международным нормам.

Совет сотрудничества стран Персидского залива включает в себя такие страны, как Саудовская Аравия, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Катар, Бахрейн и Оман, хотя только Саудовская Аравия и Объединенные Арабские Эмираты продолжают вводить НДС по графику.

Саудовская налоговая система считается одной из самых удобных в мире (она занимает 7-е место в рейтинге 10-ти самых удобных налоговых систем). Систему налогообложения Саудовской Аравии характеризуют как протекционистскую, направленную на поддержание уровня жизни населения и защиту интересов национальных коммерческих компаний.

Руссу С.М.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Семёнова Т.Ю., д.э.н., доцент - научный руководитель

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Ряд существенных факторов, такие как модернизация и повышение конкурентоспособности региональных ключевых отраслей, определяют развитие экономики субъектов Российской Федерации. В Санкт-Петербурге такой ключевой отраслью является судостроение.

По историческим справкам судостроение Санкт-Петербурга зародилось в момент основания города и в дальнейшем стало успешно развиваться.

На современном этапе судостроительная отрасль Санкт-Петербурга является одной из ведущих промышленных отраслей в экономике города и впечатляет экономическими показателями. В городе находится 57 компаний судостроительной отрасли, включающие в себя 27 промышленных предприятий, 30 научных и проектно-конструкторских организаций, на которых работают более 50 тысяч специалистов. К тому же, продукция судостроительной отрасли города составляет более 50% от всей продукции ОПК, выпущенной в Санкт-Петербурге [1]. В Санкт-Петербурге сконцентрирована значительная часть научно-исследовательских, проектно-конструкторских организаций отрасли и ее производственных мощностей. Также здесь создаются надводные суда и корабли всех типов - от танкеров и ледоколов до ракетных крейсеров, подводные и специальные морские средства.

Стратегическое развитие данного сегмента рынка зависит как от внешних, так и от внутренних факторов. Поэтому для структурированного описания данной отрасли и выявления проблем, препятствующих развитию, автором был проведен swot-анализ. В ходе данного анализа были определены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы судостроительной отрасли Санкт-Петербурга. К сильным сторонам отрасли можно отнести наличие географических возможностей, высокое качество продукции, обеспеченность высококвалифицированными кадрами, наличие специализированного оборудования. Слабые стороны отрасли составили ограниченность глубин акватории, высокая себестоимость продукции, недостаток квалифицированных кадров, сложные технологические процессы.

Возможности данной отрасли включают в себя развитие в рамках кластерной политики, развитие на основе технологий 6-го уклада. Угрозы в отрасли следующие: ранний ледостав и прекращение работы на воде, развитие альтернативных отраслей, снижение курса рубля.

Далее с помощью экспертных оценок была установлена взаимосвязь между угрозами и сильными и слабыми сторонами, а также между возможностями и сильными и слабыми сторонами. Путем расчета коэффициентов конкордации и хи-квадрата фактического, а затем его сравнения с табличным, было определено, что мнение экспертов является согласованным. Это означает, что экспертный опрос можно принимать к рассмотрению. На его основе были выработаны программы по развитию судостроительной отрасли Санкт-Петербурга. Из пяти выработанных программ были выбраны следующие:

- повышение конкурентоспособности отрасли на основе технологий 6-го уклада в рамках государственной федеральной программы;
- разработка программы развития судостроительной отрасли Санкт-Петербурга в рамках кластерной политики.

Для повышения конкурентоспособности отрасли 15.04.2014г. Правительство РФ приняло Постановление «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие судостроения и техники для освоения шельфовых месторождений на 2013-2030 годы". Основной целью этой программы является создание защищенных технологических решений для создания перспективной наукоемкой морской техники. Иными словами, программа направлена на развитие отрасли в рамках технологий 6-го уклада. К 2030 году предполагается получить следующий результат:

- создать опережающий научно-технический задел и технологии, которые необходимы для создания перспективной морской техники гражданского назначения;
- обеспечить создание и полномасштабное функционирование научно-исследовательских организаций судостроительной отрасли;
- осуществить техническое перевооружение уникальных исследовательских, испытательных комплексов.

Кроме того, разработана Концепция «Развитие кластера судостроения в Санкт-Петербурге», целью которой является достижение лидирующих позиций на мировом рынке судостроения. Основу кластера в Санкт-Петербурге представляют организации, которые входят в состав АО «Объединенная судостроительная корпорация». Это такие ведущие проектно-конструкторские бюро России: АО «ЦКБ МТ «Рубин», АО «СПМБМ «Малахит», АО «ЦМКБ «Алмаз», АО «Северное ПКБ» и др. По проектам этих организаций строят атомные и дизельные подводные лодки разных классов, корабли и суда, которые составляют основу морских стратегических ядерных сил и сил общего назначения Военно-Морского Флота России.

Одним из ведущих предприятий судостроительной отрасли является АО «Адмиралтейские верфи». Это предприятие занимается выполнением заказов в области подводного кораблестроения для нужд отечественных и зарубежных флотов. Кроме того, осуществляет строительство судов гражданского назначения, в том числе танкеров для крупнейших транспортных компаний России. Высокие производственные мощности предприятия позволяют строить суда, отвечающие самым высоким современным требованиям.

Данная отрасль является перспективной и с каждым годом все больше набирает обороты в развитии. При поддержке государства эта отрасль может стать самой развитой не только в Санкт-Петербурге, но и во всей стране.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт администрации Санкт-Петербурга.
URL: http://gov.spb.ru/gov/otrasl/c_industrial/sudostroitelnyj-klaster/
(дата обращения: 15.11.2017)

Самойлова В.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Чибинев А.М., д.э.н., профессор - научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

На сегодняшний день весьма важной проблемой в России остается проблема занятости молодежи. Большинство выпускников, окончивших высшие учебные заведения, не могут с легкостью устроиться на работу по своей специальности. Государство больше не является единственным монопольным работодателем, но оно может поддерживать молодых специалистов в поиске работы. Ведь молодые люди составляют не менее 22% от суммарной численности населения страны, и именно эти люди в скором времени будут представлены во властных структурах России.

Под молодежной безработицей понимается такое социально-экономическое явление, при котором люди в возрасте от 16 до 29 лет хотят трудоустроиться и могут работать, однако не могут это сделать. Обычно проблема безработицы молодежи возникает из-за дефицита вакансий, пригодных для молодых людей. Российское законодательство регулирует вопросы безработицы только в отношении лиц, которые достигли шестнадцатилетнего возраста. Весьма противоречивой представляется проблема молодежной безработицы на фоне образования. Ведь практически каждый студент стремится к получению основных знаний по своей профессии, но при выпуске из высшего учебного заведения он сталкивается с проблемой поиска работы. И, к сожалению, значительной части выпускников приходится работать совсем не по своей специальности. Это означает, что навыки и знания, полученные за весь период обучения, оказываются в значительной мере бесполезными. Наблюдения демонстрируют, что факторами возникновения молодежной безработицы являются:

- 1) отсутствие системы ориентации в распределении выпускников ВУЗов на рабочие места, соответствующие их специальностям;
- 2) различия между тем, какие профессии требуются на рынке труда, и тем, какие специальности предложены в высших учебных заведениях;

- 3) невысокая конкурентоспособность выпускников, которая требует значительных затрат на их приспособление к работе;
- 4) желание работодателей нанимать опытных специалистов;
- 5) завышенные требования молодых людей к первоначальному размеру оплаты их трудовой деятельности;
- 6) отсутствие полной программной и финансовой основы в деятельности служб поиска работы для молодых людей.

Молодежную безработицу можно разграничить по критериям возраста и опыта, а также требований к оплате труда. Выделим три категории безработной молодежи.

1. Первая категория – молодые люди от 14 до 18 лет. В этой группе основная часть – студенты и ученики колледжей и техникумов. Данная категория характеризуется эмоциональной неустойчивостью, отсутствием опыта работы, однако они готовы учиться, развиваться и работать за весьма небольшую заработную плату.

2. Вторая категория – люди в возрасте от 18 до 24 лет. Основная составляющая этой подгруппы – мужчины, которые отслужили в армии, и студенты, которые продолжают свое обучение, или же это специалисты, которые только закончили свою учебу. Т.е. все эти молодые люди фактически владеют определенным уровнем знаний и умений, и готовы начинать работать по профессии, на которую они учились, за адекватную их уровню образования заработную плату. Не все из них способны выполнять работу качественно из-за недостатка опыта или знаний. Но они готовы учиться работать и обществу желательно предоставить для них такую возможность.

3. Третья категория – люди от 25 до 30 лет. Члены этой группы обычно уже имеют какие-либо устойчивые рабочие навыки в определенной сфере. Здесь самая значимая проблема трудоустройства – завышенные требования к оплате труда.

В целом решать проблемы, связанные с рынком труда молодежи, необходимо на основе комплексного изучения его структуры и особенностей. Интенсивные изменения спроса и предложения труда свидетельствуют о том, что социальные программы и проекты, которые созданы государством либо муниципальными органами власти и не предназначены для определенной категории молодежи, не имеют значительного результата. Невозможно предусмотреть все изменения, которые могут возникнуть через 5–7 лет. Но

возможно создать программу трудоустройства для определенных категорий молодых безработных. Именно поэтому пути решения проблемы трудоустройства молодежи, представленные в программах, должны подвергаться корректировке.

Седова Д.А.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Семёнова Т.Ю., д.э.н., доцент - научный руководитель

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АЛМАЗНОЙ ОТРАСЛИ

Добыча алмазов – одна из главнейших отраслей горной промышленности России, которая занимает первое место во всем мире. Открытие коренных месторождений алмазов позволило создать алмазодобывающую промышленность, которая не только обеспечивала потребности в технических алмазах, но и могла экспортировать алмазы ювелирного качества за рубеж.

На данный момент объем добычи алмазов в России составил 1,23 млрд. карат. По объемам добычи алмазов Россия входит в тройку стран, занимающихся добычей алмазов.

Проанализируем с помощью SWOT-анализа алмазную промышленность в России, и выявим основные преимущества и недостатки алмазной отрасли на отечественном рынке.

Таблица 1:

SWOT- анализ алмазной промышленности в России

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none">- Один из крупнейших производителей алмазов в мире;- Широкий ассортимент предлагаемых услуг;- Хорошая репутация;- Сильная рыночная позиция;	<ul style="list-style-type: none">- Высокая зависимость от рыночной конъюнктуры;- Возрастание себестоимости из-за сложности добычи;- Высокая цена;- Основная часть активов

<ul style="list-style-type: none"> - Высокое качество продукции; - Превосходящие показатели рентабельности; - Поддержка со стороны государства. 	сосредоточена на севере.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - Выход на новый рынок; - Разработка новых технологий; - Освоение новых месторождений. 	<ul style="list-style-type: none"> - Растущий дефицит квалифицированных кадров; - Неблагоприятная политика; - Перенасыщение рынка; - Увеличение расходов на разработку подземных месторождений; - Переоценка ценностей; - Высокое предложение на других рынках.

В ходе дальнейшего исследования были выявлены важнейшие направления развития отрасли, в соответствии с которыми предложены программы. Приоритетными направлениями алмазодобывающей промышленности в России являются:

1. Выход на новый рынок.
2. Поддержка со стороны государства.
3. Новые технологические разработки.
4. Увеличение спроса на продукцию.

В России очень слабо развита огранка алмазов, в связи с этим можно было бы развить это направление, тем самым увеличить рынок ассортимента алмазной продукции. Также мы увеличим спрос на продукции, т.к. цена будет снижена из-за ненужности импорта готовой алмазной продукции, который значительно завышает цену на товар.

Поддержка со стороны государства является важным фактором для алмазодобывающей отрасли. Например, снижение налогов на добычу полезных ископаемых в значительной степени снизила бы себестоимость продукции. Также в качестве решения можно было бы выделить налоговые и

таможенные преференции, такие как освобождение от пошлин и налогов, ускоренный возврат НДС и прочее.

Новые разработки для добычи алмазов или их обработки должны играть значительную роль в отрасли. Данная программа позволит выйти на новый рынок, сделать добычу алмазов менее трудоемкой и легкой, снизить себестоимость продукции, тем самым увеличить спрос на данную продукцию.

Таким образом, мы рассмотрели основные программы развития алмазной промышленности, которые позволят обеспечить положительную динамику развития отрасли, снизить себестоимость, увеличить спрос и увеличить вклад отрасли в экономику страны.

Скосырева Я.В.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Байдукова Н.В., д.э.н., профессор - научный руководитель

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КЛИЕНТСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

На развитие клиентского обслуживания влияет множество факторов, особенно выделяются такие причины, как политический режим государства, территориальное расположение, инновационные технологии и менталитет граждан определенной страны.

В доиндустриальное время (до середины XIII века) доминировали направления услуг домашнего хозяйства и личного характера. В России существовали банки, которые по политическим решениям занимались обслуживанием в большей степени великорусских дворян и помещиков. Данная модель ведения дел напрямую отражалась на банках. Выдаваемые ссуды, в основном, не возвращались, кредиты рассматривались как еще один способ обмана и извлечения из этого прибыли.

В индустриальное время при активном формировании промышленности нарастает необходимость в перевозках сырья и конечного товара, вследствие чего распространяются транспортные услуги связанных. С увеличением производства товаров и разнообразием их всевозможных модификаций развивается оптовая и розничная торговля. Развивается финансовый сектор, банки выдают кредиты под залог и направляют свои услуги на торгово-промышленное сословие. Создаются операционные услуги, начиная с депозитных и транзакционных счетов, и это становится основой новых перспективных и разнообразных отношений банка и клиента.

В постиндустриальное время, с развитием технологий в промышленности и сельском хозяйстве, снижаются издержки на производство единицы продукта. Высокая конкуренция на рынке не позволяет завышать цену товара. Со снижением трат на продукты питания, увеличиваются свободные средства, которые направляются на досуг; рестораны, культурно-развлекательные мероприятия, спорт, путешествия, образование, медицину и на приобретение современных гаджетов.

Во время всемирной информационной глобализации, с активно распространяющимся интернетом и развивающимися информационными технологиями меняется клиентское обслуживание. Различные сферы услуг

переводят клиентов на удаленное обслуживание, особенно это касается банков. Развивается дистанционное банковское обслуживание (ДБО) нацеленное на предоставление различных видов банковских услуг клиенту с помощью современных устройств и технологий.

В Российской Федерации за последние два года дистанционные платежи выросли в 1,8 раза, платежи с использованием мобильных телефонов за прошлый год выросли на 90%. В связи с быстрым развитием услуг в данном направлении возникает острая необходимость формировать инфраструктуру в финансовых технологиях. Прежде всего, это касается системы идентификации.

Одним из решений данного вопроса руководители банков видят во внедрении технологий блокчейн в банковскую сферу. В применении технологии блокчейн имеется ряд неоспоримых преимуществ, особенно, если говорить о необходимости быстрого получения информации о человеке в международном масштабе. Блокчейн мог бы быть эффективным решением в уменьшении проведении большого количества проверок личности и документов в обслуживании клиентов банка.

Центральным Банком РФ была создана рабочая группа по тщательному изучению технологии блокчейна. Основным замедляющим фактором введению в работу данной технологии является законодательство. Для внедрения блокчейн банки и клиенты должны знать, какими законами регулируется использование, какими нормативными актами должна руководствоваться организация, и, одно из самых главных, клиент должен быть уверен, что вся информация о нем и его действиях, собранная в цепочки подписанных элементов, будут защищена. На данный момент в России отсутствует правовое регулирование технологии и этот вопрос остается открытым.

Сорокоумова А.С., Очеретина А.И.
Российская Федерация, Санкт-Петербург
Международный банковский институт
Пименова А.Л., д.э.н., профессор - научный руководитель

ПРОЦЕДУРЫ АУДИТА В ОТВЕТ НА ВЫЯВЛЕННЫЕ НЕДОБРОСОВЕСТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ В ОТНОШЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ

Формирование и предоставление пользователям недостоверной отчётности по-прежнему остаётся распространённым явлением. Данная проблема становится особенно актуальной ввиду того, что манипуляции с отчётностью могут оказать серьезное влияние на управленческие и инвестиционные решения, принимаемые пользователями отчётности.

В аудите принято выделять два вида умышленных искажений: недобросовестное составление финансовой отчётности и незаконное присвоение имущества.

Одной из причин недобросовестного составления финансовой отчётности является преднамеренное искажение отчётности, связанное с желанием руководства манипулировать финансовыми результатами деятельности организации. Основаниями для совершения недобросовестных действий в отношении финансовой отчётности могут стать стремления оправдать ожидания рынка, желание увеличить размеры выплат и премий, а также получение банковского финансирования. Необходимо также отметить, что вероятность искажения финансовой отчётности возрастает, когда у компании есть большое количество ценных бумаг или долговых обязательств. В данном случае руководство организации будет стремиться показать отчётность в выгодном для инвесторов и кредиторов свете, что значительно увеличит риск фальсификации данных отчётности.

Незаконное присвоение имущества может осуществляться в виде сокрытия и присвоения доходов; перенаправления поступлений на личные банковские счета; использования активов организации в личных целях; кражи материальных активов или объектов интеллектуальной собственности; хищения денежных средств и т.д.

Как известно, аудитор должен получить разумную уверенность в том, что в финансовой отчётности не содержится существенных искажений из-за недобросовестных действий и различных ошибок. Следует отметить, что риск необнаружения существенных искажений вследствие недобросовестных

действий увеличивается, если они были совершены руководством, нежели рядовыми сотрудниками. Ведь у руководства есть большие преимущества в прямом или косвенном манипулировании учётными данными, например, обходя средства внутреннего контроля. К тому же, попытки сокрытия недобросовестных действий в отношении финансовой отчётности сложнее обнаружить, если они сопровождаются сговором.

Наиболее ярким примером мошенничества и крупнейшей аферой XXI века считается скандал, развернувшийся вокруг американского энергетического гиганта «Enron». Уличить мошенников было практически невозможно, ведь на них работали самые опытные и высокооплачиваемые в мире юристы и бухгалтеры. Организация завышала прибыль, относя затраты на аффилированные оффшорные компании, не входящие в консолидацию. В результате чего в составе консолидированной отчётности, представляемой инвесторам, выручка признавалась в полном объеме, а расходы лишь частично. Тем самым компания сохраняла высокий уровень капитализации. Однако вечно это продолжаться не могло. Долги все росли и росли, и рано или поздно они должны были всплыть. Дело закончилось банкротством компании, которое было признано одним из крупнейших в мировой истории.

В мировой практике насчитывается огромное количество примеров манипуляций с финансовой отчётностью, однако большая часть искажений так и остается нераскрытой.

Для подтверждения фактов мошенничества обратимся к статистике. На рисунке 1 представлен уровень экономической преступности по результатам российского обзора экономических преступлений PwC за 2005 – 2016 годы. В исследовании принимали участие 120 российских организаций. Как следует из данных проекта уровень экономической преступности в России за 2016 год снизился на 20%.

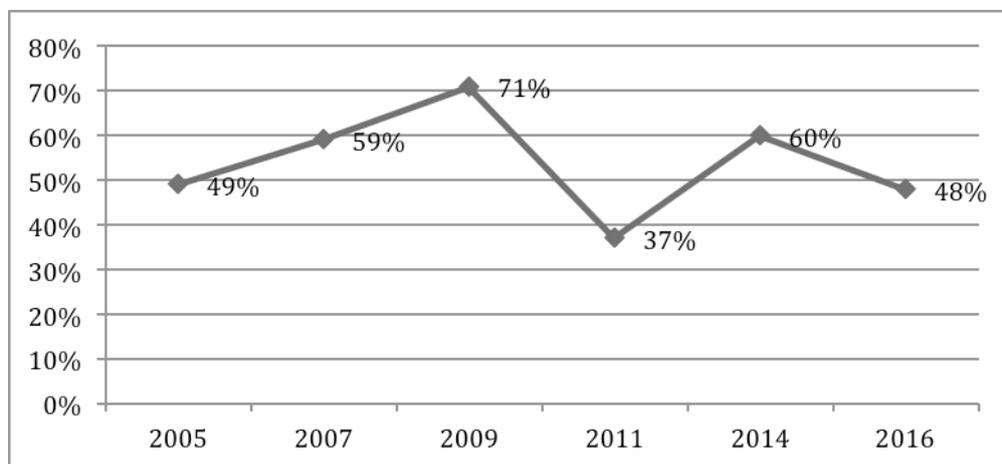


Рисунок 1 - Уровень экономической преступности в России

Вследствие проведенного анализа 48% опрошенных отметили, что их компании понесли финансовый ущерб от экономических преступлений за последние два года. Это гораздо ниже результата за 2014 год (60 %), однако выше общемирового показателя (36%).²

В соответствии с МСА 240 "Обязанности аудитора в отношении недобросовестных действий при проведении аудита финансовой отчетности" рассмотрим некоторые аудиторские процедуры, направленные на борьбу с недобросовестным составлением финансовой отчетности:

- оценка системы внутреннего контроля;
- привлечение экспертов;
- добавление элементов непредсказуемости к проведению аудиторских процедур;
- изменение объемов аудиторских процедур

Если аудитором был выявлен риск искажения в результате умышленных действий, связанных с завышением данных по продажам, то могут быть разработаны внешние подтверждения сумм задолженностей, отдельных условий договора купли-продажи.

Если аудитор выявил риски, которые оказывают влияние на объемы запасов, он может принять меры по доскональному изучению учётных данных. Рациональным является решение о проведении физической инвентаризации без предупреждения.

Отдельно следует рассмотреть аудиторские процедуры вследствие незаконного присвоения активов, поскольку отличия в обстоятельствах вызывают необходимость отличий в ответных мерах.

Так, если был обнаружен риск, связанный с присвоением финансовых ресурсов компании, ответными аудиторскими процедурами могут стать:

- пересчёт на конец года ценных бумаг или наличных денежных средств;
- получение подтверждений операций по счетам от потребителей за весь аудируемый период;
- внезапная для работников проверка наличных денежных средств в конкретный день;
- анализ целесообразности масштабных и нехарактерных для организации расходов.

При выявлении риска искажения в результате присвоения активов, в частности, запасов необходимо:

² PwC company [Электронный ресурс] - URL: <http://www.pwc.ru/ru/assets/recs-ru-final.pdf>

- проанализировать скидки и возвраты;
- сделать запросы незаинтересованным лицам с целью получения подтверждения условий договоров;
- сравнить ключевые коэффициенты запасов со средними или нормативными по отрасли значениями;
- запросить и детально рассмотреть подтверждающие документы при резком уменьшении остатков запасов;
- использовать автоматизированные системы для определения совпадающих адресов или телефонных номеров поставщиков и сотрудников компании.

В заключении хотелось бы отметить, что аудитор в ходе планирования и проведения финансового анализа должен проявлять профессиональный скептицизм, учитывая возможные обстоятельства, которые могут повлечь за собой существенное искажение финансовой отчётности.

Тарвердиева К.Т., Филиппова Н.С.
Российская Федерация, Санкт-Петербург
Международный банковский институт
Сиротина Л.К., к.т.н., доцент - научный руководитель

ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

В современных условиях промышленные предприятия РФ вынуждены находить наиболее эффективные способы контроля за результатами финансово-хозяйственной деятельности, с использованием огромного количества инструментов финансового менеджмента, одним из которых следует выделить бюджетирование, то есть краткосрочное финансовое планирование.

Главной задачей бюджетирования является повышение эффективности работы организации на основе прямой ориентации, координации всех мероприятий, которые охватывают изменения хозяйственных средств, а также их источников.

Однако стоит отметить, что внедрение такой системы бюджетирования финансово-хозяйственной деятельности промышленных организаций связывают с определенными проблемами, о которых поговорим далее:

- отсутствие единообразия и в методике, и методологии общего финансового планирования, анализа и учета экономических показателей;
- разнообразие методических путей к формированию прогнозного бухгалтерского баланса, который выступает индикатором перспектив финансового состояния экономического субъекта;
- наличие особых отличительных черт во время формирования бюджета предприятия в связи с его масштабами и направлениями работы.

Если проанализировать эти проблемы, то становится ясно, что на данный момент наиболее важным аспектом является совершенствование методики бюджетирования.

Можно выделить несколько принципов, которые могут помочь программе бюджетирования стать не формальной, а действующей на самом деле и в итоге принесла свои результаты:

- Принцип непрерывности.

Этот принцип заключается в том, что непрерывность бюджетирования проявляет себя в так называемом «скольжении». Например, пятилетний стратегический период планирования состоит ещё из одного периода протяженностью в четыре квартала. При этом этот период планирования

выдерживается всегда: по истечении одного квартала к четвертому добавляется ещё 1 и снова формируется бюджет на 4 квартала. Это и есть тот самый принцип «скольжения».

- Принцип обязательного исполнения утвержденных бюджетов.

Утвержденные бюджеты должны исполняться – это одно из ключевых правил. В ином случае концепция планирования и достижения установленных целей отсутствует.

- Принцип перехода от предварительных бюджетов к обязательным.

Все без исключения действия, связанные с пересмотром бюджета обязаны иметь свое отражение в бюджетном регламенте наряду с такими стадиями, как составление и утверждение бюджета.

- Принцип единства бюджетных форм.

Абсолютно все бюджетные формы (таблицы) обязательно должны быть одинаковыми для всех центров учета. Это является особо актуальным для холдингов, у которых в составе есть несколько предприятий.

- Принцип детализации расходов.

Одним из значимых составляющих эффективного управления каждой компании является прозрачность учета. В связи с этим необходимо достичь максимально возможного уровня детализации затрат. В особенности это касается обязательных бюджетов. Обязательная часть бюджета должна быть значительно подробней предварительных данных.

- Принцип «структуры финансов».

Заключается в том, что перед тем как вводить бюджетирование, организации нужно сформировать финансовую структуру, которая может быть создана по иным принципам, не обязательно организационная структура. Создав финансовую структуру, организация выяснит число уровней сбора бюджетной информации и в зависимости от этого уже сможет сделать график составления бюджетов для каждого центра учета.

- Принцип прозрачности.

Специалисту, ответственному за анализ исполнения бюджетных форм, очень важно исключить вероятность искажения данных и в любой момент иметь возможность контроля.

Для того чтобы процедура бюджетирования прошла успешно, необходимо составить единый Бюджетный регламент таким образом, чтобы в нем были учтены все выше перечисленные принципы.

Подводя итог, хочется отметить, что хозяйственная деятельность организации невозможна без управления, так как от правильных и оперативных решений управления зависят дальнейшие развития предприятия, также зависит и максимизация объемов продаж и производства, уменьшение затрат, и, следовательно, получение большей прибыли.

Бюджетирование, которое представляет собой непрерывную процедуру планирования и выполнения бюджетов, важнейшим инструментом управления организацией.

Процесс внедрения эффективного бюджетирования в организации является очень динамичным, и процедура улучшения системы бюджетирования должна быть непрерывной, а методика и параметры должны регулярно корректироваться вслед за изменениями структуры и характера бизнеса организации.

Тимошенко А.О.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Миндрин С.И., к.э.н., доцент - научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Предприятия, относящиеся к оборонно-промышленному комплексу, имеют ряд особенностей деятельности: уровень загрузки компаний значительно зависит от наличия контрактов государственного заказа, производимая продукция является специфической и уникальной, деятельность построена на выполнении контрактов, производство имеет долгосрочный и капиталоемкий характер, требуются значительные средства на научные исследования и разработки, часть информации является секретной и не может разглашаться и т.д.

Существует значительная потребность организаций ОПК в кредитных средствах, так как Министерство обороны РФ не всегда может выделить денежные средства на выполнение заказов в тот момент, когда они необходимы, зачастую оплата по контракту происходит в форме небольшого аванса после заключения контракта и выплаты основной суммы после сдачи готовой продукции. В такой ситуации компаниям нужны деньги для непосредственного выполнения контракта.

При выполнении государственного оборонного заказа (ГОЗ) предприятия ОПК ограничены в выборе сопровождающего банка. В соответствии с Федеральным законом N 275-ФЗ "О государственном оборонном заказе" уполномоченный банк должен иметь собственный капитал в размере не менее 100 миллиардов рублей, находится под контролем Российской Федерации или Банка России и иметь лицензию на использование сведений, относящихся к государственной тайне. Перечень уполномоченных банков ежемесячно размещается на официальном сайте Банка России. В настоящее время в данном списке находятся только восемь банков, а именно АБ «РОССИЯ», Газпромбанк, Банк «Санкт-Петербург», Банк ВТБ, Сбербанк, Новикомбанк, АО «Всероссийский банк развития регионов» и Россельхозбанк.

Так как деятельность организаций, входящих в ОПК, в основном состоит из выполнения различных контрактов, то их кредитование строится на принципах контрактного кредитования. То есть банк предоставляет кредитные средства на финансирование выполнения действующих контрактов, реализацию действующей производственной программы или иные цели (например, рефинансирование кредита в другом банке), при этом источником погашения кредита являются платежи, поступающие заемщику по действующим контрактам. Срок и объемы погашения кредита должны быть синхронизированы со сроками платежей по контрактам.

К основным видам выполняемых контрактов относятся контракты на поставку продукции в сфере военно-технического сотрудничества (ВТС), в сфере размещения заказов на поставку продукции для государственных нужд, в том числе государственный оборонный заказ (ГОЗ), контракты на производство и поставку единичных видов продукции гражданского назначения.

Анализ кредитной заявки компаний ОПК также имеет свои особенности. Кроме стандартных учредительных документов, информации о компании, собственниках, финансовой отчетности и т.д. основой для анализа служит контрактная документация. Сотрудник кредитного подразделения должен проверить наличие контракта в официальной единой информационной системе, внимательно изучить все условия контракта, приложения и заключенные дополнительные соглашения. Если контракт содержит секретную информацию, то в банк предоставляется выписка из данного контракта.

Анализируя контракт, необходимо подтвердить выполнение всех отлагательных условий и вступление условий контракта в силу. Также банк должен проверить деятельность и деловую репутацию заказчика по контракту, являющемуся источником погашения кредита, с целью установления реальности поступления оплаты по контракту.

Ключевым показателем для определения возможной к выдаче суммы кредита является остаточная стоимость контракта. Она рассчитывается как разность между общей стоимостью контракта и суммами, уже поступившими заемщику по данному контракту на момент рассмотрения заявки. Объем обязательств заемщика по кредиту не может превышать остаточную стоимость контракта, являющегося источником погашения, уменьшенную на максимально возможный объем обязательств заемщика по всем ранее предоставленным ему кредитам, источником погашения которых также является указанный контракт.

Для снижения кредитного риска банк ставит условие о проведении расчетов (части расчетов) по контракту через счета заемщика, открытые в данном банке. Сроки и объемы погашения основного долга устанавливаются в зависимости от сроков и объемов поступления денежных средств по контракту, при этом учитывается вероятное отклонение фактического поступления средств от установленного графика.

После выдачи кредитных средств банк проводит мониторинг их целевого использования, а также мониторинг выполнения обязательств по контракту, изменений условия контракта, поступления оплаты по контракту, сравнивает фактические затраты со сметой, отслеживает основных поставщиков и подрядчиков, проверяет списание и направление поступивших средств в погашение задолженности по кредиту.

Федеральный закон №275-ФЗ обязывает каждого головного исполнителя для исполнения государственного контракта выбрать один банк из списка уполномоченных банков, который будет выполнять банковское сопровождение данного контракта. В уполномоченном банке головной исполнитель и все исполнители контракта открывают отдельные счета с особым режимом использования.

Режим использования отдельного счета подразумевает списание денежных средств только на отдельные счета за исключением уплаты налогов и сборов, таможенных платежей, страховых взносов, оплаты расходов на поставки товаров по ценам, подлежащим государственному регулированию, перечисления прибыли после исполнения контракта,

расчетов с иностранными исполнителями, согласованного сторонами возмещения ранее понесенных расходов за счет собственных средств на выполнение контракта, оплаты иных расходов (но не более трех миллионов рублей в месяц).

Запрещено за счет средств, размещенных на отдельных счетах, предоставлять кредиты и займы, перечислять средства физическим лицам (кроме оплаты труда и компенсаций), делать вклады в уставные капиталы других юридических лиц, осуществлять благотворительную деятельность, приобретать иностранную валюту, драгоценные металлы, ценные бумаги, переводить средства во вклады (кроме обслуживающего контракт уполномоченного банка), исполнять исполнительные документы и т.д. После выполнения контракта отдельные счета подлежат закрытию.

В связи со стратегическим значением оборонных предприятий для экономики России, их деятельность строго регламентируется отдельными Федеральными законами и Положениями, в том числе и взаимодействие с банками. Особенности деятельности компаний ОПК приводят к невозможности рассмотрения кредитных и гарантийных сделок по общим правилам.

Сотрудники банка, осуществляющие работу с данными организациями, должны обладать определенным набором знаний: уметь применять подходы контрактного кредитования, понимать принципы взаимодействия контрагентов внутри отрасли, с государственными структурами, разбираться в нормативной базе. В связи с этим зачастую в банках во внутренней структуре кредитующего подразделения выделяют отдельное подразделение для работы с клиентами сегмента ОПК.

Трофимов Н.С., Рупа А.И.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

Павлова И.П., д.э.н., профессор - научный руководитель

ФОНДОВЫЙ РЫНОК, ДЕНЕЖНАЯ ЭМИССИЯ И КРИЗИС

Неотъемлемой составляющей мировой экономической жизни является фондовый рынок, возникший в результате естественной эволюции торговых отношений. Непрерывное появление денежных эрзацев, в том числе и современных производных финансовых инструментов, показывают нам, что экономическая жизнь человеческого общества непрерывно ускоряется на протяжении последних четырех веков, два последних из которых являются веком рассвета капитализма. Несмотря на то, что роль истории в экономической науке не является ключевой, ведь в основе понимания экономической жизни лежит знание законов человеческой деятельности, а вовсе не заучивание скудных текстов из учебников Истории, общее представление об исторической стороне вопроса иметь стоит, не столько из-за прикладного значения, сколько из-за общего благотворного влияния на процесс формирования личности, в перспективе (и ныне) являющейся субъектом экономических отношений.

Процесс денежной эмиссии является важным инструментом современной экономической политики капиталистических государств. Использование разветвленной системы фидуциарного кредитования позволяет искусственно занижать ключевую ставку до неприлично низкого уровня. Важно подчеркнуть, что сама ключевая ставка является отражением естественной процентной ставки.

Естественная процентная ставка – это ставка, основанная на временных предпочтениях индивидов, при которой достигается равновесие между уровнем сбережений и уровнем инвестиций. Денежная ставка процента должна соответствовать естественной, чтобы не вносить помехи в структуру временных предпочтений, если этого не происходит, экономика испытывает проблемы.

Фондовый рынок является институтом, упрощающим заключение сделок на рынке. Логично предположить, что он первый реагирует на эмиссию и дает нам первые сигналы разрождающегося бума и, как следствие, неизбежного краха.

Здесь важно понимать, что биржа - это институт, гарантирующий правомерность сделок, он упрощает сам процесс, а не является его ключевой причиной. Как следствие, понятие фондового рынка выходит далеко за рамки здания, в котором проходят торги, и объединяет все сделки, связанные с ценными бумагами.

Современная математика разработала несколько видов анализа рынка ценных бумаг, но, что самое примечательное, большинство из формул, созданных для классического технического анализа, а также базовых экономических моделей, корректно работают только в случае роста рынка и плохо работают в случае его падения. Это невольно наводит на мысль и том, что рост контролируется только некоторое время, а падение не контролируется вовсе.

Рассмотрим одну из математических моделей – модель Блека-Шоулза-Мертон. В основе модели лежит инвестиционный портфель, состоящий из позиции по деривативу и соответствующей акции. В отсутствие арбитражных возможностей доходность портфеля должна быть равной безрисковой процентной ставке r .

Поскольку колебания влияют не только на цену акций, но и на стоимость производных ценных бумаг, инвестиционный портфель, свободный от риска, вполне возможен. За любой короткий промежуток времени цена дериватива идеально коррелирует с ценой базовой акции. Создав подходящий инвестиционный портфель, можно компенсировать прибыли и убытки, обусловленные позицией по акции, убытками и прибылями, обусловленными позицией по деривативу, так что стоимость портфеля в конце короткого периода является вполне определенной величиной.

$$\frac{df}{dt} - rS \frac{df}{dS} + \sigma^2 S^2 \frac{1}{2} \frac{\partial^2 f}{\partial S^2} - rf \quad (1)$$

Уравнение (1) называется дифференциальным уравнением Блека-Шоулза-Мертон. Оно имеет много решений, соответствующих всевозможным производным ценным бумагам, которые можно определить для цены акции S . Для выделения из этого множества конкретного дериватива используются краевые условия по переменным S и t .

В этом уравнении немалую роль играет волатильность, которая является статистическим финансовым показателем, характеризующим

изменчивость цены. Волативность – важнейший финансовый показатель и понятие в управлении финансовыми рисками, где она – мера риска использования финансового инструмента за заданный промежуток времени.

Под конец стоит отметить, что фондовый рынок является важным индикатором состояния экономики. Количество денег в экономике напрямую влияет на уровень цен, но наиболее чувствительна к изменению денежной массы именно биржа, в связи с этим отрицательные значения определенных индексов, падения цен или вовсе обвал зачастую рассматриваются как сигналы к увеличению или уменьшению процентной ставки. Этим занимается регулятор, который, если сказать грубо, пользуется чем-то наподобие уравнения обмена Ирвинга Фишера, пытаясь оперативно реагировать на сигналы в экономике. Современные банки рассчитывают влияние эмиссии на годы и десятилетия вперед, пытаясь предсказать потребность населения в деньгах через несколько лет, стоит ли говорить, что ни один банк не способен обработать такой объем информации? Регуляторы занимаются этим уже почти полвека, но каждый соблазняется понижением процентных ставок и политикой легких денег, которая регулярно приводит западную экономику в состояние кризиса.

Филиппова Н.С.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Семёнова Т.Ю., д.э.н, доцент - научный руководитель

ОТРАСЛЬ ЗОЛОТОДОБЫЧИ: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В настоящее время отрасль золотодобычи является одной из самых перспективных, в том числе и для нашей страны. Стоит сказать, что в последнее время происходит снижение цен на золото и, как следствие, сокращение объемов производства. Общий физический спрос на золото упал, в основном за счет снижения спроса на изготовление ювелирных изделий на 20 %, до 1891 т в 2016 году, в основном, за счет обвала рынков производства ювелирных изделий в Индии и Китае. По итогам 2016 года три российские компании — ПАО «Полюс», Polymetal и Nordgold входят в TOP-20 ведущих компаний-производителей золота в мире и занимают 9-е, 18-е и 19-е места соответственно. [1]

Предугадать дальнейшую ситуацию сложно, так как она будет зависеть от общей экономической ситуации в отдельно взятой стране и в мире в целом. Для того чтобы прогнозировать развитие отрасли необходимо учесть внешние и внутренние экономические факторы.

Аналитической процедурой, способствующей выработке эффективной стратегии деятельности золотодобывающих предприятий, является анализ, основанный на реальных оценках их ресурсов и возможностей по отношению к состоянию внешней среды. [2]

Для этой задачи был проведен SWOT-анализ, заключающийся в определении сильных и слабых сторон предприятия, а также выявлении возможностей и угроз, исходящих со стороны окружающей его среды.

Согласно полученным результатам была осуществлена выработка стратегических альтернатив управления, которые представлены ниже.

Проект 1. В современном мире недостаточное внимание уделяется такому фактору, как развитие научно-исследовательских направлений в области металлургии, а именно золотодобыче, в рамках имеющихся научных организаций и учебных институтов. Актуальность данной проблемы объясняется тем, что, во-первых, данная отрасль регулируется государством, а во-вторых, в сфере золотодобычи мы не можем наблюдать жесткую конкуренцию, что позволяет нам выйти на лидирующие позиции данного рынка. Уже сейчас остро стоит вопрос истощения запасов, а, следовательно,

необходимо искать выход из положения путем открытия новых месторождений. При наличии разнонаправленных исследований, проведенных с учетом современных возможностей науки, мы могли бы, к примеру, увеличить объемы добычи путем открытия новых месторождений золота, о чем уже было упомянуто выше. Почти невозможно вести золотодобычу, не акцентируя свое внимание при этом на особенностях местности, на анализе возможных рисков, связанных с добычей на определенной территории, и наличие у нас подобных данных могут поспособствовать именно научные исследования.

Проект 2. Несомненно, огромную роль для данной отрасли, как и для любой другой, играет использование второсортного сырья. При этом нам необходимо иметь специальное оборудование, позволяющее нам перерабатывать отходы с минимальными издержками. Прогнозируемые результаты заключаются в следующем: во-первых, в отрасли золотодобычи в принципе появится технология переработки отходов и последующее их использование, а также мы сможем увеличить объемы добычи, чтобы впоследствии снова их переработать. Кроме того, сейчас одним из важных вопросов является вопрос о снижении цены, и мы сможем существенно снизить стоимость продукции без убытка для золотодобывающей компании путем переработки сырья.

Проект 3. Перспективным направлением является модернизация оборудования в данной сфере. Наличие новейшего оборудования позволило бы золотодобывающим компаниям существенно облегчить процесс золотодобычи. Во-первых, совершенствование оборудования позволило бы компаниям снизить производственные издержки и, как следствие, стоимость продукции. Это, в свою очередь, может привести к увеличению количества потенциальных покупателей, что только поспособствует развитию данной отрасли. Кроме того, при наличии нового оборудования будет проще наращивать объемы добычи, так как сам процесс будет более автоматизирован. При наличии нового оборудования станет возможным прогнозировать состояние данной отрасли на ближайшие годы и вести активный поиск новых месторождений.

Таким образом, буквально через 15-25 лет вместо реально возможного увеличения производства золота в стране мы столкнемся с обратной картиной, если не предпримем необходимые действия по оптимизации производства золота.

Источники литературы:

1. Итоги добычи золота в РФ в 2016 году

<http://zolteh.ru/results/obzor-raboty-zolotodobyvayushhej-otrasli-v-rf-po-itogam-2016-goda/>

2. Стратегия развития золотодобывающих предприятий с учетом оценки внешних и внутренних факторов

<https://cyberleninka.ru>

Филиппов М.Ф.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Российский государственный педагогический университет имени А.И.

Герцена

Давыдова И.В., к.э.н., проф. - научный руководитель

ЛИДЕРСТВО И ВЛАСТЬ

Время существования лидерства и власти примерно равно времени существования человеческого общества. Власть – это возможность влиять на окружающих с целью подчинения своей воле.

Начиная с первобытного общества, власть разделялась на формальную (*должность, место в структуре организации, объем ресурсов, число подчиненных людей*) и реальную (*авторитет, влияние, место в структуре отношений, число людей, готовых подчиниться*).

В качестве примера, можно привести отношения в обществе на начальном этапе развития. Вожди, старейшины, жрецы должны были заслужить право на обладание данной властью. В случае передачи власти по наследству появилась вероятность перехода власти к человеку без должных оснований, таким образом, превратив ее в формальную.

Рассматривая источники власти сегодня, можно выделить два основных:

- **личный** (экспертная власть, эталонная власть, власть информации, власть убеждения)
- **организационный** (власть принятия решений, власть вознаграждения, власть принуждения, власть над ресурсами, власть связей, законная власть).

В настоящих условиях сложность производства, изменение роли работников в производстве, рост образования и знаний исполнителей потребовали нового подхода к управлению производством. Например, создание команд, групп (вместо иерархий) для решения важнейших проблем производства привели к тому, что происходит делегирование власти низшим руководителям и исполнителям. Вследствие этого теперь не власть, а лидерство становится важнейшим управленческим инструментом.

Лидерство — процесс социального влияния на людей для достижения цели. По словам Лао-Цзы, «лучший лидер – тот, о существовании которого люди едва знают; при этом вся работа сделана, цели

достигнуты, а люди говорят: мы сделали это сами». Профессиональные знания или личные качества лидера создают у подчиненных уважительное отношение к нему, часто восхищение, в результате возникает новый вид власти – личная власть (или власть личности, а не власть должности).

Выделяют три основных **стиля лидерства**: авторитарный («ожидая вклада и инициативы со стороны подчиненных»), демократический («давайте все решать вместе»), либеральный («коллега – партнер или тот, кто делегирует»).

Сравним власть и лидерство.

Представитель власти

1. Администратор
2. Поручает
3. Работает по целям других
4. Использует доводы
5. Контролирует
6. Профессионален
7. Принимает решения
8. Делает дело правильно
9. Уважаем
10. План-основа действий
11. Полагается на систему
12. Поддерживает движение

Лидер

1. Инноватор
2. Вдохновляет
3. Работает по своим целям
4. Использует эмоции
5. Доверяет
6. Энтузиаст
7. Решения в реальность
8. Делает правильное дело
9. Обожаем
10. Видение-основа действий
11. Полагается на людей
12. Дает импульс движению

Если наделить властью человека, обладающего лидерскими качествами, то мы получим идеального руководителя. К таким руководителям можно отнести:

- ✓ Билл Гейтс
- ✓ Стив Джобс
- ✓ Генри Форд
- ✓ Джон Дэвисон Рокфеллер
- ✓ Уолтер Элайас Дисней
- ✓ Томас Эдисон
- ✓ Робер Бош
- ✓ Марк Цукерберг
- ✓ Джорджо Армани

Фрольцова В.В., Джапаридзе И.Р.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Павлов Г.С., к.э.н., доцент - научный руководитель

ФИНАНСИРОВАНИЕ СЛИЯНИЙ И ПОГЛАЩЕНИЙ

В проблеме сделок M&A одним из основных нюансов считается то, как станет реализоваться её субсидирование. В целях подбора оптимального способа финансирования сделки фирма обязана дать оценку следующим параметрам своей финансовой работы:

- собственный основной капитал компании;
- значимость активов в случае, если берется ссуда;
- соответствие между личным и ссудным капиталом;
- имеющиеся экономические обязательства и кредитные соглашения.

Необходимо установить, имеется ли у фирмы незанятые ресурсы и вероятность извлечения новых ссуд.

Согласно российскому законодательству, капиталовложения имеют все шансы финансироваться из следующих источников:

- собственные ресурсы и экономические запасы фирмы;
- ссудные или же привлеченные ресурсы (в этом числе иностранные);
- ресурсы, централизуемые союзами фирм в соответствии определенному порядку;
- ассигнования как экономные, так и из внебюджетных фондов.

Таким способом, сделка M&A способна финансироваться следующими способами:

- независимое субсидирование;
- ссудное субсидирование;
- доленое субсидирование;
- смешанное субсидирование.

Первые 2 метода финансирования сделок по части слияниям и поглощениям считаются так именуемым валютным финансированием, в то время как другие 2 способа принадлежат к бумажному финансированию, при котором целиком операция либо её часть оплачивается акциями фирмы-потребителя.

Проанализируем детальнее отдельно из видов финансирования. Самостоятельное субсидирование операции M&A исполняется тогда, когда фирма содержит существенное число независимых денег, либо расположена

реализовать часть собственных активов либо даже целые подразделения. Но такой способ финансирования зачастую урезан неудовлетворительным числом существующих в наличии денег.

Ссудное субсидирование может быть применено, если своих денег фирмы мало, и в таком случае она в силах вовлечь дополнительные ресурсы с помощью неотложных кредитов, возобновляемых кредитов и облигаций.

Долевое субсидирование предполагает собой добавочное размещение акций, ресурсы от которого направляются в субсидирование операции согласно слиянию либо поглощению. Это может являться реализовано разными методами:

- выпуск акций;
- покупка акций у акционеров;
- реализация не размещенных акций с последнего выпуска;
- реализация ранее купленных акций.

Долевое субсидирование содержит несколько положительных сторон. К примеру, по обыкновенным акциям не планируются непрерывные выплаты, и фирма обязана оплачивать только дивиденды с дохода. Акции также не обладают даты закрытия, и считаются наиболее доступным для фирмы методом финансирования операции.

Вместе с тем, субсидирование с помощью акций содержит и недостатки. Во-первых, продвижение обычных акций обычно предполагает и передачу полномочий голоса (а в отдельных вариантах и контролирования) в фирме. Кроме того дополнительная реализация обычных акций учитывает, то что по ним тоже станут выплачиваться дивиденды, и по этой причине чистая прибыль станет разделяться на большее число акционеров. И в конечном итоге, затраты по эмиссии и популяризации обычных акций чаще всего оказываются выше затрат по привлечению ссуд.

Смешанное субсидирование также считается допустимым способом извлечения денег для реализации операции М&А. Такой вид финансирования, как следует из его наименования, учитывает как субсидирование с помощью ссудного капитала, так и с поддержкой акционерного капитала. Подобное субсидирование выполняется с помощью:

- привилегированных акций;
- конвертируемых значимых бумаг;
- секьюритизированных кредитов;
- срединного финансирования.

Нужно в отдельности выделить вид сделок, при которых фирмы «выкупаются» с рычагом. Покупка фирм с рычагом (с английского leveraged buy out, сокращенно LBO) используется, если нужны очень крупные размеры ссуд с целью реализации операции, и в таком случае вспомогательные ресурсы привлекаются под залог активов поглощаемой фирмы.

Фрольцова В.В., Мирзаев Ж.

Российская Федерация, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

Миндрин С.И., к.э.н., доцент- научный руководитель

Ключников О.И., старший преподаватель - научный руководитель

СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

В экономически развитых странах регулировке банковской организации принадлежит первенствующая роль. Банкам в рыночной экономике отводится одновременно значение основных хозяйственных агентов и главнейших каналов влияния на макроэкономические движения. Особенно главное их роль в поддержании устойчивого общественного климата.

Экономика Российской федерации испытывает сложный процесс стабилизации и дальнейшего финансового подъема, который находится в зависимости от гармонизации российских методов и законов регулировки экономических взаимоотношений, возведения успешного механизма взаимодействия институтов и учреждений банковской системы, в взаимосвязи с этим исследованием работы институтов и учреждений банковской системы Российской федерации, их институциональных баз и многофункциональных отличительных черт, задач увеличения общественно-финансовой производительности их прямого и косвенного государственного регулирования является крайне важным и актуальным.

Совершенствование концепции государственного управления банковской деятельностью подразумевает конкретизацию ее содержания, введение действенных элементов, становление способов и приемов, нацеленных на обеспечение достоверных обстоятельств функционирования кредитных институтов.

В экономике банковская система занимает специальное положение, которое обуславливается тем, то что банки – это олицетворение и заемщика,

и кредитора в единственном облике. Банковская работа исполняет весьма значительную роль в перемещении капиталов и одновременно тянет в себе угроза высокого общественно-финансового риска. По этой причине в каждой государстве планеты органы государственной власти значительно вторгаются в работу банковского сектора экономики.

Можно отметить 2 ключевых элемента воздействия страны на деятельность банковских органов. С одной стороны, правительство стремится гарантировать устойчивость банковской концепции, и защищенность работы банков выражается в формировании государственной организации гарантирования вкладов людей, поддержке ликвидности, бесперебойности деятельности банковской концепции посредством соответствующее осуществление функции «кредитора последней инстанции» центральным банком страны. С иной, правительство оказывает воздействие, как на отдельные банки, так и на банковскую концепцию в целом через разнообразные механизмы. Так, определяя условия по поддержанию достаточного уровня денежных средств банков, показателей ликвидности, наибольших объемов риска в работе банка, а также предоставляя органам банковского надзора компетенции по использованию мер влияния к банкам, работа которых очень опасная.

Суть государственного регулирования банковской работы состоит в том, что система регулировки исполняется, в первую очередь в целом, в рамках банковской концепции и проявляется в воздействии центрального банка в коммерческие. Целью государственного регулирования банковской области считается сохранение стабильности государственной банковской концепции, устранение банкротства отдельных банков, помощь конкурентной борьбы в банковской области, удовлетворение нужд общества и клиентов банков в получении высококачественных банковских услуг.

Главное воздействие страны как регулятора макроэкономических действий на банковскую концепцию исполняется через Центробанк, который представляется основным органом государственного регулирования макроэкономических действий с поддержкой денежно-кредитных способов.

Центробанк Российской Федерации взаимодействует с государственными органами в ходе регулировки банковской работы России, с целью реализации контроля целого банковского раздела и вывода его с кризисного состояния. При этом имеется несколько трудностей, которые никак не предоставляют полноценному выходу из кризисного состояния банковского сектора государства и развития этой сферы в целом.

Кризис экономической концепции в Российской Федерации усилил дискуссии по поводу подбора оптимальной модели её последующего становления. Банкротство многочисленных банков стало значимым доводом в пользу отстранения банков от интенсивного участия в корпоративном управлении.

Банковская сфера испытывает сложный период, и в главную очередь данное сопряжено с непростой общественно-политической и финансовой ситуацией, действующими санкциями, в том числе и в взаимоотношении российских кредитных органов.

СОДЕРЖАНИЕ

Апельчугина Е.Н., Трикоз А.И., научный руководитель – Давыдова И.В., к.э.н., профессор, Российский государственный педагогический университет им. А.И.Герцена. НЕСТАНДАРТНЫЕ СПОСОБЫ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА.....	3
Бахметова Л.Р., Кулинич В.А., научный руководитель – Давыдова И.В., к.э.н., профессор, Российский государственный педагогический университет им. А.И.Герцена. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МОЛОДЕЖНОГО ТУРИЗМА В РОССИИ	5
Бессолицына О.М., научный руководитель – Семенова Т.Ю., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. ПРОГРАММА ПО РАЗВИТИЮ ТУРИЗМА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ.....	9
Бессолицына О.М., Браткова О.А., научный руководитель – Сиротина Л.К., к.т.н., доцент, Международный банковский институт. АВТОМАТИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....	12
Бессолицына О.М., Браткова О.А., научный руководитель – Юдина О.Н., ст. Преподаватель, Международный банковский институт. СПОНСОРСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ.....	14
Бражников А.А., научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СЪЕМОК ФИЛЬМОВ.....	17
Браткова О.А., научный руководитель – Семёнова Т.Ю., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. ВЫЯВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ АТОМНОЙ ОТРАСЛИ.....	19
Васильева А. А., Сеничева А. М., научный руководитель – Альгина Т.Б., к.т.н., доцент, Международный банковский институт. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ОСНОВЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ	21
Врублевская А.М., научный руководитель – Чернорук С.В., ст. преподаватель, Полесский государственный университет. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	25

Джапаридзе И.Р., Фрольцова В.В., научный руководитель – Храмова Л.Н., к.э.н., доцент, Международный банковский институт. ИНТЕРАКТИВНОЕ ИЗУЧЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	27
Дудин К.И., Засядько М.В., научный руководитель – Телехов И.И., к.э.н., ассистент, Санкт-Петербургский государственный университет. ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ	29
Евсюкова В.А., Тахирли А., научный руководитель – Павлов Г.С., к.э.н., доцент, Международный банковский институт. ІСО: ІННОВАЦІЯ ІЛІ ПРИВЛЕЧЕНІЕ ІНВЕСТИЦІЙ БЕЗ ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЕЙ? ЧТО ЖДЕТ РЫНОК ІСО ПОСЛЕ ХАЙПА?.....	31
Занин К.В., научный руководитель – Хоферихтер Н. А., к. э. н., доцент, Международный банковский институт. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА GINZA PROJECT И МЕТОДЫ ЕГО ПРОДВИЖЕНИЯ.....	35
Зорина А.А., научный руководитель – Юдина О.Н., ст. преподаватель, Международный банковский институт. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ.....	42
Зубарева А.П., Шумейко М.А., научный руководитель – Юдина О.Н., старший преподаватель, Международный банковский институт. ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМАНДЫ ПРОЕКТА.....	44
Зубарева А.П., Шумейко М.А., научный руководитель – Пименова А.Л., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АУДИТА В РОССИИ.....	47
Иванов А.В., Фрольцова В.В., научный руководитель – Третьяк В.В., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА. КОНКУРЕНЦИЯ ДОЛЛАРА И ЕВРО.....	50

Ильясов А.А., научный руководитель – Лебедева М.Е., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧАСТИЯ РФ В МЕЖСТРАНОВОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА.....	52
Кимлык И.М., Агаджанян М.А., научный руководитель – Семенова Т. Ю., д.э.н., доцент, Международный банковский институт. РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС ПЕТЕРБУРГА.....	55
Кимлык И.М., Грибкова О.А., научный руководитель – Альгина Татьяна Борисовна, к.т.н., доцент, Международный банковский институт. УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМ ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКОМ	57
Клементьева В.А., научный руководитель – Гужва Е.Г., д.э.н., профессор, Санкт- Петербургский государственный архитектурно-строительный университет. МОНОПОЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ И МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЕЙ.....	60
Климова Д.П., научный руководитель – Гужва Е.Г., д.э.н., профессор, Санкт- Петербургский государственный архитектурно-строительный университет. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	63
Коловай С.А., Иванова М.Д., научный руководитель – Павлов Г.С., к.э.н., доцент, Международный банковский институт. ИНВЕСТИЦИИ В КИТАЙ	66
Кошелев Н.С., научный руководитель – Павлова И.П., к.э.н., профессор, Международный банковский институт. ЭКОНОМИКА ГЕРМАНИИ ПОСЛЕ ПЕРВОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ.....	68
Кремчеева Л.Р., научный руководитель – Гужва Е.Г., д.э.н., профессор, Санкт- Петербургский государственный архитектурно-строительный университет. ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА.....	70
Куклева А.В., научный руководитель – Семёнова Т.Ю., д.э.н., доцент, Международный банковский институт. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ	74

Лаврова К.А. , научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. МОНОПОЛИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	76
Магомедов К.Р. , научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА 2018-2020 ГГ	78
Мартынова Е.В. , научный руководитель – Семёнова Т.Ю., д.э.н., доцент, Международный банковский институт. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	81
Мелехина А.В. , научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕКЛАМЫ	86
Минченко М.В. , научный руководитель – Давыдова И.В., к.э.н., профессор, Российский государственный педагогический университет им. А.И.Герцена. ПОЛИТИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ, КАК НОВЫЙ ВИД ТУРИЗМА И ЕГО РЕАЛИЗАЦИЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ	89
Морозов И.Г., Носова Н.А. , научный руководитель – Храмова Л.Н., к.э.н., доцент, Международный банковский институт. РОЛЬ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ В БУДУЩЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	91
Николаева А.Д., Малышевский В.А., Радькин К.В., Паламарчук Д.В. , научный руководитель – Лукичёв П.М., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. СМОГУТ ЛИ РОБОТЫ ЗАМЕНИТЬ ЛЮДЕЙ?	93
Мясникова В.А. , научный руководитель – Семенова Т.Ю., д.э.н., доцент, Международный банковский институт. ВЫЯВЛЕНИЕ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ ВОЗДУШНОЙ ОТРАСЛИ И НА ОСНОВЕ ЭКСПЕРТНОГО ОПРОСА	96
Очеретина А.И., Сорокоумова А.С. , научный руководитель – Сиротина Л.К., к.т.н., доцент, Международный банковский институт. ПОЧЕМУ КОМПАНИЯМ СТОИТ ПРИНИМАТЬ УЧАСТИЕ В ТЕНДЕРАХ?	98

Паценко Ю.С., научный руководитель – Павлова Ирина Петровна, д.э.н., профессор, Международный банковский институт. ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ БРЕНДИНГ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ	101
Паша Я.Н., Сергеева В.А., научный руководитель – Альгина Т.Б., к.т.н., доцент, Международный банковский институт. ФОРФЕЙТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УСТРАНЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ	103
Паша Я.Н., Сергеева В.А., научный руководитель – Пименова А.Л., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МСА В РОССИИ	105
Петрова К.Д., научный руководитель – Гужва Е.Г., д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет. ОСОБЕННОСТИ ФРАНЧАЙЗИНГА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ	107
Платонова К.А., Строжевский Д.А., научный руководитель – Храмова Л.Н., к.э.н, доцент, Международный банковский институт. ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	111
Платунова Я.А., научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. ЗОЛОТОВАЛЮТНЫЕ СТАНДАРТЫ В США	114
Подъячева К.С., научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. ЭКОНОМИКА ГРЕЦИИ	116
Полежака Н.Н., научный руководитель – Альгина Т.Б., к.т.н., доцент Международный банковский институт. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	119

Радькин К.В. , научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА САУДОВСКОЙ АРАВИИ	122
Руссу С.М. , научный руководитель – Семёнова Т.Ю., д.э.н., доцент, Международный банковский институт. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	125
Самойлова В.А. , научный руководитель – Чибинев А.М., д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный архитектурно- строительный университет. ОСОБЕННОСТИ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ	128
Седова Д.А. , научный руководитель – Семёнова Т.Ю., д.э.н., доцент, Международный банковский институт. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АЛМАЗНОЙ ОТРАСЛИ	130
Скосырева Я.В. , научный руководитель – Байдукова Н.В., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КЛИЕНТСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ	133
Сорокоумова А.С., Очеретина А.И. , научный руководитель – Пименова А.Л., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. ПРОЦЕДУРЫ АУДИТА В ОТВЕТ НА ВЫЯВЛЕННЫЕ НЕДОБРОСОВЕСТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ В ОТНОШЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ	135
Тарвердиева К.Т., Филиппова Н.С. , научный руководитель – Сиротина Л.К., к.т.н., доцент, Международный банковский институт. ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ	139
Тимошенко А.О. , научный руководитель – Миндрин С.И., к.э.н., доцент, Международный банковский институт. ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	141
Трофимов Н.С., Руца А.И. , научный руководитель – Павлова И.П., д.э.н., профессор, Международный банковский институт. ФОНДОВЫЙ РЫНОК, ДЕНЕЖНАЯ ЭМИССИЯ И КРИЗИС	145

Филиппова Н.С., научный руководитель – Семёнова Т.Ю., д.э.н, доцент, Международный банковский институт. ОТРАСЛЬ ЗОЛОТОДОБЫЧИ: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ	148
Филиппов М.Ф., научный руководитель – Давыдова И.В., к.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет. ЛИДЕРСТВО И ВЛАСТЬ.....	151
Фрольцова В.В., Джапаридзе И.Р., научный руководитель – Павлов Г.С., к.э.н., доцент, Международный банковский институт. ФИНАНСИРОВАНИЕ СЛИЯНИЙ И ПОГЛАЩЕНИЙ.....	153
Фрольцова В.В., Мирзаев Ж., научный руководитель – Миндрин С.И., к.э.н., доцент, Ключников О.И., старший преподаватель, Международный банковский институт. СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.....	155

Научное издание

ВЕСТНИК № 49

Межвузовский студенческий научный журнал

Корректор: Н.А. Бейзеров

Технический редактор: Е.В. Мартынова

Руководитель ЦО НИР И.Ю. Бухарина

Подписано в печать .15.01.18

Усл.печ.л. 14,15

Тираж 100. Заказ 1044

ЦО НИР МБИ

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

тел. (812) 570-55-04