



СибАК
www.sibac.info

ISSN 2310-4082

**XXIX СТУДЕНЧЕСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

№ 2(29)



**НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО
СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

г. НОВОСИБИРСК, 2015



НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Электронный сборник статей по материалам XXIX студенческой
международной заочной научно-практической конференции*

№ 2 (29)
Февраль 2015 г.

Издается с октября 2012 года

Новосибирск
2015

УДК 33.07
ББК 65.050
НЗ4

Председатель редколлегии:

Дмитриева Наталья Витальевна — д-р психол. наук, канд. мед. наук, проф., академик Международной академии наук педагогического образования, врач-психотерапевт, член профессиональной психотерапевтической лиги.

Редакционная коллегия:

Желнова Кристина Владимировна — канд. экон. наук, ассистент Воткинский филиал «Удмуртский государственный университет»;

НЗ4 «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки»:

Электронный сборник статей по материалам XXIX студенческой международной научно-практической конференции. — Новосибирск: Изд. «СибАК». — 2015. — № 2 (29)/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.sibac.info/archive/economy/2\(29\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/2(29).pdf)

Электронный сборник статей по материалам XXIX студенческой международной научно-практической конференции «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

ББК 65.050

Оглавление	123
Секция 1. Маркетинг	6
СТАНОВЛЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ НЕЙРОМАРКЕТИНГА. ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ Домарева Екатерина Викторовна Шавырина Ирина Валерьевна	6
ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ Пишкало Вероника Владимировна Слинков Анатолий Михайлович	11
Секция 2. Менеджмент	16
ОПТИМИЗАЦИЯ АССОРТИМЕНТА СПОРТИВНЫХ ТОВАРОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ИНДУСТРИИ МОДЫ Димова Кристина Борисовна Абакумова Ирина Валентиновна	16
ИССЛЕДОВАНИЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ И ПОДБОР ОПТИМАЛЬНОГО СТИЛЯ РУКОВОДСТВА ДЛЯ ЕГО РАЗВИТИЯ Зозулина Юлия Евгеньевна Далисова Наталья Анатольевна	21
К ВОПРОСУ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ Келгумяэ Екатерина Борисовна Пантелеева Анжела Петровна	30
ПРИМЕНЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ИГР В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ СЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Наумова Татьяна Николаевна Федорова Татьяна Аркадьевна	35
УПРАВЛЕНИЕ ВОВЛЕЧЕННОСТЬЮ СОТРУДНИКОВ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ВСЕОБЩЕГО МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА Самбурская Мария Александровна Видяев Игорь Геннадьевич	40
ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ТЕОРИИ ОГРАНИЧЕНИЙ СИСТЕМ В РАБОТУ ОРГАНИЗАЦИИ Сергина Анна Александровна Видяев Игорь Геннадьевич	46

УПРАВЛЕНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ И ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИХ ПРОГРАММ Сычева Надежда Александровна Стуканова Ирина Петровна	52
Секция 3. Экономика	58
ДЕТСКИЕ ПОСОБИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ Бекоева Светлана Арсеновна Полякова Александра Григорьевна	58
СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Бережная Марина Валерьевна Глотова Ирина Ивановна	66
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ЕГО РАЗВИТИЯ Гимадеева Юлия Маратовна Станишевская Светлана Петровна	73
ПРОБЛЕМЫ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ СТУДЕНТОВ ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА Долгоруков Александр Игоревич Афлетунова Гульшат Эдуардовна Снопченко Ольга Геннадьевна	78
ВЛИЯНИЕ ДВИЖУЩИХ СИЛ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОЕКТЫ Иванникова Маргарита Сергеевна Шевяков Юрий Васильевич	83
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЗДАНИЯ ВИАДУКОВ И ПУТЕЙ ПРОЕЗДА В ГОРОДСКОЙ ЧЕРТЕ НАД ПРОЕЗЖЕЙ ЧАСТЬЮ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА КРАСНОЯРСКА) Клешнина Ольга Александровна Тимофеева Екатерина Сергеевна Феоктистов Олег Георгиевич	89
СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ Козлова Анастасия Владимировна Кучерова Наталья Павловна Таспаев Самат Серикпаевич	96

РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Нестерова Елена Владиславовна Герасимова Лариса Николаевна	106
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ Осипян Самвел Вячеславович Лапина Елена Николаевна	117
ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: РОССИЙСКИЙ ПОДХОД Селезнева Мария Михайловна Ковалева Наталия Алексеевна	122
ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ НА РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ КАК ФАКТОР ДОЛГОСРОЧНОГО РОСТА Солоницына Анастасия Сергеевна Петухов Валерий Александрович	128

СЕКЦИЯ 1.

МАРКЕТИНГ

СТАНОВЛЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ НЕЙРОМАРКЕТИНГА. ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Домарева Екатерина Викторовна

*студент 1 курса магистратуры, направление подготовки — менеджмент,
СПБГЭУ,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: domarevakatya@yandex.ru*

Шавырина Ирина Валерьевна

*научный руководитель, канд. соц. наук,
доцент кафедры управления персоналом НИУ «БелГУ»,
РФ, г. Белгород*

Понятие «нейромаркетинг» сравнительно недавно зародилось в мировой экономике, но, не смотря на это, уже имеет большой интерес со стороны как самих маркетологов, так и потребительского сегмента. Новый способ влияния на потребителей открывает перед специалистами в этой области огромные возможности как в плане проведения 100% эффективных рекламных компаний, так и в сфере формирования и развития бренда. К примеру, Арндт Трайндл в своей известной книге «Нейромаркетинг: Визуализация эмоций» дал следующее понятие: нейромаркетинг — это объединение в себе результатов современных исследований мозга и психологии с данными классического маркетинга в целях создания особых стратегий продаж [2].

Целью исследований нейромаркетинга является получение достоверной и качественно новой информации о личных предпочтения потребителей без использования традиционных инструментов маркетинга. Проще говоря, нейромаркетинговые исследования показывают непроизвольную реакцию организма потенциальных покупателей на какой-либо раздражитель (например, цвет и форма логотипа, звуки в аудиорекламе, поведение актеров в видеоролике). Индикатором могут выступать практически любые проявления

организма — потоотделение, слюноотделение, сердцебиение, давление, движение зрачка и многое другое.

Предметом изучения нейромаркетинга является проблема выбора. Принятие решения человеком достаточно актуальная и до сих пор вызывающая споры тема. Многочисленные исследования выявляют всё новые и новые факты. Например, была выявлена взаимосвязь между степенью возможного риска (когда выгоды превышают потери либо наоборот) при покупке товара и зонами мозга, активирующимися в данной ситуации [1]. А в 2002 году Го Трайндл А., Йенни Р. Провели очень интересное исследование воздействия запахов. Они изучили влияние запахов на эмоциональное восприятие потребителем товаров или каких-либо предметов. Результаты исследования показали то, как сложно и на сколько по-разному запахи воздействуют на нервную систему человека. В своей книге они говорят о том, что мозг всегда сравнивает знакомые запахи с образами, сохранившимися в памяти. Противоречие ведет к тому, что запах влияет на человека отталкивающе. На основании данного мозгового процесса и строится выбор клиента — остаться или уйти. Поэтому привлечение в не очень хороший магазин приятными запахами может повлечь обратную реакцию и «отпугнуть» покупателя [2].

Основные предпосылки зарождения нейромаркетинга вытекают из развития самой культуры потребления и поведенческих аспектов покупателя товара или услуги. Во-первых, сам потребитель становится всё более непредсказуем в плане своего покупательского поведения и покупательской оценки качеств товара. Его требования стремительно растут, и, если раньше основное внимание уделялось потребительским свойствам или сервису, то сейчас продажа товара выходит на новый эмоциональный уровень. Во-вторых, исходя из первой предпосылки, применяемые инструменты и методы маркетинга стремительно теряют свою действенность и актуальность. Дальнейшее их развитие в виде усложнения программно-аппаратного обеспечения, усиленной сегментации, формирование новых инструментов

с дальнейшим «подстраиваем» под них потребителя потребует значительных инвестиций, которые с учетом прослеживаемой потребительской динамики, могут просто не окупиться. Именно поэтому развитие такого инновационного нового направления как нейромаркетинг, приобретает всё большую актуальность и имеет потенциально большие возможности развития.

Зарождение нейромаркетинга базируется на развитии нейронаук XX века. Исследования в области деятельности вегетативной нервной системы (частота сердечных сокращений, дыхательных движений электромиограмма и другие) и развитие метода электроэнцефалограммы. Среди современных методов можно выделить магнитоэнцефалографию, функциональную магнитно-резонансную томографию, транскраниальную магнитную стимуляцию. Данные технологии позволяют не только проводить диагностику различных заболеваний, но и изучать функции мозга, выявлять поведенческие реакции человека ещё до их осознания и воспроизведения. Именно результаты таких исследований применяются при современных исследованиях потребительского поведения, где важнейшую роль играет исследование процессов, происходящих в мозге именно в реальном времени [3].

Опыт зарубежных стран и материалы научной литературы в этой области позволяют определить общие проблемы развития нейромаркетинга.

1. Если говорить об этических нормах, то в сфере нейромаркетинга они крайне слабо выделены или же совсем отсутствуют. В такой сфере, где исследования носят индивидуальный персонифицированный характер, организации, осуществляющие их, несут очень большую ответственность, как перед самим объектом исследования, так и перед обществом в целом. Возможное неконтролируемое применение результатов исследований и разработок в личных целях либо противозаконных действиях является угрозой человечеству в мировом масштабе [4].

2. Сложность преодоления субъективизма. Что бы ни заявляли зарубежные нейромаркетинговые организации по этому вопросу, остаётся факт, что деятельность мозга и процессы, происходящие в нём крайне индивидуальны.

Для того чтобы переложить результаты исследования на целый сегмент покупателей, нужны весомые основания и масштабные исследования. Часто спорным становится вопрос о влиянии условий проведения исследования на сам результат. Многие утверждают, что применение проводов и электродов, которые находятся на теле исследуемого, влияет на адекватность реакции организма.

3. Недостаточное количество научной литературы по данной тематике. В свою очередь это способствует распространению недостоверной информации, значительно снижающей доверие населения к нейромаркетингу. С другой стороны препятствует возможности освоения данного направления отдельно взятыми специалистами.

4. Высокая стоимость исследований. Журнал «Forbes» опубликовал данные о том что в среднем нейромаркетинговое исследование обходится организации в \$ 40 000—50 000. Такая цена доступна далеко не каждому предприятию. Также дискуссионным остаётся вопрос эффективности проведения одного такого исследования или же вместо этого нескольких исследований, с применением традиционных маркетинговых методов.

5. Закрытый доступ к информации о методах и организационных вопросах исследования. Отсюда и вытекает недоверие многих практиков и теоретиков к результатам таких исследований. А нейромаркетинговые компании в свою очередь пытаются сохранить уникальные методики своих исследований и обработки результатов.

Что касается нейромаркетинга в России, то были выявлены следующие проблемы его развития:

- Полное отсутствие правовой базы, которая бы регулировала этические и организационные вопросы коммерческого применения нейромаркетинга.
- В силу относительной новизны нейромаркетинга как науки, в России наблюдается недопонимание его целей и области применения.
- Технологические и методологические ограничения применения концепции нейромаркетинга.

- Недостаточная интеграция и взаимодействие дисциплин в рамках данного понятия. Совершенное отсутствие увязки современных нейрофизиологических технологий и маркетинга в рамках образовательного процесса значительно ограничивает его возможность практического применения и развития. Но без решения предыдущих вопросов (правовая база и т. д.) развитие нейромаркетинга как части учебной дисциплины просто невозможно. Также здесь можно отметить важность создания общего поля взаимодействия бизнес единиц и академических институтов.

Таким образом, нейромаркетинг является революционным направлением в сфере маркетинга. Связь таких наук как социология, экономика, психология с нейронауками рождает высокий инновационный потенциал, огромные просторы для развития и интеграции с другими науками. Рассматриваемая проблема включает в себя широкий спектр нерешенных вопросов. Разработка правовых основ регулирования, оценка морально-этической составляющей маркетинга должны стать первостепенными моментами, которые позволят заложить стойкий фундамент для развития этой науки. Нейромаркетинг позволяет более глубоко понять такие вопросы как мотивация потребителя, его ценностные установки и дает возможности для проведения сегментации на качественно новом уровне.

Список литературы:

1. Лещенко А.А., Нестеренко Л.А. Статья: «Проблема выбора как предмет нейромаркетинга» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://na5.5rik.ru/00428-1.htm>](дата обращения 29.01.15).
2. Трайндл Арндт «Нейромаркетинг: Визуализация эмоций». М: Альпина Паблишерз, 2009. — 37 с.
3. Чернова М.А., Клепиков О.Е. Сатья: «Что такое нейромаркетинг. Маркетинг PRO» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.marketologi.ru/publikatsii/stati/chto-takoe-nejjromarketing/> (дата обращения 16.01.15).
4. Чернова М.А., Клепиков О.Е. Статья: «Нейромаркетинг: к вопросу об этической составляющей» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/neyromarketing-k-voprosu-ob-eticheskoy-sostavlyayuschey> (дата обращения 31.01.15).

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ

Пишкало Вероника Владимировна

*студент 1 курса магистратуры, кафедра маркетинга СПбГЭУ,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: nika.pishkalo@gmail.com*

Слинков Анатолий Михайлович

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент НИУ "БелГУ",
РФ, г. Белгород*

Маркетинговая деятельность в последнее время начинает занимать все большую нишу в стратегии фирмы. Она не только принимает на себя роль одной из функций менеджмента, но и активно взаимодействует с другими функциями. Происходит взаимодействие элементов функций, полученное сочетание повышает потенциал достижения целей и уровня намеченных показателей.

Коммуникации в маркетинге обеспечивают немалую долю всего маркетинга предприятия. Благодаря коммуникационной деятельности происходит общение организации с внешней средой, с самым важным элементом этой среды — потребителем [3, с. 171]. Именно от его решений напрямую зависит успешность деятельности фирмы, т. к. усилия организации имеют своей главной целью удовлетворение покупательской потребности. Поэтому, говоря о влиянии маркетинговых коммуникаций на функционирование фирмы на рынке, можно обобщенно говорить о влиянии всей маркетинговой деятельности в целом.

Маркетинг затрагивает многие аспекты деятельности организации, это и стратегическое развитие, и конкурентное положение на рынке, и исследование внешней и внутренней среды, и, главным образом, экономическая эффективность деятельности организации.

Влияние маркетинговой деятельности на стратегическое развитие предприятия тесно связано с изучением внешней и внутренней среды фирмы. Для внешней среды это анализ ситуации на рынке, взаимодействия с контр-

агентами, проведение исследований целевой аудитории и т. д. Рассматривая внутреннюю среду фирмы, следует учитывать взаимовлияние маркетинга и таких элементов, как система подбора персонала, используемая техника и оборудование, ассортимент предоставляемых услуг, производимых товаров, их качество, соответствие интересам и запросам покупателей и многое другое [2, с. 115]. Основопологающим методом для систематизации полученной информации является SWOT-анализ. Благодаря этому инструменту исследования в результате работы образуется блок информации, которая помогает при выборе направления развития или более активного движения. Также таблица SWOT-анализа позволяет сконцентрировать внимание на слабых местах организации и угрозах, на которые нужно обратить внимание в первую очередь для избегания негативных последствий или для сведения их к минимальному уровню. Маркетинг можно назвать гарантом устойчивого развития организации. Тщательное, качественное изучение обстановки внутри фирмы и окружающей ее среды и последующая профессиональная интерпретация полученных результатов служат базой для принимаемых управленческих решений. В свою очередь, решения управленческого аппарата непосредственно влияют на существование, развитие и процветание организации.

Влияние маркетинговых коммуникаций выражается в повышении конкурентоспособности фирмы и ее продукции, а также в улучшении положения, занимаемого фирмой в своем сегменте. Под конкурентоспособностью предприятия понимают отличительные характеристики функционирования данной фирмы от конкурентных фирм по таким показателям, как степень удовлетворенности покупателей продукцией и эффективность деятельности по производству и сбыту предлагаемого товара. Конкурентоспособность фирмы зависит от принятой маркетинговой политики, которая включает в себя товарную, ценовую, сбытовую и политику продвижения товара.

Только при работе с каждым из представленных элементов возможна эффективная отдача от деятельности фирмы и, как следствие, повышение

уровня конкурентоспособности реализуемой продукции [5, с. 372]. С любым из этих элементов в той или иной степени связаны маркетинговые коммуникации. Таким образом, разработанная эффективная политика в сфере маркетинга на предприятии будет способствовать укреплению положения фирмы на выбранном сегменте и рынке в целом. Сформированный у целевой аудитории положительный образ позволит фирме выгодно выделиться на фоне конкурентов, что и повысит уровень конкурентоспособности организации на рынке товаров и услуг.

Наиболее важным значением конкурентного уровня предприятия является способность и скорость его приспособления к изменяющимся требованиям в условиях рыночной конкуренции [4, с. 288]. Для того, чтобы не терять конкурентного положения недостаточно оперативного реагирования на происходящие изменения. Необходимо грамотная ответная реакция на изменившуюся ситуацию, активные действия. Для этого и предназначены маркетинговые коммуникации, они обеспечивают механизм приспособляемости фирмы к постоянно меняющимся требованиям рыночной экономики, целевой аудитории и других агентов внешней среды.

Отлаженные коммуникационные процессы позволяют функционировать организации более устойчиво, что укрепляет ее позиции на конкурентном рынке.

Экономическая эффективность деятельности предприятия является основным результатом ее функционирования на рынке. И оказываемое на нее влияние маркетинговых коммуникаций нельзя отрицать. Экономическая эффективность может достигаться за счет снижения коммерческих расходов, увеличения процента высококорентабельных товаров, повышение уровня рентабельности и безубыточности деятельности фирмы [4, с. 73].

Одним из основных экономических показателей фирмы является прибыль. Правильно организованная работа службы маркетинга позволяет значительно повысить объемы прибыли. Для определения степени влияния маркетинга на прибыль можно воспользоваться методом расстановки приоритетов.

Он относится к методам экспертных оценок. При этом используется техника попарного сравнения. Отбираются факторы, связанные с маркетинговой деятельностью (затраты на рекламу, заработная плата персонала отдела маркетинга, изменение объемов продаж и т. д.), которые могут оказывать влияние на величину прибыли. Затем эти факторы сравниваются между собой. В результате сравнения каждой паре суждений присваивается ранговая оценка, выраженная в числовой форме (например, «больше» — 1,5, «равны» — 1, «меньше» — 0,5). Затем оценки суммируются. Приоритетным фактором, или оказывающим наибольшее влияние на прибыль считается вариант, сумма оценок которого оптимальна. Попарное сравнение не предполагает логичности предпочтений, т. к. факторы перемешиваются при сравнении, попадают в «пары» случайно, что является существенным преимуществом метода.

К преимуществам данного метода можно отнести возможность сопоставления показателей, важность которых изменяется с течением времени неравномерно. Кроме того, при проведении сравнения внимание эксперта концентрируется непосредственно на паре сравниваемых показателей, а не рассеивается на все показатели сразу. Это значительно упрощает работу, и, как следствие, способствует повышению ее качества. Производится большое число сравнений одного показателя с другими, что обеспечивает повышение точности оценки. Также это открывает перспективы качественного всестороннего исследования изучаемого объекта. Немаловажен тот факт, что в результате применения данного метода образуется цельная комплексная оценка, а не только среднее ее значение, которое рассчитал каждый эксперт в отдельности. Такая весовая оценка, рассчитанная с учетом коэффициентов позволяет глубже анализировать показатели с точки зрения экономико-математических подходов [1, с. 189].

В заключение можно сказать, что роль системы маркетинговых коммуникаций, как одного из важнейших элементов маркетинговой деятельности, в повышении результативности фирмы крайне высока. И тенденция

к постепенному увеличению затрат на маркетинговые исследования и работу служб маркетинга служит тому подтверждением.

Успешность деятельности фирмы зависит не только от самого реализуемого товара или услуги, но и от того, как его воспримет целевая аудитория. Обеспечение подготовки потребителя к выходу товара на рынок и его приобретению и является целью маркетинговых коммуникаций. Поэтому влияние маркетинга на функционирование фирмы на рынке сложно переоценить.

Список литературы:

1. Бронникова Т.С. Маркетинг. Учебное пособие / Т.С. Бронникова, А.Г. Чернявский. М.: МЭСИ, 2000. — 348 с.
2. Дорошев В.И. Введение в теорию маркетинга / В.И. Дорошев. М.: ИНФРА, 2005. — 258 с.
3. Ланкин В.Е. Учебное пособие для подготовки к государственному итоговому междисциплинарному экзамену профессиональной подготовки /Т.В. Алесинская, Л.Н. Дейнека, А.Н. Проклин, Л.В. Фоменко и др.; Под общей ред. В.Е. Ланкина. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. — 241 с.
4. Сергеева С.Е. Эффективный маркетинг - ключ к успеху компании / С.Е. Сергеева // Маркетинг в России и за рубежом. — 2000. — № 2. — С. 114—120.
5. Хруцкий В.Е. Современный маркетинг / В.Е. Хруцкий и др. М.: Финансы и статистика, 2001. — 560 с.

СЕКЦИЯ 2.

МЕНЕДЖМЕНТ

ОПТИМИЗАЦИЯ АССОРТИМЕНТА СПОРТИВНЫХ ТОВАРОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ИНДУСТРИИ МОДЫ

Димова Кристина Борисовна
студент I курса, экономического факультета СПбГЭУ,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: dkb_27@mail.ru

Абакумова Ирина Валентиновна
научный руководитель, канд. техн. наук, доцент АмГУ,
РФ, г. Благовещенск

В последнее время наблюдается тенденция развития интереса людей к спорту и активному образу жизни, вместе с этим развивается и рынок спортивных товаров. В связи с проведением олимпийских игр, активной популяризацией спорта в стране и огромным желанием людей быть здоровыми, увеличился спрос и предложение на рынке спортивных товаров.

Так как ассортимент спортивных товаров в настоящее время очень широк, то требуется проведение большой работы по его управлению. Деятельность по управлению торговым ассортиментом, заключающаяся в рациональном составлении ассортимента товаров, необходима для обеспечения успешной работы предприятия в целом.

Оптимально подобранный ассортимент товара организации прямо воздействует на сбытовую деятельность. При несбалансированной структуре ассортимента происходит снижение уровня прибыли, потеря конкурентных позиций на перспективных потребительских и товарных рынках и, как следствие этого, наблюдается снижение экономической устойчивости предприятия. Для избежания таких ситуаций необходимо как можно чаще проводить исследования и анализы ассортимента на предприятии [3, с. 35].

Для качественного управления товарным ассортиментом необходимо знать о его состоянии, нуждается ли ассортимент в корректировке и в каких-либо изменениях. Для этого проводятся маркетинговые исследования, анализ ассортимента товаров, инструментами которых являются множество различных методов. Одним из наиболее популярных методов анализа ассортимента товаров является ABC-анализ.

Метод ABC-анализа позволяет классифицировать ассортимент продукции торгового предприятия, ранжируя его по каким-либо параметрам на группы по степени важности для предприятия [1, с. 19].

В качестве объекта исследования было выбрано предприятие индустрии моды «Forward», занимающееся реализацией брендовых спортивных товаров на основании франшизы компании Форвард. Данное предприятие было выбрано в связи с тем, что оно является новым на рынке спортивных товаров г. Благовещенска и нуждается в формировании ассортиментной стратегии, с целью выявления имеющихся недостатков и дальнейшего их устранения для успешной деятельности предприятия в будущем.

В ходе исследования было проведено исследование ассортимента спортивных товаров данного предприятия и определен объем продаж каждой единицы товара в августе, сентябре, октябре — что составляет первый исследуемый период, а также в марте, апреле и мае — второй период. Для удобства анализа ассортимент спортивных товаров был разделен на 34 товарные группы схожих по своим признакам и свойствам.

В качестве параметра, по которому проходил ABC анализ, были выбраны показатели объема продаж товаров по двум периодам в денежном выражении. Целью ABC анализа является ранжирование ассортимента товаров на три группы по заданному параметру:

- в группу А входят товары с высокими показателями объема продаж, т. е. лидеры предприятия,
- в группу В — попадают товары со средними показателями объема продаж, которые являются в своем роде генераторами прибыльности предприятия,

- и в группу С — входят товары с низкими значениями данного параметра, по которым необходимо решать вопрос об их исключении из ассортимента.

Для ранжирования ассортимента, которое может производиться по классическому (эмпирическому) методу, методу сумм, методу касательных, дифференциальному методу, методу треугольников и др., каждый из которых имеет свои принципы деления, был выбран метод касательных, так как это один из наиболее гибких методов ранжирования [2, с. 51].

На основе показателя объема продаж товарных групп по каждому периоду были вычислены такие показатели как: доли объема продаж товарных групп от всего объема за каждый анализируемый период и их накопительные итоги; доли товарных групп от общего их числа и их накопительные итоги.

На основе полученных значений построена кривая Парето для каждого периода, на которой в дальнейшем были построены касательные, необходимые для нахождения границ групп А, В и С. Распределения ассортимента товаров на группы А, В и С по методу касательных за первый и второй периоды представлены на рисунках 1 и 2.

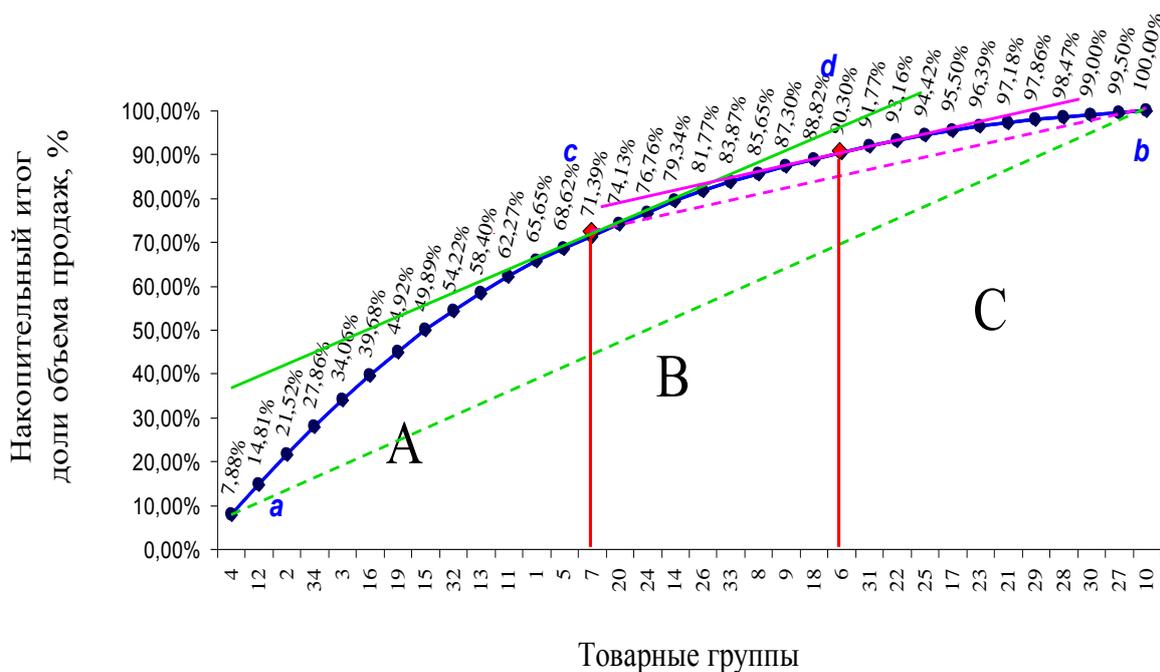


Рисунок 1. Распределение ассортимента товаров на группы А, В и С по методу касательных за первый период

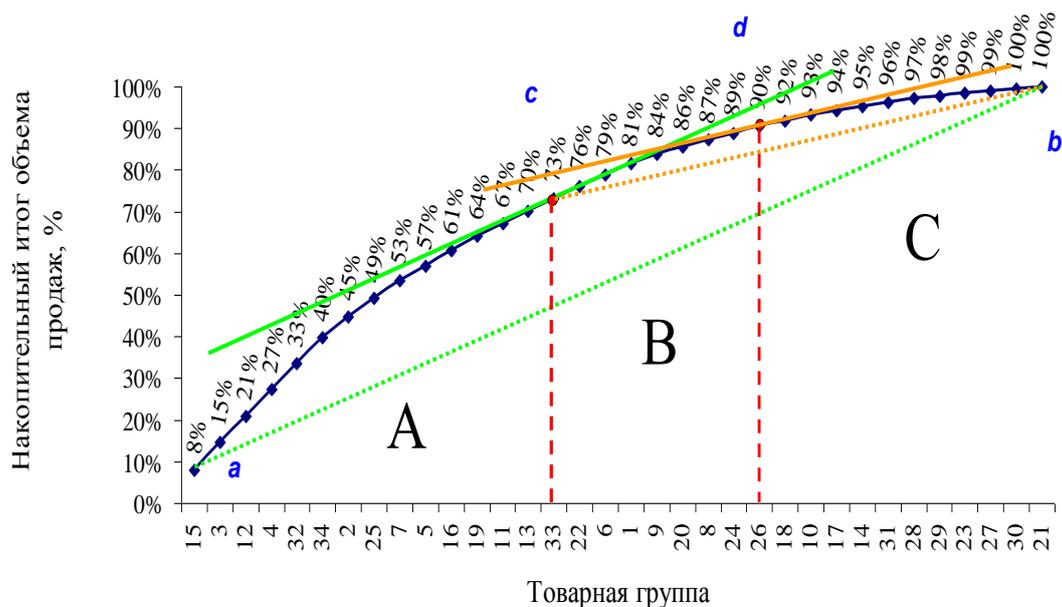


Рисунок 2. Распределение ассортимента товаров на группы А, В и С по методу касательных за второй период

В результате ранжирования получили распределение товарных групп, представленное в таблице 1.

Таблица 1.

Итоги распределения ассортимента товаров на группы ABC

август, сентябрь, октябрь	Группы	Порядковый номер товарной группы	Число товарных групп	март, апрель, май	Группы	Порядковый номер товарной группы	Число товарных групп
	A	4, 12, 2, 34, 3, 16, 19, 15, 32, 13, 11, 1, 5, 7	14		A	15, 3, 12, 4, 32, 34, 2, 25, 7, 5, 16, 19, 11, 13, 33	15
B	20, 24, 14, 26, 33, 8, 9, 18, 6, 31	10	B	22, 6, 1, 9, 20, 8, 24, 26	8		
C	22, 25, 17, 23, 21, 29, 28, 30, 27, 10	10	C	18, 10, 17, 14, 31, 28, 29, 23, 27, 30, 21	11		

По итогам сравнительного анализа распределения товаров на группы ABC получили множество совпадений товарных групп в двух периодах, это говорит о том, что спрос имеет определенную стабильность. Но также прослеживается и перемещение групп товаров. Данное движение товаров показывает, что от периода к периоду объем сбыта отдельных групп товаров увеличивался или уменьшался. Например, шорты женские (номер товарной группы 25) в первом периоде находились в группе С, а во втором — поднялись в группу А, на это мог повлиять такой фактор, как сезонность. Также на перемещение товаров

влияет ценовой фактор, так сумка спортивная (номер товарной группы 22) переместилась из группы С первого периода в группу В второго, по причине снижения своей стоимости.

Высокие показатели объема продаж говорят о том, что товары группы А по всем параметрам соответствуют требованиям покупателей. Как таковых рекомендаций по их совершенствованию не требуется. Но для поддержания их текущего положения, необходимо напоминать покупателям об их наличии.

Для повышения спроса на товары группы В, имеющие средние показатели объема продаж, необходимо разработать мероприятия по привлечению внимания новых покупателей и укреплению связей с постоянными клиентами. Для стимулирования продаж можно предложить теле- и радиорекламу, скидки, бонусы, выставки и другие средства.

Причины низких продаж товаров группы С заключаются в недостатке необходимых размеров изделий, в их небогатом дизайнерском оформлении, в несоответствии ожидаемой цене и сезонности на некоторые товары. В этой группе рекомендуется проинвестировать товары, которые еще могут приобрести спрос, и исключить невостребованные, а на их сэкономленные инвестиции внедрить новую модель спортивных товаров, тем самым расширить ассортимент, что поспособствует привлечению внимания новых потребителей.

Таким образом, проведение анализа товарного ассортимента методом ABC способствует его оптимальному, рациональному управлению. Смелое применение различных методов анализа предприятия является залогом его успешной деятельности.

Список литературы:

1. ABC-анализ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://powerbranding.ru/shablony/> (дата обращения 11.05.2014).
2. Бузукова Е.А. Анализ ассортимента и стабильности продаж с использованием ABC-анализа и XYZ-анализа. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://zakup.vl.ru/files/avs_i_huz_analizi.pdf
3. Зотов В.В. Ассортиментная политика фирмы: учебно-практическое пособие. М.: Эксмо, 2006. — 260 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ И ПОДБОР ОПТИМАЛЬНОГО СТИЛЯ РУКОВОДСТВА ДЛЯ ЕГО РАЗВИТИЯ

Зозулина Юлия Евгеньевна

*студент 1 курса магистратуры, направление подготовки — экономика,
СПБГЭУ,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: yulia-zozulina@mail.ru*

Далисова Наталья Анатольевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент КрасГАУ,
РФ, г. Красноярск*

Исследования в развитии организации достаточно актуальны в наше время. Теории развития организаций в Российской экономике придают гораздо меньшее значение, чем в Западных странах, потому что для России это ново. Однако российские экономисты уже проводят исследования в этом направлении и применяют модели западных коллег на российскую действительность

В процессе жизни, организации проходят, как правило, стандартные этапы развития, от зарождения до смерти и именно поэтому широко распространено понятие о жизненном цикле организации как о предсказуемых их изменениях с определенной последовательностью состояний в течение времени. Руководитель должен знать, на каком этапе развития находится его организация, и уметь соотносить с ним свой стиль руководства.

Актуальность темы статьи обусловлена тем, что рассматривая развитие организации, мы можем обратить внимание на такие компоненты как социальная культура, организационная структура, стратегия организации и прочие аспекты, которые изменяются на каждом этапе жизненного цикла организации. Если провести научное исследование и определить стадию развития исследуемой организации, руководитель сможет скорректировать свою стратегию для достижения наилучших результатов и определить возможные риски.

Жизненный цикл организации — это совокупность стадий развития, которые проходит фирма за период своего существования [3]. Одна из наиболее

известных концепций жизненного цикла организации принадлежит Ицхааку Адизесу. Его теория обращает внимание на такие важные параметры жизнедеятельности организации, как гибкость и контролируемость. Молодые организации обладают гибкостью и подвижностью, однако они слабо контролируемы, у взрослых организаций наоборот — контролируемость растет, а гибкость — уменьшается. Задача руководителя состоит в том, чтобы понять, каковы причины перехода конкретной организации от одной стадии к другой [1].

Этапы жизненного цикла организации можно разделить на две группы: рост и старение. На рисунке 1 подробно описываются все этапы жизненного цикла организации.

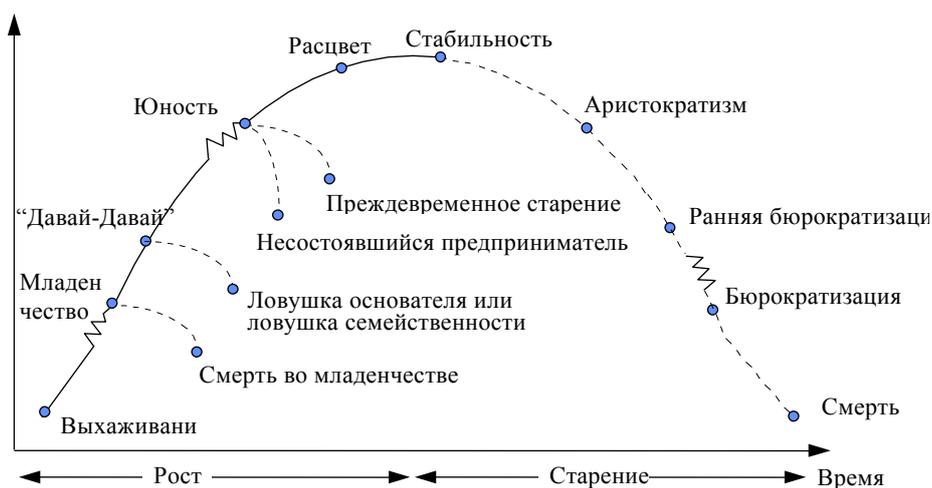


Рисунок 1. Кривая жизненного цикла организации по И. Адизесу

Рассмотрим подробно все этапы жизненного цикла организации:

1 этап — выхаживание. Это этап зарождения организации, когда основатель закладывает «теоретический» фундамент будущей организации.

2 этап — младенчество. Здесь внимание перемещается от идей и возможностей, к результатам производства — удовлетворению потребностей, ради которых компания создавалась. На данном этапе молодая организация имеет нечеткую структуру, скромный бюджет. Кроме того организация зачастую персонифицирована и культура ведения бизнеса отсутствует [8].

3 этап — «Давай-давай» — стадия высокой активности организации. На данной стадии руководители зачастую переоценивают свои возможности и начинают чрезмерно диверсифицировать производство продукции или услуг. В этом случае, чтобы поддерживать существование организации, руководитель должен четко понимать, чем организации стоит заниматься, а чем нет [1].

4 этап — Юность. Отличительными признаками организации в данной стадии являются многочисленные конфликты и противоречия, например такие как: «мы и они» (старые и новые сотрудники), противоречивость целей организации, несоответствие системы вознаграждения и стимулирования потребностям компании [1].

5 этап — Расцвет. Это оптимальная точка кривой жизненного цикла, когда организация достигает баланса между самоконтролем и гибкостью. На этой стадии организация обладает следующими характерными чертами: наличие систем служебных обязанностей и организационной структуры; основная ориентация организации на результат, удовлетворение потребностей клиента; рост продаж и прибыли; расширение организации, создание филиалов [7].

6 этап — Стабилизация. Это первая стадия старения организации, которой характерны следующие черты: низкий уровень ожидаемого роста; пассивность в освоении новых рынков и технологий; сокращение объема инновационной деятельности; в коллективе большой интерес вызывают межличностные отношения, а не риски, связанные с ведением бизнеса [7].

7 этап — Аристократизм. Для стадии аристократизма характерны следующие признаки: трата денег на улучшение системы контроля; входит в обычай формализм в одежде и обращении; в организации существуют традиции; объемы инновационной деятельности значительно уменьшаются; значительные денежные ресурсы.

8 этап — Ранняя бюрократизация. Здесь типичны такие черты организационного поведения как: действие принципа «нет человека-нет проблемы»; многочисленные конфликты; паранойя руководителей; нет высокой направленности организации на потребителя.

Главное отличие аристократической организации от организации, находящейся на стадии ранней бюрократизации — это управленческая паранойя [5]. Компания чрезмерно ввязывается в бюрократию. Вопрос об удовлетворении потребностей потребителя больше не занимает главных позиций в организации.

9 этап — Бюрократизация и смерть. На этом этапе компания не создает необходимых ресурсов для самосохранения. Бюрократическая организация обладает множеством систем со слабой функциональной ориентацией [8]. Самым ярким отличительным признаком бюрократии является культ письменного слова. Организация разобщена с окружением и обращена только на себя, связываясь с внешним миром только через узкие каналы [8].

Смерть организации происходит тогда, когда она уже не может удержать свои конкурентные преимущества и теряет своих клиентов. Смерть может наступить не мгновенно, при условии, что ее поддерживает государство по каким-либо причинам, например, если стоит вопрос об увольнении большого числа работников [3].

Поскольку успешное развитие организации зависит от многих факторов, то одним из ключевых можно считать тот стиль руководства, который выбирают менеджеры. Именно стиль руководства отражает методы работы руководителя, организацию деятельности, взаимоотношения в коллективе, приоритеты и систему ценностей. По мере своего развития организация переживает изменение ее организационных состояний.

Одним из элементов руководства является обязательное наличие общей цели, на достижение которой будут направлены совместные усилия. Личные цели отдельных индивидов заставляют менеджера либо выполнить их для достижения общей задачи, либо подчинить их достижению общей цели, либо они не должны мешать достижению целей организации. Чтобы подчинить цели индивида целям группы руководитель должен применить всю свою энергию, а иногда и власть. Поведение менеджера, как и отношение к работе и своим подчиненным создают социально-психологическую атмосферу на рабочем

месте. Это может быть атмосфера уверенности, сплочённости, доброжелательности, деловой активности, которая способствует достижению высоких результатов и успехов в своей деятельности организации. Также это может быть атмосфера страха, неуверенности, что влияет на качество работы, текучку кадров. Также, в долгосрочном периоде это может привести организацию к развалу.

Чтобы быстро достичь поставленной цели менеджеру необходимо координировать работу подчиненных, а также мотивировать их для ее выполнения. Для успешной мотивации персонала необходимо определить систему ценностей каждого сотрудника, а также его социальный статус. Такая мотивация обязывает управленца знать виды характеров, различать виды темпераментов, а также способностей и других качеств сотрудников. Успешно собранная руководителем группа работает эффективно, творчески, и ее участники заинтересованы в результате работы.

На разных стадиях для организации становятся актуальными различные проблемы, которые и определяют доминирующий стиль управления [15]. По мнению Адизеса, менеджмент должен исполнять четыре основных роли: производитель результатов (Р), администратор (А), предприниматель (Е) и интегратор (I). Именно гармоничное сочетание всех четырех ролей является залогом успешного развития компании на всех этапах ее жизни. Однако один человек, как бы он к этому ни стремился, не может исполнять все эти четыре роли одновременно. Если он пробует это сделать, результатом неизбежно становятся управленческие ошибки. Менеджер может довольно успешно совмещать несколько ролей, но не все четыре одновременно. Подробно рассмотрим управленческие роли на рисунке 2.

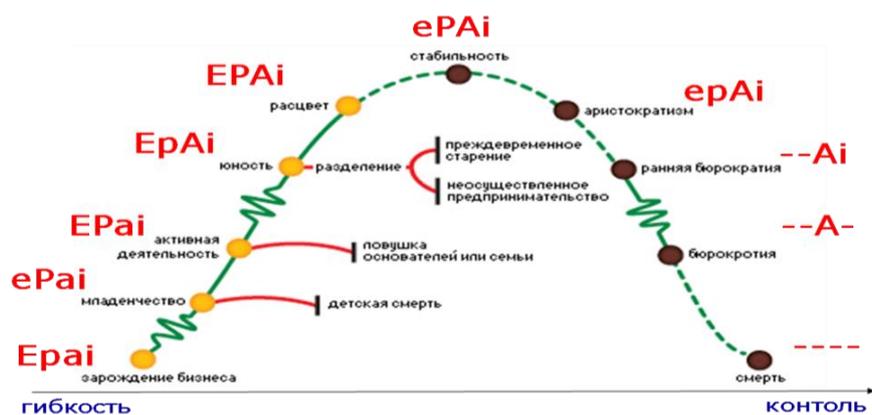


Рисунок 2. Управленческие роли

Первая роль, которую мы рассмотрим, называется предприниматель и обозначается на схеме буквой Е. Чтобы выжить в постоянно изменяющейся среде, организация постоянно нуждается в новых идеях. Человек в роли предпринимателя анализирует окружающую среду организации, определяет сильные и слабые ее стороны и, на основании своего анализа определяет стратегию действий.

Вторая роль — Производитель, обозначается на схеме буквой Р. Это специалист в своей деятельности и ориентирован на результат. Он, как правило, трудолюбив и верен своей работе.

Третья роль — Администратор, обозначена на схеме буквой А. Это человек, контролирующий процесс работы. Он управляет системой, которая поддерживает в порядке все процессы внутри организации. Он хорошо организован и внимателен к деталям [7].

Четвертая роль — Интегратор, обозначена в схеме буквой I. Он способен слушать других и интегрировать их идеи, он стремится прояснить спорные вопросы, определить общие взгляды, проанализировать конфликтующие ценности. Интеграция необходима для эффективной долгосрочной работы любой компании.

Следующая роль — нейтральный менеджер. Это человек, который занимает позицию управленца, но не исполняющий классические роли менеджера. Такой человек, как правило, апатичен. Он рассматривает любые изменения и перемены как серьезную угрозу своему положению. Процесс

управления является для него всего лишь ритуалом. Такой менеджер не эффективен. Самая большая опасность, связанная с нейтральным менеджером заключается в том, что он стремится собрать вокруг себя себе подобных [1].

Идеальным менеджером можно назвать такого человека, который создает результаты, постоянно стремится к собственному развитию, также он отличный предприниматель и интегратор. Он внимателен к подчиненным, осознает необходимость изменений и осторожно и систематически вносит инновации в работу, также ищет новых людей с потенциалом и способен его разглядеть. Его подчиненные не боятся признавать ошибки, он продвигает сотрудников с управленческим потенциалом и поощряет разумный творческий подход [1].

По мнению Адизеса, ни один человек не может соответствовать идеальному типу менеджера, поэтому самым оптимальным решением для организации становится подбор управленческой команды, где участники дополняют друг друга. Очень важно подобрать людей, которые способны лучше или хуже играть все вышеперечисленные роли и эффективно работать в команде. Менеджер должен уметь видеть у членов команды те качества, которые могли бы компенсировать его собственные недостатки.

По моему мнению, представленная методика больше подходит для предприятий, где среднесписочное количество рабочих составляет более 10 человек, потому что в малых организациях схема жизненного цикла малого предприятия значительно отличается от более крупных предприятий. В ней выделяется меньше этапов жизненного цикла, кроме того, некоторые этапы могут значительно затягиваться. На малом предприятии потребности планирования не только в корне отличаются от потребностей планирования в большой организации, но также от потребностей планирования в других малых предприятиях [4]. В своем развитии большинство малых организаций проходят следующие стадии: начинающая организация, уцелевшая, стабильная, расширяющаяся, ищущая себя. При этом прогресс не только не гарантирован, но и маловероятен. Каждая стадия характеризуется своими, одной

ей свойственными трудностями и чем выше стадия роста, тем меньше организаций ее достигает.

Таким образом, концепция жизненного цикла И. Адизеса написана подробно и достаточно простым языком. В ней автор знакомит с частыми проблемами и ошибками организаций на каждом описанном им этапе.

Нельзя ответить однозначно на вопрос, применима ли теория И. Адизеса к Российской действительности или нет, так как некоторым видам российских организаций нельзя применить исходные положения этой теории. Данная теория не затрагивает государственные предприятия, однако в России их довольно много, на таких предприятиях нет персонифицированного создателя и которые развивались в условиях плановой экономики. Кроме того, данная теория не объясняет ситуацию с приватизированными предприятиями, так как довольно трудно выяснить, к какой стадии кривой Адизеса можно отнести организацию после приватизации, и также возникает вопрос с определением создателя организации.

По другому ситуация складывается с новыми организациями, которые имеют конкретных владельцев и уже имели возможность развиваться в рыночных условиях. Для них данная теория вполне применима. Однако некоторые новые организации в России создаются с ориентацией на «бессрочное» существование, это такие, как «фирмы-однодневки», они не описываются теорией Адизеса.

Для России ценность теории Адизеса заключается в том, что она обращает внимание на такие моменты, которые зачастую не рассматриваются руководством российских компаний как ключевые, например, необходимость или преждевременность введения в компании регулярного менеджмента. Помимо этого, выделение и описание проблем развития и роста, описанные в теории Адизеса, довольно легки в усвоении российскими управленцами. Кривая И. Адизеса позволяет не только сделать анализ возможных сценариев развития организации, но и определить перспективность привлечения тех или иных менеджеров для работы в компании. Кроме того, эта теория дает

возможность проследить динамику развития организации, что немаловажно для Российского бизнеса [4].

Список литературы:

1. Адизес И.К., Управление жизненным циклом корпорации. Отзывы о книге «Управление жизненным циклом корпорации» и методологии Ицхака К. Адизеса. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://lib.rus.ec/b/261313/read>
2. Акулов В.Б., Рудаков М.Н. Теория организации. Учебное пособие. Петрозаводск ПетрГУ, 2002. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.aup.ru/books/m150/>
3. Антипов М.И. Определение стратегии предприятия на основе данных финансового анализа и оценки жизненного цикла организации, 2009. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.finanalys.ru/litra/324/9705.html>
4. Артищев А.Б. Теория жизненных циклов основанная И. Адзесом и Российская действительность, 2013. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://artishev.com>
5. Архипов В.П., Верховская О.Р. Стратегический менеджмент. Учебное пособие. СПб: СПбГУЭФ, 2007. — 308 с.
6. Кибанов А.Я. Выжить и достичь стабильности. М: Кадровик, 2007. — 246 с.
7. Конституция Российской Федерации: офиц. текст. М.: Маркетинг, 2001. — 39 с.
8. Филонович Р.Р., Е.И. Кушелевич Теория жизненных циклов организации И. Адизеса и Российская действительность — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://ecsocman.hse.ru/data/082/786/1219/008_Filonovichx2c_Kushelevich_63-71.pdf

К ВОПРОСУ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Келгумяэ Екатерина Борисовна

студент 4 курса, Псковский филиал РАНХиГС,

РФ, г. Псков

E-mail: pskov.20013@yandex.ru

Пантелеева Анжела Петровна

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент, Псковский филиал РАНХиГС,

РФ, г. Псков

Понятие кризис имеет много уровней и трактовок. Выражение «кризис» происходит от греческого слова «crisis», которое означает «приговор, решение по какому-либо вопросу». Со временем понятие кризиса расширилось, и стало применяться ко всякому резкому переходу, ко всем переменам, воспринимаемым людьми как нарушение равновесия.

Экономический кризис — переломная фаза экономического цикла воспроизводства, вызванная обострением противоречий в процессе развития (диспропорцией между совокупным спросом и предложением, потреблением и производством), приводящая к различным социально-экономическим потрясениям [1].

Данное определение позволяет учитывать закономерности возникновения экономического кризиса и в общем охарактеризовать причины его возникновения.

Если экономика сталкивается с кризисами, следовательно появляется понятие антикризисное управление. Антикризисное управление в России стало широко применяться в середине девяностых годов, что обусловлено переходом к рыночной системе хозяйствования.

Под антикризисным управлением предприятием следует понимать — разновидность стратегического управления, представляющую собой процесс совершенствования предприятия, в деятельности которого непрерывно возникают противоречия по отношению к внешней и внутренней среде.

В системе антикризисного управления, можно выделить свойства:

- гибкость и адаптивность к изменяющимся условиям внешних и внутренних факторов;
- диверсификация управления;
- усиление мотивации, неформального управления;
- снижение централизации в принятии решения, для обеспечения своевременного ситуационного реагирования на возникающие проблемы;
- усиление интеграционных процессов, дающих возможность концентрировать деятельность на эффективном использовании потенциала компании.

Анализируя состояние промышленности России можно наблюдать достаточно высокий уровень убыточных предприятий, что позволяет говорить о воздействии факторов ограничивающих рост и развитие предприятий промышленности и способствующих развитию кризисов на предприятиях [2].

Изношенность основных средств и скорость их обновления становится одним из основных факторов препятствующих развитию промышленного производства и росту конкуренции, в тоже время данная тенденция способствует развитию кризисных ситуаций на предприятиях промышленности.

Причиной технологической отсталости могут служить также такие факторы как инновации и инвестиции, позволяющие изменять уровень рентабельности производства и уровень затрат. Промышленное производство, не смотря на достаточно высокий уровень рентабельности производимой продукции, является достаточно затратоёмким.

В структуре затрат преобладают затраты на оплату труда и материальные затраты снижение которых может быть достигнуто путем модернизации производства и внедрения инновационных технологий.

Для целей антикризисного управления целесообразно рассматривать в первую очередь технологические инновации, т. к. в условиях кризиса, на предприятии недостаточно ресурсов для внедрения продуктовых инноваций.

Таким образом, инвестиционная деятельность предприятий сконцентрирована на ликвидации технической отсталости предприятий. Проблема заключается в ограниченности ресурсов для финансирования инвестиционной деятельности. Так как основным источником финансирования инвестиций являются собственные ресурсы в условиях кризиса, предприятия напротив испытывают финансовые трудности и проблемы с привлечением ресурсов.

Другими факторами, ограничивающими инвестиционную деятельность предприятий, являются неопределенность экономической ситуации и высокие ставки по кредитованию.

Специфика протекания кризисного процесса на предприятии свидетельствует о том, что очень часто кризис на предприятии диагностируется в явной стадии протекания, когда потенциал преодоления кризиса значительно снижен и неплатежеспособность предприятия только нарастает. Также следует помнить, что кризисное состояние предприятия вызывается совокупностью воздействия на предприятия различного рода факторов. Поэтому эффективное антикризисное управление требует формирования системы антикризисного управления.

Таким образом, антикризисное управление должно базироваться на системном подходе, который позволит сформировать систему как совокупность взаимосвязанных элементов, образующих устойчивое единство и целостность, обладающих интегральными свойствами и закономерностями и отражающую связи и отношения между этими элементами.

Для обеспечения эффективного функционирования системы антикризисного управления необходимо, чтобы все элементы данной системы были тесно взаимосвязаны и постоянно совершенствовались в соответствии с изменяющимися условиями.

Применение и совершенствование механизма диагностики позволяет своевременно ввести антикризисное управление, обосновать выбранную стратегию антикризисного управления. Нормативно-правовой блок регулирует проведение антикризисного управления с точки зрения законности, тем самым

определяя применение тех или иных методов антикризисного регулирования на разных стадиях кризисного процесса. В рамках Российского законодательства кризисный процесс на предприятии можно разделить на два этапа: досудебная санация и процедура банкротства. Таким образом, правовой институт антикризисного регулирования применяется на стадии острого или хронического кризиса, когда воздействие факторов кризиса становится очевидным и чаще всего носит разрушительный и необратимый характер воздействия на социально-экономическую систему. Совершенствование механизма информационного обеспечения и его активное взаимодействие с другими элементами системы также необходимо, поскольку от качества информационного обмена, получения и использования информационной продукции зависит эффективность функционирования системы антикризисного управления в целом.

Для понимания механизма взаимодействия элементов в системе необходимо определить первоочередные цели, которые ставятся перед системой антикризисного управления. Такими целями могут быть:

- нейтрализация кризисной ситуации, стабилизация;
- минимизация потерь;
- недопущение банкротства, прогнозирование;
- сохранение ресурсной базы.

Не смотря на это, большинство систем антикризисного управления предполагают выработку в рамках системы антикризисного управления стратегии поведения организации, в качестве целей системы антикризисного управления большинство экономистов выделяют главной целью недопущение банкротства предприятия и стабилизацию состояния организации. Данная цель имеет практическое значение для оперативного управления и ориентирована на краткосрочную перспективу.

В системах антикризисного управления построенных на основе стратегического менеджмента значительно выделяется система, разработанная Родионовой Н.В., которая определяет цели системы антикризисного

управления в минимизации потерь и формировании базы для дальнейшего развития предприятия [3].

В системе антикризисного управления в рамках предприятия приоритет должен отдаваться стимулированию и мотивации, инициативности, инновационности, корпоративности. Возможность антикризисного управления определяется в первую очередь человеческим фактором, потенциалом активного и решительного поведения человека в условиях кризиса, его заинтересованностью в преодолении кризисов, пониманием истоков и природы кризиса, закономерностей его протекания. Осознанная деятельность человека позволяет искать и находить пути выхода из критических ситуаций, концентрировать усилия на решении наиболее сложных проблем, использовать накопленный опыт преодоления кризисов, приспосабливаться к возникающим ситуациям. Это явление обусловлено спецификой протекания кризисного процесса, так как любой кризис на скрытых стадиях связан с ошибками и упущениями в процессе управления предприятием.

Список литературы:

1. Артамонов Б.В. Стратегический менеджмент: Учеб. Пособие. М.: МГТУГА, 2007. — 92 с.
2. Портфель конкуренции и управления делами/ Под ред. Ю.Б. Рубина. М.: Соминтек, 2008. — 734 с.
3. Пташинский В. Будущее российского авторитейла: Интервью с финансовым директором ГК "Автомир" // РЦБ. — 2008. — № 6. — С. 26—29.

ПРИМЕНЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ИГР В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ СЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Наумова Татьяна Николаевна

*студент 1 курса, факультета финансов и кредита СПбГЭУ,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: 4082248@mail.ru*

Федорова Татьяна Аркадьевна

*научный руководитель, д-р экон. наук, профессор СПбГЭУ,
РФ, г. Санкт-Петербург*

В современном мире, в котором наблюдаются быстрые темпы развития сферы сервисной деятельности, необходимо обеспечивать и поддерживать конкурентоспособность сервисных предприятий. Для этого необходимо оптимизировать уже сложившиеся системы управления деятельностью предприятий, находить новые пути их развития. Опыты многих стран с развитыми рынками показывают, что качество персонала, его эффективность в работе и отношение к труду, а точнее уровень компетентности и профессионализма, является одним из основных факторов конкурентоспособности сервисных и других компаний, их развития и успешного процветания.

Персонал — это постоянный состав работников какого-либо учреждения, составляющих группу по профессиональным или иным признакам с указанием должностей и присвоенных по каждой должности окладов. Также персоналом можно назвать совокупность всех работников предприятия, которые представляют собой совокупность трудовых ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия и необходимых для исполнения определённых функций, достижения целей деятельности и перспективного развития [3, с. 31].

В настоящее время, роль человека в производстве изменилась. Персонал стал главным стратегическим ресурсом компаний, который имеет наибольшие резервы для повышения ее эффективной деятельности. Персонал предприятий сферы сервиса рассматривается, как человеческий капитал, от которого зависит эффективное существование предприятия. Средства, которые направляются на пополнение, развитие и обучение персонала, должны рассматриваться

руководством предприятий не как расходы, а как инвестиции в человеческие ресурсы. Инвестирование в развитие персонала может быть самым эффективным вложением средств т.к. знания сотрудников являются важной ценностью для компании, их применение способствует достижению успешных результатов деятельности компаний и получению прибыли.

Развитие персонала является системой взаимосвязанных действий, которые включают в себя выработку стратегии, прогнозирование и планирование потребности в персонале, управление карьерой и профессиональным ростом, организацию процесса адаптации, обучения, тренинга, формирование организационной культуры [3, с. 75].

Сервисным предприятиям необходимо развивать персонал, т. к. это способствует достижению следующих целей:

- повышение эффективности труда персонала;
- подготовка молодых компетентных сотрудников;
- увеличение уровня трудового потенциала персонала для решения личных задач и задач в области функционирования компании;
- снижение уровня текучести кадров;
- подготовка необходимых компании руководящих кадров;
- адаптация персонала к новым технологиям и др.

Привлечение, удержание и развитие квалифицированного персонала должно являться стратегической задачей предприятий сферы сервиса, т. к. профессионализм, знания, интуиция сотрудника в условиях жесткой внешней среды обеспечивают компанию ценными и результативными принятыми решениями.

В современном постоянно развивающемся мире необходим нестандартный подход к системе подготовки кадров. Такие нестандартные подходы, которые имеют свои особенности, способствуют поддержанию конкурентоспособности и эффективной деятельности компаний.

В настоящее время разработано множество различных методов, способов, средств управления, подбора, развития и подготовки персонала компаний.

Одним из эффективных методов управления персоналом является деловые игры.

Деловая игра представляет собой имитацию рабочего процесса, его моделирование, упрощенное воспроизведение реальной производственной ситуации. Она представляет собой последовательность действий, которые игроки должны выполнить для достижения определенного результата. Деловая игра рассматривается как моделирование настоящей деятельности специалиста в каких-либо специально созданных ситуациях [1, с. 57].

Деловые игры способствуют тому, что сотрудники выходят за рамки обычного мышления, поднимаются на более высокий его уровень, который затрагивает такие процессы, как применение, полученных в ходе обучения или накопления опыта, знаний, проведения анализа, синтеза, выработки и принятия эффективных решений.

Деловые игры позволяют воспроизвести и изучить в реальности определенные ситуации, которые, так или иначе, возникают в компаниях. С помощью деловых игр возможна демонстрация уже имеющихся теоретических знаний, их систематизация по решению практических проблем. Так как решения в деловых играх принимаются ее участниками, которые выполняют определенные роли несовпадающие между собой по интересам и содержаниям функций, задач, то решение приходится находить в условиях конфликтных ситуаций.

Деловые игры позволяют вырабатывать у персонала коммуникативные навыки и приобретать способность самостоятельно принимать решения, а также у сотрудников проявляются такие личностные качества, как поведения в самых различных проблемных ситуациях, работа в команде и т. д.

Для деловых игр необходимо разрабатывать ситуации, тщательно составлять ее сценарий с подробным описание целей и задач, указанием времени на выполнение игры.

Деловые игры могут носить самые разнообразные характеры: конфликтные ситуации с клиентами, конфликтные ситуации внутри компании

в коллективе, составление, защита бизнес-плана перед руководителем, практика инновационной деятельности, отстаивание интересов предприятия в проверяющих органах и др.

Деловые игры рекомендуется применять на предприятиях ведущих свою деятельность в самых разнообразных сферах: экономика, медицина, образование, военная сфера и т. д. Они дают обучающий эффект благодаря тому, что в играх присутствуют дискуссии, обсуждения и анализы участниками своих и чужих действий. Именно моменты дискуссий позволяют участникам деловых игр действительно серьезно и исследовательски относиться к собственной деятельности.

Эффективность деловых игр заключается в том, что они способствуют экономии времени по сравнению со стандартными методами обучения, аттестации или отбора персонала; за совсем небольшое время участники деловых игр проявляют навыки и качества, которые очень тяжело обнаружить при собеседовании или при их тестировании и аттестации; результаты оценивания деятельности персонала во время деловых игр дают возможность получить полную картину профессиональных и личностных качеств, их готовность к высокоэффективной и качественной деятельности. Деловые игры дают возможность приобретать навыки принимать в короткие сроки максимально верные решения в сложных практических задачах [2, с. 29].

Таким образом, применение метода деловых игр в управлении персоналом на сервисных предприятиях дает возможность обучения персонала основным важным для эффективной работы действиям:

- анализировать, возникающие на предприятиях сервиса, проблемы,
- обосновывать выработанные предложения для применения их на практике,
- представлять доказательства практической значимости выработанных предложений и возможности их реализации на практике.

Рассмотренные в данной работе преимущества метода деловых игр для управления персоналом теоретически доказывают эффективность и успешность применения данного метода на сервисных предприятиях.

Список литературы:

1. Баранов П.В., Сазонов Б.В. «Игровая форма развития коммуникации, мышления, деятельности», М., 2008. — 240 с.
2. Быченко Ю.Г., Красильников О.Ю. Деловые игры в школе бизнеса. Саратов: СГУ, 2001. — 135 с.
3. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. М., 2003. — 263 с.

УПРАВЛЕНИЕ ВОВЛЕЧЕННОСТЬЮ СОТРУДНИКОВ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ВСЕОБЩЕГО МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Самбурская Мария Александровна

*студент 3 курса, кафедра менеджмента, ИСГТ, ТПУ,
РФ, г. Томск
E-mail: Nik1@sibmail.com*

Видяев Игорь Геннадьевич

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента, ТПУ,
РФ, г. Томск*

В настоящее время каждое предприятие сталкивается с необходимостью задуматься о качестве. Качество стало восприниматься как необходимое условие существования организации. Однако для того, чтобы конкурировать на рынке недостаточно производить высококачественную продукцию, также необходима качественная организация работы в компании.

Организацию такой работы описывает метод всеобщего менеджмента качества. Всеобщее управление качеством (TQM) — это стиль работы компании, который направлен на непрерывное улучшение продукции, организации процессов, а также уровня квалификации персонала. Данный менеджмент называется всеобщим, так как он означает, что в процесс совершенствования должен быть вовлечен каждый сотрудник компании. В связи с этим, человеческий фактор является фундаментальным при внедрении системы качества в организацию [1].

На сегодняшний день необходимость внедрения всеобщего менеджмента качества осознали многие компании, однако эффективно и профессионально внедрить данный менеджмент получается далеко не у всех. Это связано с тем, что компании акцентируют свое внимание на улучшении качества продукции, на качестве организации процессов, но не на сотрудниках и на их вовлеченности в данный процесс преобразований. Однако, в первую очередь, именно сотрудники должны быть заинтересованы в претворении всех изменений в жизнь, так как менеджмент качества создается и управляется людьми, то есть

эффективность применения данного подхода непосредственно связана с человеческим потенциалом компании.

Таким образом, главной целью данной статьи является определение способов создания таких условий на организации, которые помогут заинтересовать сотрудника, а также вовлечь его в процесс реализации целей и задач.

Для того чтобы определить, каким способом вовлечь сотрудников в совершенствование организации необходимо понять, что такое вовлеченность. Вовлеченность - это повышенная эмоциональная связь с организацией, заставляющая сотрудников добровольно прилагать больше усилий к выполнению работы. Вовлеченным считается сотрудник, поведение которого можно определить тремя ключевыми индикаторами вовлеченности:

1. Говорит — всегда позитивно отзывается о своей компании как в общении с коллегами, так с сотрудниками и клиентами;

2. Остается — сотрудник действительно хочет стать частью компании и остаться в ней на длительное время;

3. Стремится — сотрудник прикладывает дополнительные усилия, чтобы способствовать успеху компании.

После определения того, что такое вовлеченность и кто такой вовлеченный работник, можно найти способы создания оптимальных условий в организации, которые позволят управлять вовлеченностью сотрудников [2].

Для того чтобы создать такие условия необходимо:

- Определить потребности персонала;

Необходимо учитывать три аспекта человеческих потребностей: физиологический, интеллектуальный и духовный. К физиологическим потребностям относятся базовые потребности, удовлетворение которых является неотъемлемой частью существования человека, к интеллектуальным потребностям относятся умственные возможности и психические особенности человека, под духовными потребностями понимается базовые ценности, которые относятся к неучтенной части мотивации, однако являются необходимыми для создания успешной работы сотрудника.

Поскольку удовлетворение интеллектуальных и духовных потребностей является наиболее сложным процессом, необходимо рассмотреть их более подробно.

Для удовлетворения интеллектуальных потребностей сотрудников необходимо создать такие условия в компании, которые позволят обеспечить им карьерный рост, повышение квалификации, непрерывное совершенствование практических навыков работы, что позволит в полной мере реализовать их потенциал. Для того чтобы удовлетворить духовные потребности персонала, следует наполнить работу смыслом, что непременно вызовет интерес у всех сотрудников, заставит их работать по-новому и поможет раскрыть их творческий потенциал, также необходимо создать доверительные и уважительные отношения в компании. Наиболее эффективным путем достижения таких отношений является установление принципа сотрудничества, то есть устранения конкурентной борьбы между сотрудниками компании, которая разрушает взаимодействия между людьми. Данный принцип основан на командной работе, нацеленной на единую, общую цель, достижение которой преследует организация.

Таким образом, можно сказать, что уровень индивидуальной мотивации сотрудников определяется совокупностью трех групп факторов — физиологических, интеллектуальных и духовных [3].

- Определить пересечения интересов сотрудников и интересов компании;

Высокий уровень вовлеченности отражает состояние человека, при котором проявляется безусловная мотивация к тому, чтобы посвятить себя работе. Для того чтобы вся работа сотрудника была направлена на достижение интересов организации необходимо определить пересечение зоны интересов сотрудников и зоны интересов компании.

Интересы и ценности компании отражаются в ее целях, которые она для себя ставит, а для того, чтобы определить интересы работников необходимо организовать обратную связь сотрудников с руководством, что позволит

работникам не только принимать задачи от управляющих, но и непосредственно участвовать в развитии организации.

Обратная связь должна не просто быть в организации, но и эффективно работать, для того чтобы сотрудники охотно пользовались данным инструментом. Добиться такого результата будет возможно, если:

1. Сотрудники будут уверены, что информация, которую они предоставляют, не будет использована против них. Изначально при внедрении обратной связи можно сделать ее анонимной и массовой.

2. Сотрудники будут уверены, что информация будет воспринята руководством. Необходимо составлять отчеты о полученной информации от сотрудников, которые будут находиться в открытом доступе.

3. Сотрудники будут уверены, что информация обрабатывается и станет использоваться в работе компании. Воплощенные идеи сотрудников в жизнь также необходимо публиковать.

- Определить способы и методы привлечения сотрудников к выполнению поставленных задач, которые основаны на удовлетворении взаимных интересов компании и ее сотрудников;

После того, как была определена зона интересов компании и зона интересов сотрудников, можно найти область их пересечения. Соответственно в данной области необходимо формулировать задачи и цели для работников организации.

Сотрудники должны ясно видеть поставленные перед ними задачи и конечные цели работы, поэтому руководство должно своевременно составлять краткосрочные и долгосрочные планы работ, которые будут отвечать найденным параметрам соответствия интересов.

Задачи и цели, поставленные перед работниками, должны непрерывно контролироваться со стороны руководства, должно быть видно, эффективно ли выполняется работа и есть ли у работников какие-либо предложения для их изменения.

Если перед сотрудником стоит задача, которая носит долгосрочный характер, мотивация сотрудника к ее выполнению со временем будет угасать из-за того, что люди склонны считать будущие выгоды малоубедительными. Решить данную проблему поможет постановка краткосрочных, промежуточных задач, которые будут способствовать достижению главной цели. Для исполнения данных задач должен быть определен фиксированный срок, по истечению которого сотрудник должен будет отчитаться о степени и качестве выполнения задачи, что добавит объективности в оценку выполненной работы. Таким образом, сотрудник будет заинтересован в быстром и качественном выполнении своих задач, а руководству будет легче контролировать их исполнение.

Также для того, чтобы вовлеченность сотрудника была максимально возможной, необходимо визуализировать то, как вклад каждого сотрудника влияет на эффективную работу предприятия.

Наиболее оптимальным вариантом является составление диаграммы, в которой будут отражены главные цели, а также задачи каждого из сотрудников. Каждая выполненная задача сотрудника будет реально отражать степень приближения компании к достижению основной цели. Данный прием позволит сотрудникам почувствовать себя неотделимой частью компании, а также увидеть степень своего вклада в совершенствование организации.

- Определить способы, позволяющие расширить области пересечения интересов сотрудников и компании [4].

Наиболее важным компонентом, влияющим на вовлеченность сотрудников, является способ оценки выполненной работы.

Несомненно, материальное вознаграждение является основной составляющей мотивации сотрудников, однако нельзя игнорировать нематериальную сторону данного аспекта. Именно способность и готовность руководителя обратить внимание на нужды своих сотрудников, корпоративные ценности, позволит компании создать свой уникальный набор благ, который будет нацелен на привлечение и удержание важных сотрудников, на раскрытие

их потенциалов, а также на решение актуальных проблем для организации. Поэтому у компаний всегда есть острая потребность в работе с мотивацией персонала, которая не сводилась бы к примитивному денежному вознаграждению.

Универсальных инструментов нематериальной мотивации не существует, так как они разрабатываются исходя из корпоративной культуры компании, потребностей тех личностей, к которым предстоит применять систему мотивирования. Безусловно, данная уникальность и неповторимость системы не может быть скопирована конкурентами, поэтому разработка и внедрение данной системы полностью зависит от компетенции руководителя.

Таким образом, при внедрении всеобщего менеджмента качества необходимо понимать, что сотрудники любой компании являются самым главным ее ресурсом, а создание оптимальных условий работы, влияющих на их вовлеченность, одной из главных ее целей. Именно поэтому внедрение должно быть основано на управлении вовлеченностью сотрудников. Однако многие руководители недооценивают всей сложности управления данным ресурсом. А ведь именно от того насколько заинтересован сотрудник в выполнении работы, насколько он вовлечен в рабочий процесс, от того как и насколько используется его истинный потенциал, зависит не только результативность его труда, но и успех всей компании.

Список литературы:

1. Википедия — материал из свободной энциклопедии. Всеобщий менеджмент качества. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://wikipedia.org/wiki/Всеобщее_управление_качеством (дата обращения 12.01.2015).
2. Иванов С.В. Управление вовлеченностью сотрудников в процесс непрерывных улучшений // Управление производством. — 2014 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.up-pro.ru/library/production_management/systems/upravlenie-vovlechnostu.html (дата обращения 20.01.2015).
3. Малинина О.А. Как успешно провести исследование вовлеченности // Axes group. — 2014 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://axesgroup.ru>
4. Су Ми Пак Дальгаард, Йенс Дж. Дальгаард. Значение человеческого фактора в создании устойчивого качества, 2004. 14 с.

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ТЕОРИИ ОГРАНИЧЕНИЙ СИСТЕМ В РАБОТУ ОРГАНИЗАЦИИ

Сергина Анна Александровна

*студент 3 курса, кафедра менеджмента ИСГТ ТПУ,
РФ, г. Томск*

E-mail: a.a.sergina@mail.ru

Видяев Игорь Геннадьевич

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ТПУ,
РФ, г. Томск*

Теория ограничений систем (ТОС) была сформулирована израильским физиком Элияху Голдраттом в 1980-е годы и преподнесена публике в форме бизнес-романа [3]. Книга быстро обрела популярность, так как на ее страницах описывается принципиально новый подход к решению ряда важнейших проблем предприятия, стоящих на пути повышения эффективности его работы.

Целью данного научного исследования является описание алгоритма внедрения ТОС в работу организации. Для достижения поставленной цели необходимо изучить теорию ограничений на основе книги Э. Голдратта, сформулировать основные положения концепции, описать направления преобразований на предприятии при переходе на ТОС и структурировать каждое направление на конкретные действия.

В настоящее время теория ограничений является одной из наиболее популярных и востребованных концепций в менеджменте организации, что отражает актуальность выбранной темы. Данная теория широко используется в управлении и организации производства как на зарубежных, так и на отечественных предприятиях. Однако применение теории ограничений систем в России находится на начальной стадии развития, вследствие недостаточного количества переведенных на русский язык материалов, что обосновывает необходимость проведения исследований в данной области [4].

Идея теории ограничений заключается в том, что воздействие на небольшое количество «звеньев» системы является наиболее эффективным, чем одновременное воздействие на все её проблемные области. Цель

производственной организации — делать деньги, причем, по мнению автора, достигать цели необходимо путем увеличения дохода, а не уменьшения расходов. Как известно, величина получаемой предприятием прибыли тесно связана с его производительностью. Таким образом, организация будет делать деньги при достижении организацией необходимого уровня производительности. Э. Голдратт подходит к решению данной проблемы с другой стороны: необходимо сосредоточиться не на поиске возможностей увеличить уже существующую производительность, а на определении сдерживающих её факторов или, другими словами, «узких звеньев» [1].

«Узким звеном», согласно автору, является дефицитный ресурс организации, её критическое ограничение. Общая производительность предприятия обуславливается производительностью именно «узкого звена». Допустим, часовой завод выпускает в день 100 стрелок, 50 циферблатов и 2 механизма. Таким образом, в день завод будет выпускать 2 готовых часовых изделия из-за ограниченного количества произведенных механизмов. Исходя из этого, автор приходит к логичному выводу, что рост производительности «узкого звена» ведет к росту производительности всего предприятия.

Приоритетной задачей управленца становится совершенствование деятельности организации, которое заключается в работе с критическими ограничениями. Рассматриваемый процесс можно представить в виде нескольких последовательных этапов:

Шаг 1. Поиск ограничений системы

1. Сбор информации для выявления ограничений оптимальным для организации способом: теоретическим — посредством изучения документации, технических параметров оборудования или производственной линии, отчетности предприятия или практическим — путем обратной связи, то есть опираясь на мнение и опыт рабочих и управляющих. Еще одним «практическим» вариантом является изучение процесса производства (оказания услуг, выполнения работ) непосредственно внедряющим ТОС в организацию: регулярное посещение цехов, общение с рабочими. В управлении

производством можно выделить четыре типа «узких звеньев», свойственных большинству предприятий. К ним относятся ограничения, связанные с поставщиками (недостаток в конкретный момент материалов, сырья, комплектующих и т. д.), рынком (низкий спрос), ресурсами организации (недостаточная мощность оборудования, нехватка и т. п.) и методами работы (бизнес-процессы и управленческие инструменты, не соответствующие требованиям бизнеса); [5]

2. Анализ полученной информации и выявление на его основе «проблемных мест». Действенным вариантом является видеосъемка всего процесса выполнения заказа или отдельно предполагаемых ограничений системы. Важно отметить, что выполнению данного этапа следует уделить наибольшее внимание, так как успешность внедрения теории ограничений напрямую зависит от правильности определения «узких звеньев»;

3. Изучение найденных ограничений: определение существующей проблемы и выявление причин её возникновения.

Шаг 2. Ликвидация ограничений

1. Поиск оптимальных способов максимизации производительности ограничений;

2. Анализ необходимых для преобразований ресурсов: производственные, временные затраты;

3. Оптимизация работы «узких звеньев», то есть достижение максимально возможного использования рассматриваемого ресурса

- разгрузка «узкого звена» (перенос работы, выполняемой ограничителем, на другие части системы);

- увеличение мощности ограничителя (покупка нового оборудования и т. д.);

- увеличение времени работы «узкого звена» (исключение простоев);

Шаг 3. Согласование работы всех частей системы с ритмом работы ограничителя

Оптимальным решением на данном этапе может стать замедление работы одних частей системы и ускорение других. В результате система должна обеспечивать работу ограничителя с максимальной эффективностью.

Шаг 4. Расширение ограничений системы

Четвертый шаг подразумевает общее увеличение производительности, то есть расширение рамок работы системы, вызванное ликвидацией «тормозящего участка». Достижение поставленной на данном этапе цели можно добиться следующими путями:

- рост производственной мощности (увеличение объема выпуска продукта, оказания услуг или выполнения работ);
- приобретение дополнительных заказов (с этим пунктом следует быть особенно аккуратным, так как не рекомендуется перегружать производственные мощности системы);
- снижение затрат времени на выполнение заказов;

Шаг 5. В случае устранения «узкого звена» — возвращение к первому этапу

Если рассматриваемый ограничитель перестал быть «узким звеном», необходимо вернуться к началу алгоритма и искать новое ограничение. Это позволит непрерывно контролировать возникающие «узкие звенья» системы и с каждым разом поднимать тем самым организацию на новый уровень производительности. Важнейшими задачами менеджера на данном этапе являются контроль над продвижением заказов в потоке и соблюдение сроков заказов [2].

Необходимо помнить, что, теоретически, «узкие звенья» могут возникать в любой функциональной зоне организации, однако чаще всего начинать работу по их устранению приходится с производственного процесса. В рамках использования ТОС выполнение конкретных задач бизнеса, по мнению автора, возможно в срок от двух до трех месяцев [1].

Таким образом, теория ограничений — это совокупность управленческих решений по организации производства, менеджменту организации, а также по генерированию новых стратегических решений.

Автор теории Э.Голдратт считает, что ключ к выполнению каждой поставленной задачи — руководство здравым смыслом при принятии того или иного решения. Поэтому в основу всех инструментов ТОС он положил управление, базирующееся на принципах здравого смысла, а не на классических постулатах теории управления. Об этом, в первую очередь, необходимо помнить управленцу при изучении и внедрении концепции ограничений в организацию.

В результате проведенного исследования была рассмотрена теория ограничений систем и описано пошаговое внедрение концепции в работу предприятия. Необходимо отметить, что данный алгоритм является базовым и требует адаптации под конкретное предприятие. ТОС востребована на российских и зарубежных предприятиях, активно развивается на протяжении более тридцати лет и имеет большой потенциал развития. Опыт тысячи компаний по всему миру, принявших её в качестве основного управленческого подхода как к ведению бизнеса в целом, так и к управлению определенным функциональным подразделением внутри организации, говорит об уникальности данной теории и результативности её правильного внедрения. Каждый менеджер, ставящий перед собой цель повысить эффективность работы своего предприятия и увеличить его конкурентоспособность, должен ознакомиться с теорией ограничений систем и рассмотреть её как оптимальный вариант достижения поставленных целей.

Список литературы:

1. Голдратт Э.М., Кокс Д. «Цель. Процесс непрерывного совершенствования». М.: Попурри, 2009.
2. Детмер У. «Теория ограничений Голдратта: системный подход к непрерывному совершенствованию». М.: Альпина, 2008.

3. Теория ограничений // Википедия — свободная энциклопедия. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D2%E5%E5%E0%E8%FF_%EE%E3%E0%E0%ED%E8%E7%E5%ED%E8%E9
4. Теория ограничений систем завоёвывает мир // Бизнес образование в России: общероссийский информационный портал. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.rb-edu.ru/library/articles/articles_9324.html
5. ТОС: в поисках слабого звена // Журнал «Новый менеджмент» № 10. 2008. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cfin.ru/management/manufact/toc.shtml>

УПРАВЛЕНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ И ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИХ ПРОГРАММ

Сычева Надежда Александровна

*студент 2 курса финансово-экономического факультета,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва
E-mail: n.a.si4eva@yandex.ru*

Стуканова Ирина Петровна

*научный руководитель, д-р экон. наук, профессор кафедры «Общий менеджмент», Финансовый университет при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

Менеджмент научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ — это, в первую очередь, необходимость принятия решений в постоянно изменяющихся условиях, необходимость непрерывного рассмотрения научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ, их переоценка, как в целом, так и по частям.

Любое действие руководителя из сферы научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ обязательно будет подвержено неопределенной среде из внутренних и внешних факторов. Проблемы, связанные с данной сферой, могут возникнуть в любой момент и могут быть самыми разнообразными: начиная от непредвиденных технических проблем и заканчивая новыми оценками возможностей рынка.

Таким образом, управление и планирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ включает в себя целые системы, которые должны быть гибкими. Кроме того, большая неопределенность сферы требует большого внимания руководителя научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ.

Все проекты, обусловленные необходимостью планирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ, должны быть начаты с постановки целей. Цели должны быть поставлены четко и полностью

соответствовать рыночным потребностям, так как окончательный успех проекта определяется условиями рынка [2, с. 131].

Важно уделять большое внимание техническому уровню продукта, который будет требовать рыночный сегмент. Слишком большое число параметров может сильно увеличить расходы и время, связанные с научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими программами, а это, в свою очередь, снизит прибыль.

Первоначально необходимо сконцентрировать внимание на рыночные потребности и степень их удовлетворения на сегодняшний день. Решения по поводу вида конечного продукта в начале задания проекта будут бесполезными, так как в процессе разработок могут появляться альтернативные решения.

Принятие решений по проектам научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ могут быть представлены следующим образом:

- Постановка целей (чего следует достичь?);
- Возможности реализации (как внедрять это в практическую деятельность?);
- Оценка проекта (какие из альтернатив наиболее предпочтительны в соответствии с заданными целями?) [1, с. 148].

Когда будет проведен тщательный поиск и отбор наиболее выгодных проектов, внимание руководителя должно быть переключено на технические моменты и их специфику. Проект должен быть краток, так как не должен ограничивать свободу поиска новых решений в коллективе, работающим над ним. Но и вместе с этим он должен содержать четко заданные цели, определенное время на разработку, а также технические и стоимостные ориентиры.

Управление проектами должно основываться на соответствующей информационной базе. В ее основе должны быть использованы:

- критерии оценки проектов;

- оценки и допущения, на которых базировалось решение об отборе проекта;

- определение проекта;
- план выполнения проекта;
- и другое [3, с. 64].

Как уже было отмечено, сфера является особо динамичной, поэтому необходимым является постоянное обновление любой информации, которая используется в управлении проектами научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ.

Управление проектами научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ должно быть разумным, то есть соответствующим объемам, уровням сложности, степеням неопределенности и, конечно, местам в портфеле проектов научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ. Система управления проектом должна обеспечивать:

- оценку прогресса при решении любых задач, оценку затрат и сроков работ;
- выявление задач, которые не попадают в график;
- оценку последствий выпадающих задач;
- постоянную корректировку развития проекта в соответствии с запланированными затратами и сроками [1, с. 37].

Трудности, с которыми можно столкнуться при управлении проектами научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ, это эффективное использование и распределение ресурсной базы. На это есть несколько причин:

- величина ресурсов должна быть менее динамичной и более стабильной на всем протяжении выполнения проекта;
- используемые ресурсы должны быть инвестированы в оборудование с фиксированной стоимостью или оплату труда персонала, в то время как эти компоненты не являются взаимозаменяемыми;

- заранее распределить ресурсы практически невозможно, ввиду изменчивости среды;

- каждый проект требует различных комбинаций имеющихся ресурсов [1, с. 45].

Продвижение проекта от научно-исследовательских работ к опытно-конструкторским ведет к изменениям, а значит изменения коснутся и методов управления. Так, определение рыночных потребностей станет более точным, неопределенность среды будет снижаться, точность оценки — повышаться, затраты — расти, при этом должна усиливаться жесткость контроля, а стиль управления должен переходить от соучастного к более авторитарному.

В степени осуществления поставленных целей будет проявляться искусство управления. В данной сфере это во многом будет зависеть от команды, на которую возложена обязанность выполнения проекта научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ. Безусловно, что деятельность и подходы команды не могут быть спланированы, но они сильно зависят от управленческих решений. Проект будет осуществлен, если команда будет всерьез воспринимать его. Так что виды и стили управления со стороны руководства – важная часть успеха проекта [3, с. 132].

Одним из самых сложных считается принятие управленческого решения по определению финансового профиля проекта научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ.

Стратегия и политика фирмы, а также требования рынка непосредственно влияют на определение проекта научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ. После определения проекта происходит планирование. На этом этапе необходимо определиться с критериями успеха, методами оценки, выбором технологий, определить контрольные точки, ресурсы, кредитование, провести научно-техническое прогнозирование и другие процессы. После этого непосредственный переход к реализации: выделение ресурсов, формирование команды, корректировка, гибкое реагирование, разрешение непредвиденных проблем, обеспечение коммуникацией и другое.

Важную роль в управлении проектами научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ играет организационная структура. Функции организационной структуры:

- постоянное повышение квалификации персонала и накопление соответствующего опыта;
- передача постоянно изменяющейся информационной базы от внешних источников;
- обеспечение коммуникаций персонала различных подразделений компании со специалистами научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- определение стиля лидерства;
- стимулирование творческого персонала команды;
- другие [2, с. 68].

Сегодня широко применяются организационные структуры:

- управление по дисциплинам;
- управление по проектам;
- организация по продукту;
- матричная организация;
- венчурное управление [1, с. 122].

Наиболее разумной и распространенной в всем мире является матричная структура, применяемая в том числе и в России. Происходит обеспечение четкого разделения управленческой и профессиональной ответственности за проекты научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ. Ее преимущества состоят в достижении целей компании, четкого определения функций руководителей и разработчиков проектов научно-исследовательских и опытно-конструкторских программ.

Управленческие и профессиональные потребности в матричной структуре представляют собой компромисс: следование целям проекта одновременно сопровождается соблюдением интересов большей части персонала, сохранением и укреплением потенциала команды в долгосрочном периоде.

В матричной организационной структуре успех проекта полностью превращается в успех его руководителя.

И, тем не менее, каждая структура имеет свои достоинства и недостатки. В Табл. 1. приводится сравнение структур в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, что позволит оценить все стороны и сознательно выбрать ту или иную структуру управления научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Таблица 1.

Характеристики организационных структур [3, с. 134]

Организационные критерии	Мера соответствия организационным критериям				
	По дисциплинам	По проектам	По продукту	Матричная	Венчурное
Развитие научно-технического потенциала	Высокая	Средняя	Низкая Средняя	Средняя	Низкая
Профессиональный рост персонала	Высокая	Средняя	Низкая Средняя	Средняя	Низкая
Управленческая подготовка персонала	Низкая	Средняя	Средняя	Высокая	Очень высокая
Достижение краткосрочных целей проекта	Низкая	Средняя	Средняя Высокая	Средняя Высокая	Очень высокая
Вовлечение рыночного, производственного и финансового персонала	Низкая	Низкая	Средняя	Средняя Высокая	Высокая
Передача технологии	Высокая	Средняя	Низкая Средняя	Средняя	Низкая

Список литературы:

1. Инновационный менеджмент. Учебное пособие./ Мухамедьяров А.М.: Издательство Москва: 2008. — 176 с.
2. Основы менеджмента. Учебное пособие. /Гольдштейн Г.Я.: Издательство ТРТУ, 2010. — 294 с.
3. Стратегический инновационный менеджмент: Учебное пособие./ Гольдштейн Г.Я.: Издательство ТРТУ, 2013. — 267 с.

СЕКЦИЯ 3. ЭКОНОМИКА

ДЕТСКИЕ ПОСОБИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ

Бекоева Светлана Арсеновна

*студент 4 курса, Общеэкономический факультет, РЭУ им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва
E-mail: 222.92@bk.ru*

Полякова Александра Григорьевна

*научный руководитель, д-р экон. науки, профессор кафедры
Национальной и региональной экономики РЭУ им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва*

Проблема социального неравенства относится к числу тех, обострение которой делает не только невозможным построение социального государства, но и может иметь социальный резонанс. Ее обострение происходит в связи с ухудшением ситуации на рынке труда на фоне «доминирования городской системы расселения, усугубленного фактором расстояния, что, — по мнению Г.Ю. Гагариной — влечет за собой значительную дифференциацию российского пространства, изменения в котором в последнее десятилетие на уровне субъектов Федерации не только не сокращаются, а, напротив, по ряду позиций увеличиваются» [2, с. 22]. Такие явления как безработица, неполная занятость, задержка выплаты зарплаты и её низкий уровень ведут к распространению бедности среди трудоспособного населения. Одновременно можно наблюдать чрезмерно высокий уровень оплаты труда у отдельных (малочисленных) категорий работников. При этом данная дифференциация в оплате труда зачастую никак не обусловлена действительными различиями в уровне сложности выполняемых работ, степени ответственности, которую несут работники.

На сегодняшний день основную часть малоимущих граждан составляют многодетные семьи. В условиях «новой экономики» [4] государство всячески

поддерживает детство и материнство в стране, выплачивая различные социальные пособия в поддержку семьи и материнства. Система расчета размера практически всех социальных пособий основана на среднемесячной заработной плате работницы, если мать не работающая, то величина пособия рассчитывается на основе минимального размера оплаты труда. С одной стороны — это логично, потому что государство детскими пособиями восполняет тот доход, который женщина могла бы получать в течение своего декретного отпуска или отпуска по уходу за ребенком. Однако в то же время минимальные пособия выплачиваются не только безработным матерям, но и тем, чей доход ниже минимального размера оплаты труда.

По сути, величина пособия должна основываться на расходах населения, а не на его доходах, ведь разница между основными расходами на ребенка не так велика, если не брать в расчет разницу в развитии регионов, преодоление которой, как справедливо отмечает А.Г. Полякова, «является одним из приоритетов государственной региональной политики Российской Федерации» [9, с. 128]. В свою очередь «возможности местных бюджетов могут существенно отличаться между собой» [1], а потому вопрос о величине пособий должен решаться и отслеживаться на федеральном уровне.

Получается, что граждане, получающие большую заработную плату, получают и сумму определенных пособий больше, чем граждане, чей размер оплаты труда меньше, либо которого вообще нет. Имеющийся подход может только усилить дифференциацию доходов населения, так как получается, что граждане, получающие большую заработную плату, получают в конечном итоге и большую помощь от государства. Сопряженные негативные эффекты могут проявляться в снижении конкурентоспособности регионов, управление которой, по мнению Л.Н. Чайниковой, представляет собой «комплекс стратегических решений, определяющих долгосрочное обеспечение её повышения, что становится в современных условиях основой поступательного развития всей территориальной социально-экономической системы» [11, с. 535].

Перечисленные негативные последствия противоречат основной цели Правительства РФ — решить проблему социального неравенства в стране. Система социальных пособий в поддержку семьи и материнства должна в первую очередь быть направлена на удовлетворение потребностей и уменьшение расходов, связанных с воспитанием ребенка, а не восполнять «потерянные» доходы. Так, например, среднее пособие по беременности и родам в 2013 г. по данным Федеральной службы государственной статистики для работающей матери составляло 820,76 руб. в день, что практически в два раза больше величины аналогичного пособия для безработной матери — 490,79 руб. в день (рис. 1).

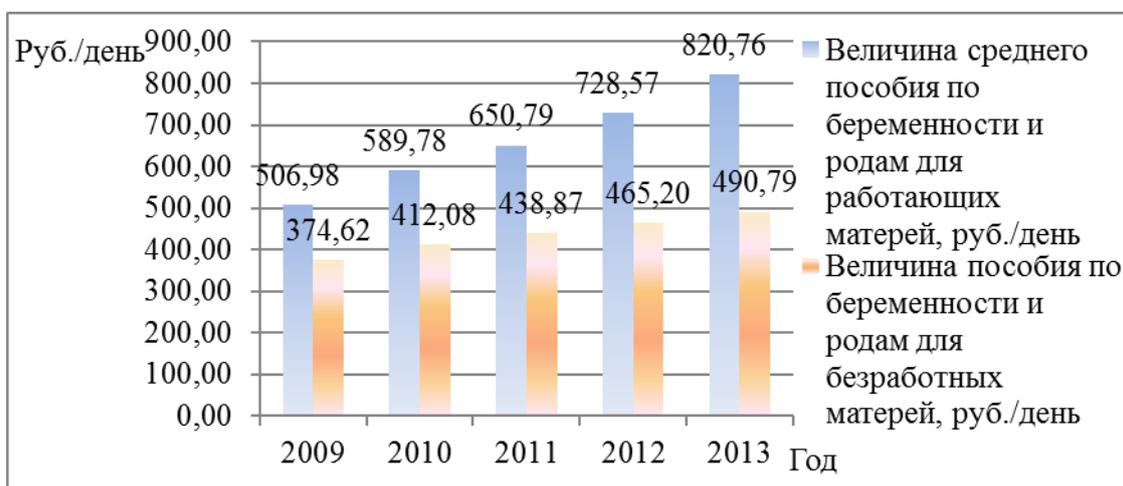


Рисунок 1. Динамика изменения средней величины пособия по беременности и родам. (руб./день)

В ситуации с пособием по уходу за ребенком до 1,5 лет в 2013 г. величина ежемесячной выплаты для работающих матерей составляет 9980,47 руб., что в 4,07 раза превышает величину пособия для безработной матери, либо матери, чей доход ниже прожиточного минимума — 2453,93 руб. Причем если малообеспеченная семья является многодетной, то, например, в 2013 г. малообеспеченная семья за двоих детей получала в сумме меньше средств — 7361,78 руб., чем работающая за одного ребенка — 9980,47 руб. не говоря уже о двух детях, на воспитание которых до достижения 1,5 лет выделялось 19960,94 руб. в месяц. (рис. 2).

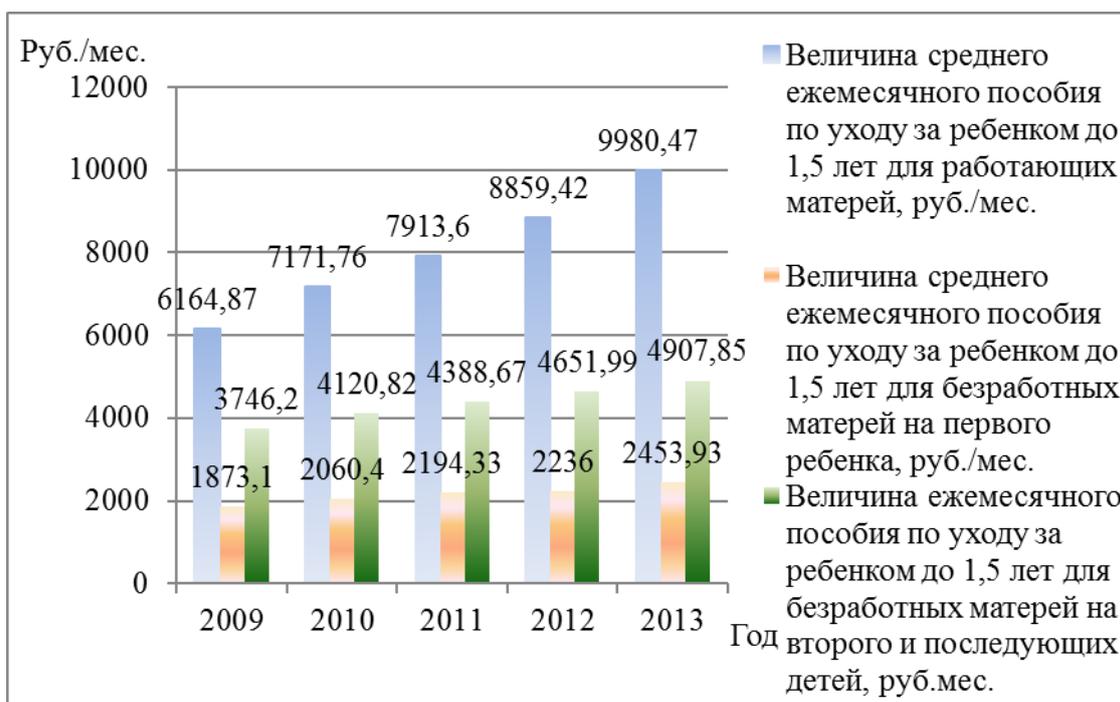


Рисунок 2. Динамика изменения величины пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет. (руб./мес.)

На фоне происходящих колебаний обменного курса национальной валюты и снижения покупательной способности рубля особенно актуальными становятся вопросы переоценки обозначенного на иллюстрации разрыва. Принимая во внимание «высокую степень зависимости российской экономики от конъюнктуры на мировых товарных и финансовых рынках» [5, с. 65], нельзя не согласиться с В.В. Колмаковым и А.Г. Поляковой в «необходимости гармонизации политики ведущих стран мира», в том числе и социальной политики.

Основным способом решения большого разрыва между пособиями в поддержку семьи и материнства для работающих матерей и матерей, чей доход является ниже прожиточного минимума может стать введение новых или увеличение старых различных пособий малообеспеченным семьям, причем не только детских, а так же разработка федеральных и региональных социальных программ.

Существует необходимость изменить размер минимальной величины пособия, для малоимущих граждан. Так, например, для семей со среднедушевым доходом ниже прожиточного минимума можно установить

фиксированную сумму пособий, равную среднему размеру пособия, рассчитанного на основе заработной платы. Но это будет справедливо только действительно для нуждающихся семей. Обязательным условием является тот факт, что в сложное материальное положение такая семья попала по независящим от нее обстоятельствам. Таким образом, из категории малоимущих автоматически исключаются семьи, в которых трудоспособные родители не работают из-за злоупотребления алкоголем, не пытаются найти работу и т. п.

В связи с тем, что территория все чаще выступает в качестве «основания для социальной дифференциации» [8, с. 59], пространственный фактор должен учитываться при реализации социальной политики. Необходимо увеличить перечень регионов, в которых граждане, имеют право получать пособия по уходу за ребенком до трех лет. В первую очередь необходимо выплачивать данные пособия не с целью увеличения рождаемости в данных субъектах страны, а с целью компенсировать затраты на воспитание ребенка, что в свою очередь окажет свое воздействие и на демографическую ситуацию.

При этом важно отметить, что сейчас размер пособий отчасти ограничен ресурсными возможностями страны, в связи с чем можно предложить ряд мер по более эффективному перераспределению средств и совершенствованию существующей системы социальной защиты. Это, например, ограничение числа получателей детских пособий только детьми дошкольного возраста и младшего школьного возраста, при одновременном увеличении самого размера пособий, или выплаты более высоких пособий детям младшего возраста, что будет способствовать сокращению доходного неравенства, ведь потребности детей нельзя отделять от потребностей всей семьи. Доказано, что молодые семьи с маленькими детьми, когда мать выключается из активной экономической деятельности, чаще всего попадают в ситуацию временной бедности. Но к моменту достижения ребенком подросткового возраста, когда его потребности возрастают, как правило, возрастают и доходы семьи, и она или выходит из разряда малообеспеченных совсем, или нуждается в меньшей помощи. Такая позиция в отношении распределения детских пособий, как

представляется, может принести экономический и социальный эффект и вполне достойна применения при назначении детских пособий [10].

Еще одним направлением наиболее эффективного и рационального функционирования системы социальных выплат населения может стать структурное изменение системы социального страхования в России. На сегодняшний день в нашей стране существует система единых страховых взносов, не зависящая от заработка и дохода застрахованных лиц. Целесообразно было бы ввести прогрессивную шкалу взимания страховых взносов, согласно которой граждане, получающие большие доход обязаны отчислять в Фонд Социального Страхования большую сумму страховых средств. Благодаря данной схеме взимания взносов общая сумма страховых средств будет увеличена, поэтому перед государством не встанет проблемы нехватки финансовых ресурсов для повышения суммы детских пособий, в особенности для особо нуждающихся в них. При этом существует вероятность того, что в фонде чаще будут образовываться временно свободные средства, которые можно было бы использовать для дополнительного финансирования различных социальных программ, направленных на поддержку семьи и материнства, которые в конечном итоге способствовали бы развитию человеческого капитала. Нельзя не согласиться с Г.Ю. Гагариной в том, что «в настоящее время человеческий капитал ... является одним из основных факторов социально-экономического развития страны и ее регионов» [3, с. 9].

Наряду с государственной поддержкой, необходимо развивать систему частного страхования, для того, чтобы население на добровольной основе создавало накопления за счет своих личных средств. Рассматривая альтернативные возможности, следует указать на имеющиеся перспективы внедрения схем сострахования, а также государственно-частного партнерства, «феномен которого в своей природе содержит глобализационный парадокс, проявляющийся в одновременном течении двух противоречивых процессов: усиление роли частного сектора при одновременном увеличении уровня регуляции экономики со стороны государства» [5, с. 50].

Наилучшие результаты с точки зрения снижения дифференциации доходов в России могут быть достигнуты путем совмещения универсальных пособий и пособий, основанных на проверке нуждаемости семей. Необходимо разработать модель развития социальной помощи, основанную на консенсусе между неравенством и справедливостью: бедным — социальная поддержка, среднему классу — сооплатежи, богатым — налоги и инвестиции [7].

Предложенные рекомендации в случае практического внедрения могут оказать положительное влияние в части сокращения уровня социальной дифференциации и способствовать развитию гармоничной социальной среды.

Список литературы:

1. Асадуллин А.Ф., Файзуллин Р.В. Анализ бюджетной обеспеченности районов и городов Удмуртской республики // Приволжский научный вестник. — 2013. — № 8(24). — С. 70—78.
2. Гагарина Г.Ю. Изменения в пространственной организации ведущих сфер экономики России в конце XX — начале XXI века // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. — 2010. — № 2. — С. 21—27.
3. Гагарина Г.Ю. Человеческий капитал и его роль в обеспечении конкурентоспособности российских регионов // Региональная экономика: теория и практика. — 2012. — № 23. — С. 9—14.
4. Гагарина Г.Ю., Чайникова Л.Н. Стратегирование развития территориальных систем в условиях новой экономики: методологический аспект // Плехановский научный бюллетень. — 2012. — № 2 (2). — С. 35—41.
5. Колмаков В.В., Полякова А.Г. Российская экономика в условиях мирового финансового кризиса // Вестник ижевского государственного технического университета. — 2009. — № 4. — С. 65—68.
6. Колмаков В.В. Организационно-экономические особенности реализации государственно-частного партнерства в форме концессионных соглашений // Вестник Череповецкого государственного университета. — 2014. — № 3 (56). — С. 50—53.
7. Овчарова Л.Н. Социальная справедливость и неравенство: как экономика и социальная политика определяют качество их взаимоотношений // XIV апрельская международная научная конференция НИУ ВШЭ «Проблемы развития экономики и общества», г. М. 2013.
8. Полякова А.Г. Оценка качества социально-экономического пространства региона. // Вестник Челябинского государственного университета. — 2011. — № 6. — С. 59—65.

9. Полякова А.Г. Государственное управление в контексте проблемы модернизации экономики региона // Гуманитарные и социально-экономические науки. — 2011. — № 1. — С. 128—131.
10. Попова О.Д. Перераспределительный эффект детских пособий: микро-симуляционный анализ для России и Европы. // XIV апрельская международная научная конференция НИУ ВШЭ «Проблемы развития экономики и общества», г. М. 2013.
11. Чайникова Л.Н. Стратегическое управление конкурентоспособностью региона как основа его социально-экономического развития (на примере Тамбовской области) // Вестник Чувашского университета. — 2010. — № 1. — С. 534—537.

СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Бережная Марина Валерьевна

*студент 3 курса, учетно-финансового факультета, СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: bmw-mario@mail.ru*

Глотова Ирина Ивановна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

Социальное обеспечение в государственно-организованном обществе — это область сплетения жизненно важных интересов граждан, отношений собственности и распределения, правовых приемов и способов их регулирования, социальной политики государства и социально-экономических прав человека. Это также и сфера преломления таких общечеловеческих ценностей, как равенство, социальная справедливость, гуманизм, моральные устои общества. Целевое предназначение социального обеспечения состоит, прежде всего, в том, что оно является особой формой удовлетворения потребностей в источниках средств к существованию престарелых и нетрудоспособных [2].

К конституционным признакам социального обеспечения относятся:

- объективные основания, вызывающие потребность в особом механизме социальной защиты граждан, направленном на поддержание или предоставление определенного уровня жизнеобеспечения (болезнь, старость, инвалидность, безработица и т. д.);
- особые фонды, источники социального обеспечения;
- особые способы предоставления средств к существованию; закрепление правил предоставления социального обеспечения в законе.

Если в советский период система социального обеспечения была органическим составным элементом перераспределительной системы в обществе государственного социализма, позволяя государству частично сокращать несоответствие заработной платы и условий труда, смягчать недостатки системы пенсионного обеспечения, улучшать условия жизни уязвимых слоев

населения, привлекать население для работы в особо тяжелых климатических условиях, перераспределять прибыль, полученную от использования государственной собственности, среди верхушки работников госаппарата, то теперь, в условиях рыночной экономики она претерпела кардинальные изменения.

На данном этапе социального развития значение социальной политики государства расширяется.

В первую очередь, оно должно быть направлено на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие каждого человека. Каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, включая пищу, одежду, жилище, медицинский уход и необходимое социальное обслуживание, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи, и право на обеспечение на случай безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по не зависящим от него обстоятельствам. Материнство и младенчество дают право на особое попечение и помощь. Все дети, родившиеся в браке или вне брака, должны пользоваться одинаковой социальной защитой.

Однако в любом современном государстве, независимо от его уровня развития, существуют те или иные социальные проблемы. Экономическое развитие нашей страны последние два десятка лет ведет к расслоению общества, появлению богатых, среднеобеспеченных и бедных семей.

Выделяют несколько критериев, в соответствии с которыми тот или иной вид обеспечения следует называть социальным:

Первый критерий — источники финансирования.

В настоящее время финансирование социального обеспечения происходит за счет специальных внебюджетных фондов: Фонда социального страхования, Федерального Фонда обязательного медицинского страхования, Государственного фонда занятости населения Российской Федерации, а также средств

государственного бюджета, республиканского и территориальных фондов социальной поддержки населения.

Второй критерий — круг лиц, подлежащих обеспечению.

С юридической позиции установлено, что обеспечение за счет общества должно осуществляться не для всех граждан. А лишь для определенных их категорий, установленных в законе. На сегодняшний день таковыми являются:

- нетрудоспособные (по старости, инвалидности, выслуге лет); лица, потерявшие кормильца;
- беременные женщины, дети, семьи, имеющие детей;
- безработные;
- лица, имеющие статус беженцев и вынужденных переселенцев;
- ветераны войны и труда;
- лица, пострадавшие от радиации; лица награжденные и т. д.

Третий критерий — условия предоставления обеспечения.

Право на тот или иной вид обеспечения устанавливается для определенных групп вышеперечисленных граждан только при наступлении соответствующих обстоятельств, указанных в законе (достижение определенного возраста, инвалидность, смерть, рождение гражданина и т. д.)

Четвертый критерий — цель предоставления обеспечения [3].

Следует полагать, что основной целью каждого вида обеспечения является выравнивание социального положения отдельных категорий граждан с остальными членами общества.

Технологии социального обеспечения являются ведущим видом помощи различным категориям населения, нуждающимся в социальной поддержке. В науке технологии социального обеспечения рассматриваются как комплексное образование, состоящее из нескольких технологий: пенсионного обеспечения, обеспечения граждан пособиями, компенсационных выплат и социального обслуживания.

Технология обеспечения граждан пенсиями регулируется Федеральным законом «О государственном пенсионном обеспечении в РФ» и «О трудовых пенсиях в РФ». После возникновения права на получение пенсии граждане в любое время могут подавать заявление на назначение пенсии в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации по месту жительства [3].

Не менее важной является технология обеспечения граждан пособиями. Существует множество видов пособий. Одним из основных видов оказания помощи является назначение и выплаты ежемесячных пособий на ребенка. В России с 1 января 2013 года начинает действовать новый закон о выплате пособий при рождении третьего. Это дополнительная мера поддержки семьи и стимулирования рождаемости.

Однако необходимо отметить, что разграничение взаимодействия федеральных органов государственной власти и региональных до сих пор не налажена до конца. Такие вопросы, как выплаты ветеранам труда, работникам трудового фронта и репрессированным по политическим мотивам переданы на региональный уровень. В результате этого бюджет региона сам может контролировать процесс данных выплат.

Социальное обслуживание — это та технология социального обеспечения, которая является основой работы социальных служб. Невозможно оставить без внимания Федеральный закон «О внесении изменений в статьи 14 и 19 Федерального закона «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации». Этим законом реализуются нормы Конвенции о правах инвалидов, согласно положениям которой инвалиды имеют право наравне с другими на признание и поддержку их особой культуры [1].

Таким образом, Федеральное законодательство гарантирует гражданам право на социальное обслуживание в государственной системе социальных служб по основным видам проблем.

В основе работы социальных служб г. Ставрополя лежат региональные (краевые) законы и постановления о социальном обслуживании населения, базирующиеся на федеральных законах.

Центральное место в региональном правовом поле, регулирующем социальную защиту в крае, является Закон № 56-кз «О государственной социальной помощи населению в Ставропольском крае» от 19.11.2007 года. Настоящий Закон действует в соответствии с федеральными законами «О государственной социальной помощи», «О порядке учета доходов и расчета среднедушевого дохода семьи и дохода одиноко проживающего гражданина для признания их малоимущими и оказания им государственной социальной помощи» [4].

Также регулируют социальную помощь населению в крае и г. Ставрополе целый ряд Постановлений Правительства Ставропольского края и главы города Ставрополя.

Рассмотрим деятельность социальных служб на примере Управления труда и социальной поддержки населения по осуществлению отдельных государственных полномочий в городе Ставрополе, являющееся по своей сути деятельностью Управлением территориальной социальной службой, сделаем анализ и оценку его деятельности, выявим перспективы развития.

Управлением разработано 30 регламентов предоставления государственных услуг, 25 из которых жители города могут получить, обратившись в муниципальное казенное учреждение «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг».

Важной составляющей в деятельности Управления стало взаимодействие с двумя филиалами многофункционального центра. Граждане получили возможность предоставлять документы для получения выплат в районах города по месту проживания. На учете в Управлении состоит 4-ая часть населения города Ставрополя. Меры социальной поддержки им предоставляются в полном объеме и в установленные сроки.

Проанализируем результаты взаимодействия Управления и получателей, различных мер социальной поддержки.

Одним из важных видов помощи являются выплаты субсидий и компенсации на оплату коммунальных услуг. В связи с ростом тарифов на коммунальные услуги, эти выплаты по-прежнему остаются востребованными.

Если сопоставить итоги деятельности Управления в этом направлении за 2012 и 2013 года, то они явно свидетельствуют об увеличении количества получателей компенсаций по оплате жилищно-коммунальных услуг (в частности, на 17 %).

Особое внимание Управлением труда и социальной поддержки населения по осуществлению отдельных государственных полномочий в городе Ставрополе уделяется ветеранам Великой Отечественной войны, ветеранам труда, труженикам тыла, реабилитированным гражданам и пострадавшим от политических репрессий.

Не менее важным направлением в работе не только Управления, но и всей социальной сферы г. Ставрополя является выплата детских пособий и социальной поддержки семей с детьми.

Ежемесячное пособие по уходу за ребенком до полутора лет, предоставлено в 2013 году более 3000 получателям, кроме этого за последний год увеличилось количество получателей единовременного пособия при рождении ребенка по сравнению с прошлым годом [4].

Управлением организована работа, направленная на создание доступной среды для маломобильных групп населения. По его данным, на 1 января 2013 года увеличилось количество введенных в эксплуатацию объектов социальной инфраструктуры, обустроенных средствами доступности для инвалидов [4].

Такой подход к организации деятельности Управления территориальной социальной службой является перспективным в системе развития социального обслуживания населения в регионе.

Отсюда вывод, что в Ставропольском крае стараются поддерживать высокий уровень социального обеспечения, который будет способствовать развитию качества жизни населения.

Список литературы:

1. Аверин А.Н. Социальная политика. Теория и методология: учеб. пособие. М.: РАГС, 2012. — 178 с.
2. Балюшина Ю.Л. Социальное государство в России: история и современность //Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. — 2011. — № 1. — С. 126—129.
3. Кузнецов Б.Т. «Финансовый менеджмент» Юнити-Дана, 2012 г. — 154 с.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ЕГО РАЗВИТИЯ

Гимадеева Юлия Маратовна

*студент 4 курса, кафедра мировой и региональной экономики, экономической теории ПГНИУ,
РФ, г. Пермь
E-mail: yuliiagimadeeva@gmail.com*

Станишевская Светлана Петровна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ПГНИУ,
РФ, г. Пермь*

Основными целями региона в процессе его развития являются повышение доходов, улучшение образования, питания и здравоохранения, оздоровление окружающей среды, равенство возможностей, расширение личной свободы, обогащение культурной жизни, иными словами — повышение качества жизни населения.

На сегодняшний день в России имеется ряд регионов наиболее преуспевших в создании благоприятных условий для жизни населения (Рис. 1), а также регионы, имеющие низкие показатели уровня жизни населения (Рис. 2).

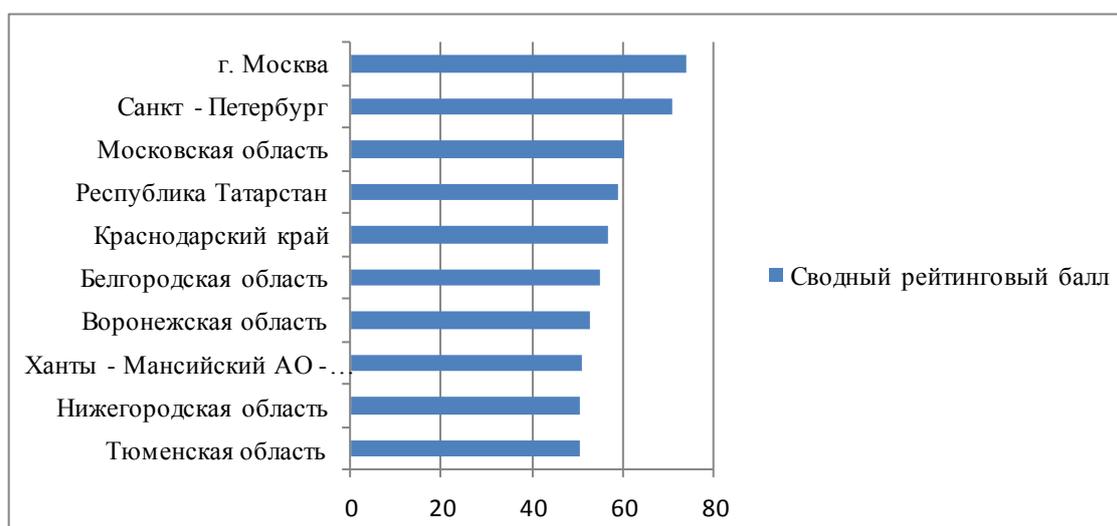


Рисунок 1. Лидеры Рейтинга регионов по качеству жизни — 2013 [1]

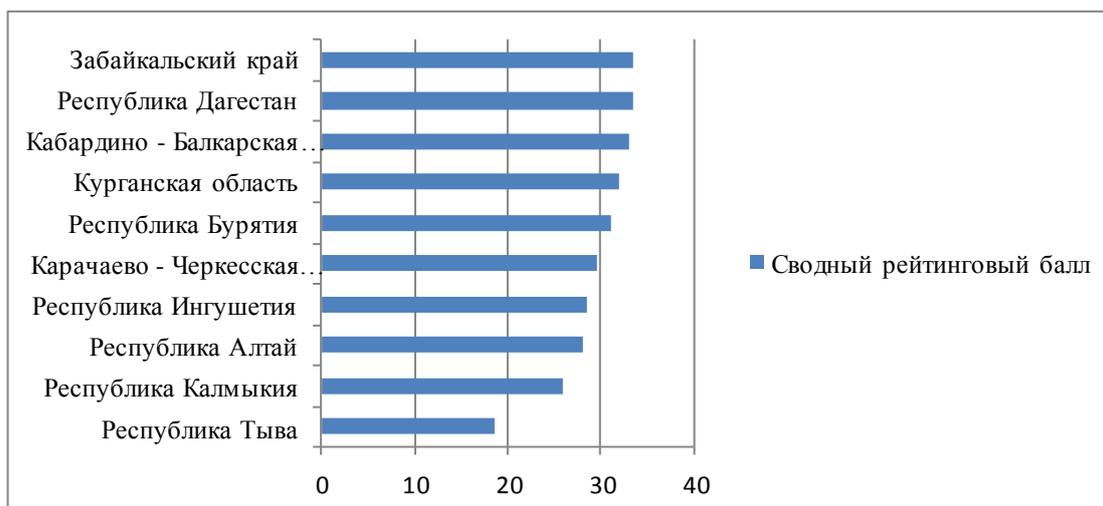


Рисунок 2. Низшие позиции Рейтинга регионов по качеству жизни — 2013 [1]

Для оценки роли инвестиционной привлекательности региона в его развитии, следует определить позиции регионов-лидеров по качеству жизни и регионов с низким уровнем жизни в инвестиционном рейтинге.

Таблица 1.

Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов 2013 г. [2]

Регион	Группа в рейтинге
г. Москва	1А
Санкт-Петербург	1А
Московская область	1А
Республика Татарстан	1А
Краснодарский край	1А
Белгородская область	2А
Воронежская область	3А1
Нижегородская область	2В
Тюменская область	3В1
Забайкальский край	3С1
Республика Дагестан	3С1
Кабардино-Балкарская Республика	3С2
Курганская область	3В2
Республика Бурятия	3В1
Карачаево-Черкесская Республика	3С2
Республика Ингушетия	3D
Республика Алтай	3С2
Республика Калмыкия	3С2
Республика Тыва	3D

Так, регионы-лидеры рейтинга качества жизни занимают первые позиции в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов. В регионах

с низшими показателями по качеству жизни, достаточно сложной является ситуация и с инвестиционной привлекательностью.

Из вышепредставленного анализа регионов можно выдвинуть гипотезу о взаимосвязи между уровнем жизни в регионе и уровнем его инвестиционной привлекательности. Так, уровень инвестиционной привлекательности регионов с высокими показателями качества жизни достигает значения выше среднего по стране. И, напротив, регионы с худшими показателями качества жизни имеют слабые позиции в рейтинге инвестиционной привлекательности. Для проверки данной гипотезы необходимо определить тесноту и направление взаимосвязи между уровнем инвестиционной привлекательности и качеством жизни в регионе.

Для проверки данной гипотезы необходимо определить тесноту и направление взаимосвязи между уровнем инвестиционной привлекательности и качеством жизни в регионе.

Измерение тесноты и направления взаимосвязи между двумя признаками предполагает определение меры соответствия вариации результативного признака от рассматриваемого фактора. Наиболее совершенно тесноту взаимосвязи характеризует линейный коэффициент корреляции:

$$r_{yx} = \frac{\overline{xy} - \bar{x}\bar{y}}{\sigma_x \sigma_y} \quad (1),$$

где: \overline{xy} — средняя из произведений значений признаков x и y ;

\bar{x}, \bar{y} — средние значения признаков x и y ;

σ_x, σ_y — средние квадратические отклонения признаков x и y .

В данном случае результирующим показателем является уровень жизни населения, а фактором — инвестиционная привлекательность региона. Для определения тесноты взаимосвязи с помощью линейного коэффициента корреляции необходимо придать рассматриваемым признакам числовое выражение. Уровень жизни будет выражаться через соотношение среднедушевых денежных доходов с величиной прожиточного минимума. Для

числового представления уровня инвестиционной привлекательности целесообразно присвоить каждому из рассматриваемых регионов балл, соответствующий положению в рейтинге. Так, регионам группы 1А присвоим 12 баллов, 2А — 10 и т. д. В результате исходные данные приводятся к соответствующему виду (таблица 2).

Таблица 2.

Исходные данные для определения величины коэффициента корреляции

Регион	X (балл по рейтингу инвестиционной привлекательности)	Y (соотношение среднедушевых денежных доходов с величиной прожиточного минимума).
Белгородская область	11	452,1
Воронежская область	10	338
Московская область	12	440,8
г. Москва	12	609,1
г. Санкт-Петербург	12	488,3
Краснодарский край	12	363,4
Республика Татарстан	12	462
Нижегородская область	8	350,2
Республика Калмыкия	2	195,6
Республика Дагестан	3	501,1
Республика Ингушетия	1	300,1
Кабардино-Балкарская республика	2	310,4
Карачаево-Черкесская Республика	2	260,7
Курганская область	6	301
Республика Алтай	2	285,5
Республика Бурятия	7	294,6
Республика Тыва	1	239,2
Забайкальский край	3	296,9

На основе представленных исходных данных найдём значения необходимых переменных:

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} = 6,83;$$

$$\bar{y} = \frac{\sum_{i=1}^n y_i}{n} = 360,5;$$

$$\overline{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i \times y_i)}{n} = 2672,39;$$

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{(x_i - \bar{x})^2}{n}} = 4,42; \quad \sigma_y = \sqrt{\frac{(y_i - \bar{y})^2}{n}} = 105,209.$$

Подставим полученные значения в формулу (1):

$$r_{yx} = \frac{2751,7 - (360,5 * 6,83)}{(4,28 * 105,209)} = 0,66$$

Значение линейного коэффициента корреляции между уровнем жизни населения и инвестиционной привлекательностью региона составляет 0,66.

Для интерпретации полученного числового результата необходимо обратиться к классификации корреляционных связей (таблица 3).

Таблица 3.

Классификация корреляционных связей

Значение коэффициента корреляции	Характеристика тесноты взаимосвязи
$r \geq 0,70$	Сильная (тесная)
$0,50 < r \leq 0,69$	Средняя
$0,20 < r \leq 0,29$	Умеренная
$r \leq 0,19$	Слабая

Так, значение полученного коэффициента указывает на наличие прямой взаимосвязи средней степени тесноты между уровнем жизни населения региона и уровнем его инвестиционной привлекательности. Прямой характер связи означает прямую зависимость между величинами, то есть чем выше инвестиционная привлекательность региона, тем выше в нём уровень жизни населения. Средняя степень тесноты взаимосвязи свидетельствует о том, что инвестиционная привлекательность оказывает существенное влияние на уровень жизни в регионе, что подтверждает выдвинутую ранее гипотезу и позволяет утверждать, что инвестиционная привлекательность является одним из факторов развития региона.

Список литературы:

1. Рейтинг регионов РФ по качеству жизни // РИАрейтинг: сайт / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://riarating.ru/infografika/20131217/610601622.html> (дата обращения: 12.11.2014).
2. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России // Национальное рейтинговое агентство: сайт / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ra-national.ru/?page=regions-raiting-investment> (дата обращения 14.11.2014).

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ СТУДЕНТОВ ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Долгоруков Александр Игоревич

*студент 3 курса, кафедра ИСЭ ПГТУ,
РФ, г. Йошкар-Ола
Email: djinka08@mail.ru*

Афлетунова Гульшат Эдуардовна

*студент 3 курса, кафедра ИСЭ ПГТУ,
РФ, г. Йошкар-Ола
Email: gulshat.afletunova@yandex.ru*

Снопченко Ольга Геннадьевна

*научный руководитель, ст. преп. ПГТУ,
РФ, г. Йошкар-Ола*

С начала 1990-х годов, студенческая трудовая мобильность стала массовым явлением, что можно связать как с сокращением благосостояния большинства российских семей, так и с появлением новых требований на рынке труда, отменой обязательного распределения по местам работы выпускников университетов, изменения принципов работы системы высшего профессионального образования. Каждый студент задумывается о работе. Мы решили провести исследование, насколько это важно для студентов нашего университета.

Трудовая мобильность — это способность адаптироваться к условиям производства, внедрению новых технологий и быть при этом коммуникабельным. Студенты, которые совмещают учебу с работой, имеют больший потенциал трудовой мобильности по сравнению с неработающими студентами.

В соответствии с данными исследования портала Career.ru, 68 % студентов совмещают работу с учебой. Студенты дневной формы обучения обычно работают либо в вечернее время (35 %), либо по свободному графику (27 %). Большинство студентов с очно-заочной формы обучения работают по стандартному графику (63 %) и меньшая часть по свободному (24 %). Большинство студентов, обучающихся с использованием дистанционных

технологий, предпочитают работать в стандартном графике, а каждый третий — в свободном.

Явление трудовой мобильности имеет как свои преимущества, так и недостатки. Во-первых, работающие студенты часто пропускают занятия. Во-вторых, работодатели отмечают, что характерной чертой для студентов является переоценивание своих знаний и навыков. В-третьих, двойная занятость студентов приводит к снижению качества обучения и работы. Что касается преимуществ, то к ним можно отнести накопление опыта, лучшее усваивание теоретических знаний (применимо в том случае, если студент работает по специальности), получение дохода, возможность карьерного роста, новых связей, и т. д.

Кроме того, были выявлены важные для работодателя характеристики, представленные на рисунке 1.

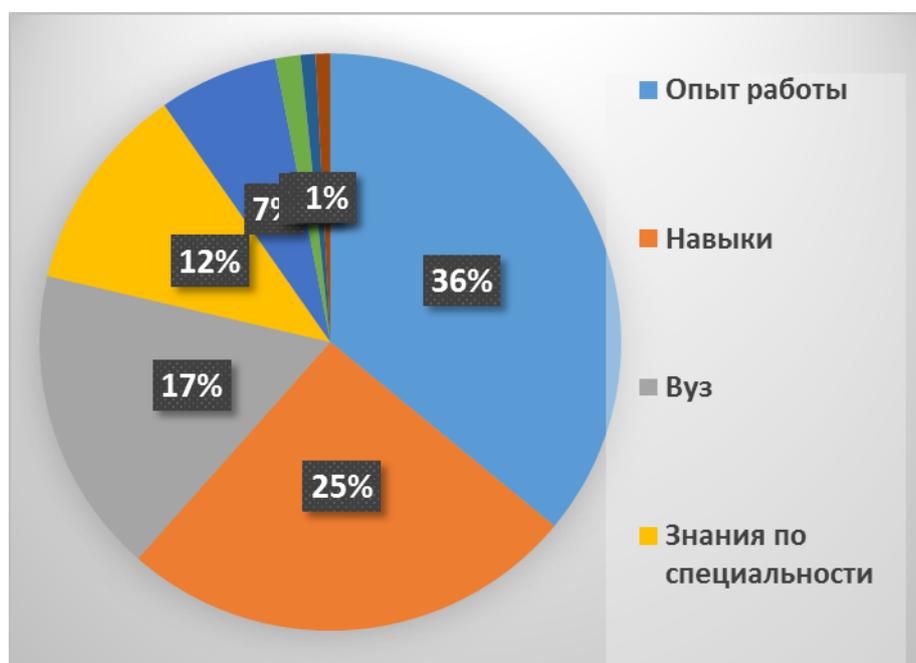


Рисунок 1. Важные характеристики для работодателя

Наша анкета состояла из 16 вопросов, в исследовании приняли участие 52 студента нашего экономического факультета.

Диаграмма распределения участников исследования по полу и возрасту представлена на рисунке 2.

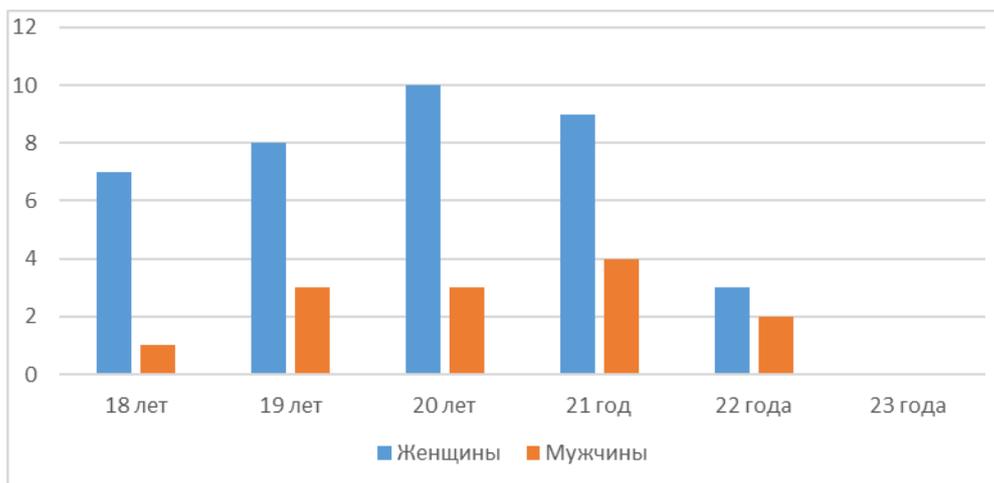


Рисунок 2. Диаграмма распределения участников исследования по полу и возрасту

Что касается уровня владения компьютерными программы, то относительное большинство (38 %) может уверенно использовать 4 представленные программы, а в среднем студенты умеют пользоваться даже большим количеством программ, которые не были представлены в данном опросе.

Следующий вопрос касался владения иностранными языками. Здесь мы можем ясно видеть, что большинство студентов знают английский язык, реже были подтверждены значения французского и немецкого языков.

Следующие вопросы были связаны с наличием постоянной работы, опыта и выбором направления работы. Прежде всего, мы хотели бы отметить, что доля работающих респондентов непосредственно связано с курсом, который они изучают. Так, все больше респондентов работают во время учебы на 3 и 4 курсах. Другие, как правило, не имеют никакого опыта, потому что студентам 1 и 2 курсов трудно найти работу по своей специальности ввиду отсутствия необходимых навыков, так как на данных курсах, как правило, в основном изучаются общеобразовательные предметы.

Были выявлены и мотивации студентов начать работать раньше (см. рис. 3).

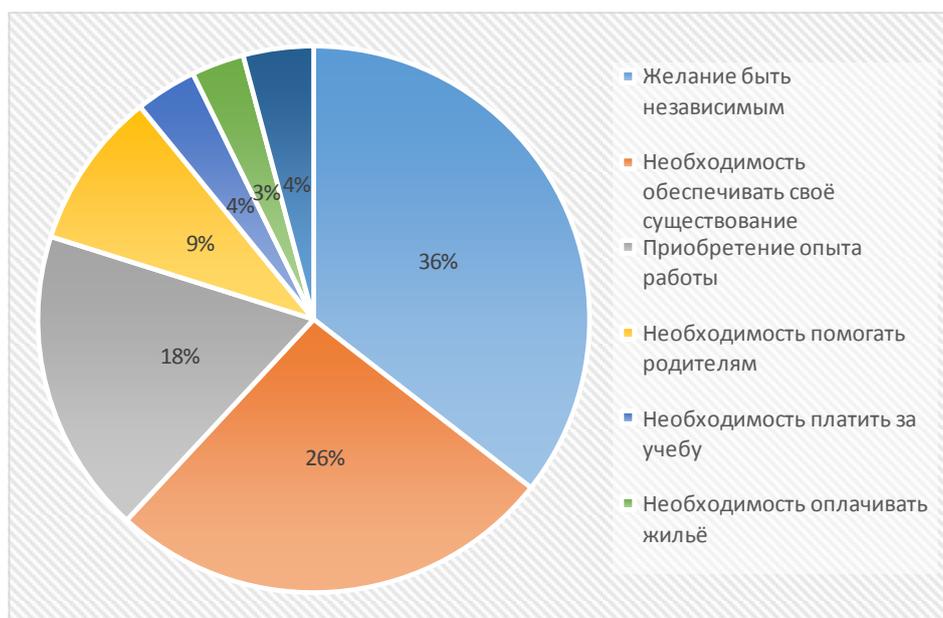


Рисунок 3. Мотивации студентов к поиску работы

Результаты выбора направлений работы были довольно предсказуемы: большинство студентов отметили, что хотят работать в таких областях, как финансы, банковское дело, инвестиции, аналитическая деятельность. Также были отмечены такие направления, как торговля и промышленность. Очень небольшая часть респондентов отметили, что хотели бы работать в науке и правительственные учреждения. Причиной такого распределения являются низкие зарплаты в научных и государственных учреждениях.

Кроме того, был задан вопрос о способах и путях трудоустройства. Сводная диаграмма представлена на рисунке 4.

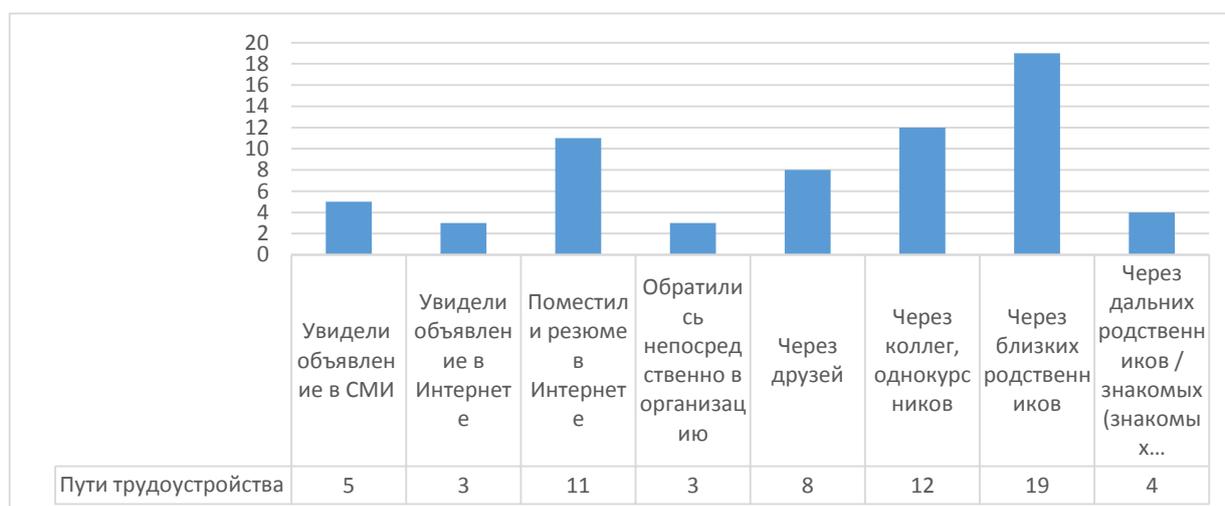


Рисунок 4. Пути трудоустройства студентов

Наше исследование показало, что работающие студенты — новый социальный тип, с высокой трудовой мотивацией, адаптированный к современным условиям рынка труда, активный субъект трансформации нашего общества.

Основываясь на результатах проведенного исследования, мы пришли к выводу, что работающий студент чувствует себя более уверенно на рынке труда, имеет опыт, развивает свои самые лучшие качества, имеет более высокий уровень самооценки, практические и универсальные навыки, и т. п.

В то же время, работающие студенты имеют меньше возможностей для получения полноценных знаний, из-за необходимости в некоторых случаях пропускать занятия. Поэтому, каждый из тех студентов, кто совмещает свое обучение с работой, должен в первую очередь решить проблему рационального сочетания работы и учебы в университете.

Список литературы:

1. Полтораки В.А. Социология труда: Справ. Днепропетровск: Арт-Пресс, 1997.
2. Социология труда: Учебник / Под ред. Н.И. Дряхлова, А.И. Кравченко, В.В. Щербины. М.: Изд-во МГУ, 1993.

ВЛИЯНИЕ ДВИЖУЩИХ СИЛ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОЕКТЫ

Иванникова Маргарита Сергеевна

*магистрант 2 курса, кафедра «Проектный менеджмент» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, РФ, г. Москва
E-mail: ivannikovams@gmail.com*

Шевяков Юрий Васильевич

научный руководитель, канд. военных наук, старший научный сотрудник Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, РФ, г. Москва

Международный проект в самом общем виде может быть определен как полный, завершённый цикл продуктивной инновационной деятельности группы стран.

Осуществляя некоторый обзор публикаций по данной теме, можно отметить следующие аспекты. Автор исследования «О мерах по активизации инвестиционного процесса» В. Уринсон пишет о том, что инновация в современных условиях есть некое качественное улучшение, принявшее материально-вещественную форму либо форму научно обоснованной и практически применимой разработки, своим внедрением инспирирующее экономию затрат общественного труда, снижение всех видов производственных издержек, и, как следствие, приводящее к социально-экономической динамике на основе последовательного экономического роста. В этом ключе инновационное развитие можно определить следующим образом [5, с. 11—14].

Инновационное развитие — последовательный процесс активной разработки принципиально новых достижений научно-технической сферы, сопряжённое с их полномасштабным и актуальным во времени внедрением в промышленно-производственный комплекс.

Фактически можно трактовать сегодняшнюю стадию инновационного развития России как современный этап научно-технического прогресса, осуществляемый в условиях глобализации мировой экономики, что продуцирует соответствующий инвестиционно-инновационный характер экономической сферы нашей страны.

Де-факто, международный проект — это всегда форма международного инвестиционного сотрудничества.

В сущности, иностранные инвестиции применительно к российской практике справедливо определить как совокупность вложений иностранного капитала в разнообразные объекты предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации, осуществляемых в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота, либо не ограничены в обороте в Российской Федерации в соответствии с федеральными законами (в том числе денег, ценных бумаг, иного имущества, имущественных и неимущественных прав, услуг и информации любого рода). Закон об иностранных инвестициях [8] предусматривает возможность вложения следующих объектов: деньги, ценные бумаги, имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность), а также услуг и информации.

Обобщая все вышесказанное, предложим следующее определение иностранных инвестиций, согласно которому под ними понимаются все виды интеллектуальных и имущественных ценностей, которые вывезены с территории одного государства с целью вложения на территории другого, для ведения в последнем при принятии определенного уровня риска предпринимательской либо иной деятельности для получения в качестве результата материального дохода, а также иного социального эффекта от совместного использования сторонами вложенного капитала [4].

Рассматривая влияние движущих сил на международные проекты отметим, что данные силы есть система экономических, денежно-кредитных, финансовых и некоторых прочих условий деятельности субъектов хозяйствования, оказывающие непосредственное определяющее воздействие на итоговые результаты инвестирования финансовых ресурсов.

Параметры инвестиционного климата определяют привлекательность и целесообразность инвестирования, капиталовложений в экономику определенной страны, либо региона.

Формирование совокупности движущих международных проекты сил осуществляется под воздействием корреляционного комплекса взаимосвязанных факторов (определяющих условия инвестиционной деятельности в отдельной стране, регионе) законодательно-нормативного, организационно-экономического, социально-политического характера.

Отметим, что само понятие «система движущих международных проекты сил» используется, как правило, исключительно применительно к рыночной экономике, где хозяйственная среда не поддается прямому управлению и непосредственной (например, исключительно законодательной) регуляции.

Рассмотрим факторы, определяющий уровень и характер системы движущих международных проекты сил.

Факторы их формирования подразделяются по степени общественно-экономического воздействия на них. Выделяют две большие группы факторов:

- Объективные факторы: природно-климатические условия региона, уровень обеспеченности энергосырьевыми ресурсами (углеводородным сырьем и т. д.), географическое местонахождение, демографическая ситуация и др.
- Субъективные факторы, связанные с управлением деятельностью людей.

Вместе с тем имеет место дифференциация рассматриваемых факторов на выходные параметры рассматриваемой системы сил в стране (приток и отток капитала, уровень инфляции, процентных ставок и пр.) и входные параметры, характеризующие потенциал страны по освоению инвестиций и риск их реализации (природные ресурсы, уровень развития объектов инфраструктуры, состояние макроэкономических показателей (бюджета, внешний долг); определённая и стабильность нормативно-правовой базы и пр.) [2, с. 37].

Отметим также, тот факт, что рассматриваемая совокупность сил является объектом воздействия инвестиционной политики, представляющей собой комплекс мер организационного и экономического воздействия органов управления (на уровне страны, региона и т. д.), оптимизацию условий для вложения инвестиций.

Дадим оценку системы движущих международных проектов сил Российской Федерации, определим место нашей стран в международном процессе.

Выделим ряд факторов, неблагоприятным образом влияющих на систему сил, движущих международные проекты [6, с. 54]:

- Правовая нестабильность и сложность нормативно-правовой базы регулирования инвестиционной сферы (что дестабилизирует долгосрочные ожидания потенциальных инвесторов);

- Низко неэффективное земельное законодательство;

- Комплекс экономических факторов (уровень инфляции, сырьевой характер экономики);

- Относительно низкий уровень развития рыночной инфраструктуры; высокий уровень изношенности производственной и транспортной инфраструктуры (в физическом и в моральном разрезе);

- Отдельным пунктом выделим слабое информационное обеспечение потенциальных иностранных инвесторов о возможных объемах, отраслевых и региональных направлениях инвестирования;

- Высокая степень «забюрократизированности» всех процедур, сложность таможенного оформления и технического регулирования;

- Значимый коррупционный элемент, борьба с которым в 2011 году выделена Д.А. Медведевым в качестве первоочередной задачи [3, с. 19].

В зависимости от вышеназванных факторов, определяющих инвестиционный климат, регионы Российской Федерации можно разбить на три группы: регионы с благоприятным инвестиционным климатом, на долю которых приходится около 80 % всех иностранных инвестиций в экономику

России (Москва, Санкт-Петербург, Тульская, Ярославская, Калужская, Московская, Ростовская, Нижегородская, Челябинская и Тюменская области; Татарстан, Башкортостан, Якутия и Краснодарский край). Для данных регионов характерен максимальный уровень деловой активности, высокие темпы формирования новых экономических структур. Ко второй, самой многочисленной группе, отнесем регионы промежуточного типа, с менее благоприятным инвестиционным климатом, невысокой деловой активностью, средними темпами экономических преобразований. Эта группа является самой многочисленной. Третью группу составляют так называемые депрессивные регионы, экономическая привлекательность которых низка, что вызывает необходимость их дотирования из средств федерального бюджета [1, с. 27].

Основываясь на целом комплексе научных источников, рассматривая место Российской Федерации в контексте осуществления международных проектов, сделаем следующее заключение. В международном контексте инвестиционный климат в стране в настоящее время можно аттестовать как средний по уровню благоприятствования, поскольку приток прямых иностранных инвестиций по разным источникам примерно в три-пять раз меньше оттока капитала за рубеж.

Вместе с тем, рассматривая ситуацию в динамике отметим, что если 1989—1998 гг. сумме прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на душу населения Российская Федерация занимала 21-е место (из 25 стран Центральной и Восточной Европы и СНГ) то в 2000-е годы ситуация существенно изменилась. Так по данным Всемирного банка в период с 2000 по 2010 годы чистый приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Российскую Федерацию вырос более чем в 27 раз, при том, что все развивающиеся страны за этот период нарастили чистые ПИИ лишь в 1,5 раза [7].

Однако имеет место тенденция качественного изменения структуры инвестиций, поскольку по данным Росстата доля ПИИ в общем объеме иностранного капитала сократилась с 40 % до 26 %. Таким образом можно

сделать вывод о том, что, несмотря на бурный рост инвестиций, их качество улучшалось не в соответствующем пропорциональном объеме.

Список литературы:

1. Берзон Н. Формирование инвестиционного климата в экономике.// Вопросы экономики, 2013., № 7.
2. Вознесенская Н.Н. Процесс глобализации экономики и иностранные инвестиции // Государство и право 2012., № 5.
3. Медведев Д.А., Набиуллина Э.С., Кириенко С.В. Стенографический отчет о заседании Комиссии при Президенте по модернизации и технологическому развитию экономики России. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://news.kremlin.ru> (дата обращения 26.01.2015).
4. Спивак Р.Б. Прямые иностранные инвестиции в экономике АТР: Автореферат диссертации канд. экон. наук. М., 2000.
5. Уринсон. О мерах по активизации инвестиционного процесса.// Вопросы экономики, 2013., № 7.
6. Фархутдинов И.З. «Международное инвестиционное право: теория и практика применения» // Волтерс Клувер, 2012. — 432 с.
7. Федеральная служба государственной статистики. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/foreign/ (дата обращения 26.01.2015).
8. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 21.03.2002 № 31-ФЗ, от 26.06.2007 № 118-ФЗ).

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЗДАНИЯ ВИАДУКОВ И ПУТЕЙ ПРОЕЗДА В ГОРОДСКОЙ ЧЕРТЕ НАД ПРОЕЗЖЕЙ ЧАСТЬЮ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА КРАСНОЯРСКА)

Клешнина Ольга Александровна

E-mail: kleshninaolga@inbox.ru

Тимофеева Екатерина Сергеевна

*студенты 4 курса, кафедра «Экономика и организация предприятий
энергетического и транспортного комплексов»,
ФГАОУ ВПО «Сибирский Федеральный университет»,
Институт управления бизнес-процессами и экономики,
РФ, г. Красноярск
E-mail: kate_ti_1907@bk.ru*

Феоктистов Олег Георгиевич

*научный руководитель, доцент кафедры «Экономика и организация
предприятий энергетического и транспортного комплексов»,
ФГАОУ ВПО «Сибирский Федеральный университет»,
Институт управления бизнес-процессами и экономики,
РФ, г. Красноярск*

Транспорт является одной из экономических подсистем народного хозяйства. Он служит материальной базой производственных связей между отдельными странами и регионами мира для обмена товарами, выступает как фактор, организующий мировое экономическое пространство и обеспечивающий дальнейшую реализацию территориального разделения труда.

Целью проекта является реализация инноваций в области решения городских транспортных проблем и новых высокотехнологичных материалов.

Строительство трассы над рекой Качей в г. Красноярске — одно из решений транспортной проблемы. Скоростная транспортная эстакада над рекой внутри города позволит сократить пробки, увеличить скорость передвижения автомобилей и снизить количество дорожно-транспортных происшествий.

Если посмотреть на карту Красноярска, то можно увидеть, что река пересекает почти весь Красноярск вдоль по левому берегу Енисея и есть выход на федеральную магистраль М53 в сторону Москвы.

Новая магистраль протяженностью 4 км, будет скоростной — по ней можно будет ездить со скоростью 60 км/час (сейчас скорость транспортных потоков по городу не превышает в среднем 25—30 км/ч). Дорога будет четырёхполосной, с развязками в количестве 5 единиц (Озерная развязка, ул. Республики, ул. Игарская, ул. Калинина, ул. Белинского), на основные городские магистрали.

Ширина проезжей части для каждого направления движения — 14,5 м. Кроме того, магистраль будет содержать полосу безопасности, ограждения и служебный проход. Высота эстакады над улицами будет равна 5,25 м, а над рекой — не менее 7,2 м. Скоростная эстакада будет выполнена из прочных, легких, долговечных и коррозионностойких композитных материалов, полученных методом пултрузии. Пример виадука представлен на рисунке № 1.

Сегодня ежедневно на улицах Красноярска находится около 400 тыс. единиц автотранспорта, что является главным фактором образования заторов на автомагистралях, связывающих центр города с его районами.

Очевидно, что развитию транспортной инфраструктуры Красноярска позволяющей обеспечить необходимую пропускную способность мешает, как и всем поселениям с многовековой историей, архитектурное своеобразие центра города представляющее культурно-историческую ценность. Улицы старой части города уже невозможно расширить путем разборки существующих строений.

Городские скоростные дороги являются автомагистралями высшего технического класса, предназначенными для пропуска транзитных, по отношению к центру, потоков автомобильного транспорта, и должны обеспечить удобные транспортные связи районов города между собой, с промышленными территориями, а также с аэропортами, загородными зонами отдыха и автомобильными дорогами общегосударственного значения. Построить эстакадную скоростную дорогу в черте города — задача чрезвычайно сложная.

Строительство эстакадных автодорог не ново, но использование их над рекой впервые позволяет эффективно и рационально использовать городскую территорию, а также обеспечить, быстрый проезд, в любой район города, минуя её центральную часть, что улучшит экологическую и транспортную обстановку.

Параметры магистрали таковы: четырёхполосная скоростная дорога протяженностью 4 км пройдёт над рекой и будет разбита на пять участков: от Солонцов до ул. Калинина (кольцо), от ул. Калинина до ул. Озерная 2-я (кольцо), от ул. Озерная 2-я до ул. Республики, от ул. Республики до ул. Игарской (кольцо), от ул. Игарской до ул. Белинского.

От уровня конструктивных решений зависит надёжность, долговечность и функциональность дороги, её значение для экономического развития города.

Впервые при строительстве эстакады будут использованы пространственные конструкции из композитных материалов, полученных методом пултрузии. Композитные материалы являются полностью искусственными «интеллектуальными» материалами, свойства которых подбираются и конструируются для каждого конкретного изделия, и более того, часто различны для отдельных элементов. Это, с одной стороны, позволяет наиболее эффективно использовать положительные стороны композитных материалов, с другой стороны, предъявляет повышенные требования к разработчикам и конструкторам. Этот материал имеет физико-механические свойства, технологические, эксплуатационные характеристики и экономические показатели, позволяющие ему успешно конкурировать в строительстве с традиционными материалами (сталь, бетон, алюминий). Изделия из композитного материала обладают целым рядом уникальных свойств; в 2—4 раза легче стали, 8—15 раз железобетона, не подвержены коррозии и длительным климатическим воздействиям, имеют высокую стойкость к износу, агрессивным средам, ультрафиолетовым и радиационным излучениям, а также высокие диэлектрические свойства, ударную прочность, отсутствие магнитных свойств, экологическую чистоту, низкую энергоёмкость.

Эти свойства делают их незаменимыми в условиях критичных для традиционных материалов. Суммарная стоимость производства объектов из композитных материалов и их эксплуатации в 1,5—2 раза ниже, чем для объектов из традиционных строительных материалов.

Что касается технологий для систем шумозащиты и освещения то найдено выгодное решение по реализации конструкции в виде дуг, которые одновременно выполняют несколько функций: крепление перил, шумозащитных экранов, мачт для размещения осветительных приборов и информационных табло.

При увеличении транспортного потока до значений, снижающих потребительские свойства автотранспортной магистрали, предусмотрено строительство второго яруса.

Создание объекта транспортного строительства — соревнование необыкновенных идей, умение рационально использовать достижения науки, новые и традиционные технологии.

Возможна организация проезда по скоростной эстакаде на платной основе. Организация производства композитных материалов методом пултрузии. Любой объект, который сооружается в Красноярске, обязан соответствовать контексту городской среды. В этой части проект интересен и подчинен заданной теме — движение, скорость, динамика.

Объем необходимых инвестиций 20 млрд. рублей. Стоимость 1 км дороги обычного типа колеблется в пределах 100—200 млн. руб., скоростная двухполосная дорога стоит около 400 млн. руб. за 1 км, а современная автомагистраль обойдется уже в 600—800 млн. руб. за 1 км, что в 2—3 раза дороже, чем в Европе.

Уже, наверное, нет такого человека, кто не видел или не слышал про уникальный и красивейший мост в Мийо (Франция). Чтобы вам был какой-то интерес, давайте подойдем к теме с другой стороны, давайте посмотрим на процесс строительства этого сооружения. К одному из главных чудес индустриального мира Франции можно смело отнести знаменитый на весь мир

мост Мийо, который является обладателем сразу нескольких рекордов. Благодаря этому гигантскому мосту, протянувшемуся над огромной долиной реки под названием Тар, обеспечивается бесперебойное и скоростное передвижение из столицы Франции Парижа к небольшому городку Безье. Многие туристы, которые приезжают посмотреть на этот самый высокий мост в мире, довольно часто задаются вопросом: «Зачем было строить такой дорогой и сложный в техническом плане мост, который ведет из Парижа к совсем маленькому городу Безье?». Дело все в том, что именно в Безье расположено огромное количество учебных заведений, элитных частных школ и центр переподготовки для высококвалифицированных специалистов.

Виадук Мийо был построен с единственной целью — разгрузить национальную трассу под номером 9, на которой в сезон постоянно образовывались огромные пробки, и туристы, путешествующие по Франции, а также водители грузовых автомобилей, были вынуждены часами простаивать в заторах.

Несмотря на группу лучших архитекторов и инженеров построить самый высокий автотранспортный мост в мире было необычайно трудно. По большому счету, на нашей планете есть еще два моста, которые расположены выше Мийо над поверхностью земли: Royal Gorge Bridge в США в штате Колорадо (321 метр над землей) и китайский мост, соединяющий два берега реки Сыдхэ. Правда, в первом случае речь идет о мосте, который могут пересекать только пешеходы, а во втором, о виадуке, опоры которого расположены на плато и их высота не в состоянии сравниться с опорами и пилонами Мийо. Именно по этим причинам французский мост Мийо считается наиболее сложным в конструктивном решении и самым высоким автомобильным мостом в мире.

Некоторые опоры конечного звена А75 находятся на дне ущелья, которое разделяет «красное плато» и плато Лазарка. Ширина самой большой опоры моста достигает у своего основания почти 25 метров. Правда, в том месте, где опора соединяется с дорожным полотном, ее диаметр заметно сужается.

Рабочим и архитекторам, которые разрабатывали проект, во время строительных работ пришлось столкнуться с целой массой трудностей. Во-первых, потребовалось укрепить места в ущелье, где размещались опоры, а во-вторых, приходилось затрачивать довольно много времени на транспортировку отдельных частей полотна, его опор и пилонов. Стоит только представить себе, что главная опора моста состоит из 16 секций, вес каждой из них составляет 2 300 тонн. Забегая немного вперед, хотелось бы отметить, что это один из рекордов, который принадлежит мосту Мийо.

Дорожное полотно моста Мийо, как и сам его проект является инновационным: для того чтобы избежать деформации дорогостоящих металлических полотен, которые довольно трудно будет в будущем отремонтировать, ученым пришлось изобретать ультрасовременную формулу асфальтобетона. Металлические полотна довольно крепкие, но вот их вес, относительно всей гигантской конструкции, можно назвать незначительным («всего» 36 000 тонн). Покрытие должно было защитить полотна от деформации (быть «мягким») и в то же время отвечать всем требованиям европейских стандартов (противостоять деформации, использоваться в течение продолжительного времени без ремонта и препятствовать, так называемым, «сдвигам»). Даже самым ультрасовременным технологиям решить эту задачу в короткие сроки попросту невозможно. Во время строительства моста состав дорожного полотна разрабатывался почти три года. К слову, асфальтобетон моста Мийо признан уникальным в своем роде.

На строительство самого знаменитого французского виадука ушло, по самым скромным подсчетам, не менее 400 миллионов евро. Естественно, эти деньги необходимо было вернуть, поэтому проезд по виадуку сделали платным: пункт, где можно оплатить «путешествие по чуду современной индустрии», находится неподалеку от небольшой деревеньки Сен-Жермен. Только на его строительство было затрачено более 20 миллионов евро. В пункте оплаты находятся огромный крытый навес, на строительство которого ушло 53 гигантские балки. В «сезон», когда поток машин по виадуку резко

увеличивается, задействуются дополнительные полосы, которых к слову, на «пропускнике» 16. На этом пункте существует и электронная система, позволяющая отслеживать количество автомобилей на мосту и их тонажность. Кстати, срок концессии «Eiffage» продлится всего 78 лет, именно столько времени выделило группе государство на покрытие своих расходов.

Проезд по четырехполосной трассе виадука Мийо не стоит «заоблачных» сумм, как могут подумать многие. Проезд легкового автомобиля по виадуку, высота главной опоры которого выше самой Эйфелевой башни (!) и лишь немного ниже небоскреба Эмпайр-стэйт-билдинг, обойдется всего в 6 евро (в «сезон» 7,70 евро). А вот для грузовых двухосных авто, цена на проезд составит уже 21,30 евро; для трехосных — почти 29 евро. Платить приходится даже мотоциклистам и людям, передвигающимся по виадуку на скутерах: стоимость путешествия по мосту Мийо обойдется им в 3 евро и 90 евроцентов.

Что касается строительства виадука в Красноярске, то в итоге значительно разгрузится транспортный поток, пробки в городе сократятся, а, следовательно, выбросы отработанных газов в атмосферу уменьшатся. Реализация проекта несет много плюсов: экономия времени в пути, сокращения расстояния, уменьшение затрат на топливо, разгрузка дорог, улучшение безопасности движения, снятие усталости и комфорт.

Список литературы:

1. Голубков Е.П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры. М.: Дело, 2008.
2. Кучевский Н.Г. Место и роль транспорта в народнохозяйственном комплексе страны // Экономика, анализ, прогноз, регулирование. — 2010. — № 4. — С. 28—39.
3. Официальный сайт Министерства транспорта Российской Федерации [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.mintrans.ru>
4. Туревский И.С. Экономика отрасли (автомобильный транспорт): учебник / И.С. Туревский. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2011. — 288 с.

СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Козлова Анастасия Владимировна

*студент 3 курса экономического факультета ФГБОУ ВПО Оренбургский ГАУ,
РФ, г. Оренбург
E-mail: nastya-kozlova.vlad@mail.ru*

Кучерова Наталья Павловна

*студент 3 курса экономического факультета ФГБОУ ВПО Оренбургский ГАУ,
РФ, г. Оренбург
E-mail: Kucherovat@mail.ru*

Таснаев Самат Серикнаевич

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВПО Оренбургский ГАУ,
РФ, г. Оренбург*

В данной статье проведен анализ динамики поголовья КРС, свиней, овец и коз хозяйств 35 районов Оренбургской области за период с 2009 по 2013 гг.

Цель данной работы: выяснить в каком положении находится производство продукции животноводства Оренбургской области, какие изменения произошли в сельскохозяйственных предприятиях 35 районов области за рассмотренные 5 лет, и какие меры для развития животноводства области можно предпринять.

Сельское хозяйство является отраслью экономики, которая направлена на обеспечение населения продовольствием и получением сырья для отраслей промышленности.

Роль сельского хозяйства в экономике страны или региона показывает её структуру и уровень развития. В качестве показателей роли сельского хозяйства применяют долю занятых в сельском хозяйстве среди экономически активного населения, а также удельный вес сельского хозяйства в структуре валового внутреннего продукта. Эти показатели достаточно высоки в большинстве развивающихся стран, где в сельском хозяйстве занято более половины экономически активного населения. Сельское хозяйство там идёт по экстенсивному пути развития, то есть увеличение продукции достигается

расширением посевных площадей, увеличением поголовья скота, увеличением числа занятых в сельском хозяйстве. В таких странах, экономики которых относятся к типу аграрных, низки показатели механизации, химизации, мелиорации и др. Развитое сельское хозяйство является одним из факторов безопасности страны, так как делает её менее зависимой от других стран. По этой причине сельское хозяйство поддерживается и субсидируется в развитых, индустриальных странах, хотя с экономической точки зрения более выгодно было бы завозить продукты из менее развитых государств.

Сельское хозяйство играет значительную роль в экономике Оренбургской области. Валовый выпуск по данной отрасли занимает второе место после промышленности, но при этом деятельность в данной сфере остается на низком уровне. Подтверждением этого выступает значительный удельный вес убыточных предприятий в общей их численности. В настоящее время в сельском хозяйстве области развиваются два направления: растениеводство и животноводство, круг выращиваемых культур и животных ограничен по различным причинам (природным, климатическим, экономическим) [3].

Структура товарной продукции сельского хозяйства области показывает сложившееся в соответствии с природно-экономическими условиями сочетание отраслей, согласно которому наибольший удельный вес занимает производство зерна, продукции скотоводства и птицеводства.

В данной статье мы детально рассмотрим только отрасли животноводства (КРС, свиноводство, овцеводство и козоводство), в итоге постараемся сделать вывод о состоянии данных отраслей и о животноводстве Оренбургской области в целом.

Главным направлением животноводства области является молочно-мясное скотоводство, оно дает 2/3 стоимости товарной продукции этой отрасли сельского хозяйства. Скотоводство распространено на всей территории Оренбургской области. В наиболее засушливых восточных районах поголовье крупного рогатого скота невелико, поэтому там разводят главным образом скот мясного направления.

Овцеводство является традиционной, исторически сложившейся отраслью животноводства Оренбургской области. Тоже касается и козоводства. Оренбургская область славится своими пуховыми платками. Пух оренбургских коз отличается тонкостью, эластичностью и хорошими прядильными качествами, поэтому Оренбургская область так знаменита своим пуховязальным промыслом. Однако в настоящее время поголовье коз невелико, их разводят главным образом на территории Гайского, Кувандыкского, Новоорского, Домбаровского, Ясненского и Соль-Илецкого районов.

Свиноводство является растущей отраслью животноводства области. Она не требует обширных пастбищ, хорошо подходит для выращивания в небольших хозяйствах. Поэтому свиноводство является единственной отраслью животноводства Оренбургской области, которая в последние годы устойчиво развивается. Свиноводство – отрасль стойлового содержания скота, в основном, она использует концентрированные корма, которые сравнительно легко трансформировать. Поэтому свиноводство в своем размещении по территории меньше зависит от природных условий.

Анализ динамики поголовья крупного рогатого скота, представленный в таблице 1, свидетельствует о том, что наибольший показатель за все рассмотренные 5 лет был характерен для Ташлинского района, а самый наименьший показатель — для Абдулинского района.

Ташлинский район располагается на правом берегу реки Урал в юго-западной части Оренбургской области, на границе Европы и Азии.

На юге проходит российско-казахстанская граница. На западе район граничит с Первомайским, на севере — с Тоцким и Сорочинским, на востоке — с Новосергиевским и Илекским районами. Район расположен в зоне степей, леса встречаются в основном в поймах рек.

Сельское хозяйство является основной отраслью Ташлинского района, в ней занято большинство ее жителей. Район специализируется на производстве зерна и молочно-мясное скотоводство, он является лидер по поголовью скота во всей Оренбургской области. Производством сельхоз продукции занимаются:

3 — ЗАО, 1 — ОАО, 1 — СХПК, 10 — ООО, 14 — крестьянско-фермерских хозяйств.

Ташлинский район является крупным и надежным поставщиком молочной продукции и колбасных изделий не только в Оренбургской области, но и за ее пределами.

В рамках проведения ежегодного областного конкурса среди хозяйствующих субъектов и муниципальных образований в номинации «Лидер экономики», за высокие производственные показатели в сельскохозяйственном производстве, муниципальное образование «Ташлинский район» в течение 9 лет (с 2004 по 2012 гг.) удостоивалось почетного звания «Лучшее муниципальное образование» [2].

Абдулинский район располагается в северо-западной части области на южной окраине Бугульминско-Белебеевской возвышенности. В районе разводят крупный рогатый скот, лошадей.

Таблица 1.

Динамика поголовья крупного рогатого скота, голова

№	Наименование районов	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1	Абдулинский	8742	8397	8898	9174	9797
2	Адамовский	32913	30766	31060	29409	29514
3	Акбулакский	24220	24354	24626	24945	25252
4	Александровский	14851	13099	13112	13212	13268
5	Асекеевский	18007	16868	17080	17546	17742
6	Беляевский	20479	17748	19692	19752	20600
7	Бугурусланский	20711	18940	16667	14898	13856
8	Бузулукский	16951	15595	15510	14052	13223
9	Гайский	12656	8211	7397	7533	7839
10	Грачевский	13579	12054	13288	12155	11267
11	Домбаровский	10345	10044	11086	12619	13568
12	Илекский	22767	22873	23503	23000	23384
13	Кваркенский	24936	19762	19170	19199	19231
14	Красногвардейский	16199	13195	13753	13136	12963
15	Кувандыкский	31115	27045	27264	27423	27476
16	Курманаевский	14263	13634	14748	15197	14699
17	Матвеевский	12498	9865	9508	8555	8434
18	Новоорский	13459	10609	12104	14277	14575
19	Новосергиевский	38682	38684	38860	37390	37426
20	Октябрьский	23575	19050	18922	18925	20086

21	Оренбургский	30831	29267	26967	27349	27435
22	Первомайский	21659	20758	21930	20301	20700
23	Переволоцкий	14798	13885	12842	12821	12904
24	Пономаревский	9656	8991	9869	9892	10062
25	Сакмарский	14818	14378	14588	12994	15375
26	Саракташский	34013	33954	34294	35131	35467
27	Светлинский	14057	11100	11629	9304	9460
28	Северный	11886	12050	12110	11932	11837
29	Соль-Илецкий	24259	22758	22750	21428	22309
30	Сорочинский	16133	16124	14576	11811	11612
31	Ташлинский	42996	44850	45089	40090	40611
32	Тоцкий	15993	16054	15093	15513	15647
33	Тюльганский	14612	14109	13943	12741	12589
34	Шарлыкский	18332	18404	18946	18951	18970
35	Ясененский	10263	9852	10623	11554	11714
Итого по области		685254	637327	641497	624209	630892

В целом по Оренбургской области динамика поголовья крупного рогатого скота за рассмотренные 5 лет не имела явной тенденции к уменьшению или увеличению. В 2009 году показатель составил 685254 голов, в 2010 году произошло уменьшение на 47927 голов, в 2011 году показатель вновь увеличился по сравнению с 2010 годом на 4170 голов, в 2012 году по сравнению с 2011 годом уменьшился на 17288 голов, в 2013 году произошло вновь увеличение на 6683 головы.

Так на протяжении всех 5 лет с 2009 по 2013 гг. происходило то уменьшение, то увеличение рассмотренного показателя. Но уменьшение было более значительным, чем увеличение, в 2010 году произошло очень большое сокращение голов КРС, это говорит о резком спаде производительности сельхоз предприятий в отрасли КРС.

Следовательно, предприятия, специализировавшиеся на выращивание КРС, в 2013 году значительно уменьшились, слабые предприятия, не выдержавшие конкуренции и сложностей, характерных для агропромышленного комплекса области, обанкротились и прекратили свое существование. Поэтому оставшиеся предприятия уже не могут обеспечить область таким количеством голов КРС как в 2009 г.

Динамика поголовья свиней, представленная в таблице 2, наглядно свидетельствует о том, что по поголовью свиней выделяется Сакмарский муниципальный район.

Свиноводство в районе представлено 2-мя хозяйствами. Основное поголовье находится на свинокомплексе ООО «Оренбургский бекон», на его базе работает племенное хозяйство по разведению и выращиванию пород ландрас и йоркшир [1].

В целом по области динамика поголовья свиней составила в 2013 г. по сравнению с 2009 г. 84,6 %, т. е. произошло уменьшение на 15,4 %. Это говорит об упадке свиноводства в Оренбургской области в 2013 году по сравнению с показателями в 2009 году.

Таблица 2.

Динамика поголовья свиней, гол

№	Наименование районов	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1	Абдулинский	2366	2337	2317	2915	2671
2	Адамовский	12129	10466	7786	8842	7352
3	Акбулакский	7856	6428	4255	3403	2762
4	Александровский	4567	4762	3419	3609	2503
5	Асекеевский	5158	4461	4122	4030	3882
6	Беляевский	8460	5172	4666	4792	4792
7	Бугурусланский	9848	7379	4168	4208	4448
8	Бузулукский	10036	8999	6514	5672	6134
9	Гайский	13444	14237	14225	15772	15917
10	Грачевский	5052	5258	5845	3393	3276
11	Домбаровский	3513	3232	2716	2973	3092
12	Илекский	7329	6939	6317	6243	5871
13	Кваркенский	7201	9491	7103	5572	5465
14	Красногвардейский	10310	8725	9747	8235	8903
15	Кувандыкский	7137	6966	5684	4984	5000
16	Курманаевский	6453	6066	8823	8620	7618
17	Матвеевский	4199	3623	2830	2879	2201
18	Новоорский	4587	3456	995	3014	2998
19	Новосергиевский	9815	8576	8880	8136	7665
20	Октябрьский	8140	5174	5419	4300	3764
21	Оренбургский	20433	24480	26112	38096	41744
22	Первомайский	5802	3817	2440	2239	2115
23	Перволоцкий	3228	3038	2060	2401	2588
24	Пономаревский	3863	4893	2706	2202	3112

25	Сакмарский	36670	41382	43036	49090	38126
26	Саракташский	8487	7810	8133	7856	6990
27	Светлинский	8558	7418	7387	6009	6117
28	Северный	1707	1261	764	823	828
29	Соль-Илецкий	8752	8077	6446	6645	5916
30	Сорочинский	8076	8107	3026	3145	2231
31	Ташлинский	8266	8266	8316	8316	8009
32	Тоцкий	8571	8228	6955	6982	7125
33	Тюльганский	7481	5971	5884	5876	3800
34	Шарлыкский	2583	4558	3895	4067	3892
35	Ясненский	3227	1575	1833	988	663
Итого по области		283304	270628	244824	256327	239570

Динамика поголовья овец и коз, представленная в таблице 3, показывает нам, что Соль-Илецкий район значительно выделяется по рассмотренному показателю. Район расположен на юге области, на границе с Казахстаном. Почти вся территория Соль-Илецкого района принадлежит бассейну Илека, за исключением северной части, где находятся верховья уральских притоков Донгуза и Бердянки.

Река Илек, пересекающая всю территорию района с востока на запад, имеет пойменную и не менее широкую надпойменную террасы. Территория района расположена в двух ландшафтных подзонах. К северу от долины Илека — это типичная степь с типчаково-ковыльной растительностью, к югу от долины реки начинается подзона южных степей с полынно-типчаково-ковыльными степями.

Также по изученному показателю можно выделить Акбулакский и Беляевский районы. В Акбулакском районе промышленность не получила существенного развития, специализацией района является сельское хозяйство — зерновая, мясо-молочная и шерстная продукция. В Акбулакском районе за рассмотренные 5 лет произошло значительное увеличение поголовья овец и коз, в 2009 году этот показатель составил 19424, а в 2013 — 21009 голов, в Беляевском районе наоборот произошло уменьшение поголовья овец и коз в 2013 по сравнению с 2009 годом.

В целом по Оренбургской области динамика поголовья овец и коз составила 108,7 %, что показатель в 2013 г. по сравнению с 2009 г. увеличился на 8,7 %, т. е. в поголовье овец и коз наблюдается положительная тенденция к увеличению. Это говорит о том, что в 2013 году сельхоз предприятия муниципальных районов Оренбургской области стали выращивать овец и коз на 24395 голов больше чем в 2009 году.

Таблица 3.

Динамика поголовья овец и коз, гол

№	Наименование районов	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1	Абдулинский	4368	4878	5393	5413	5249
2	Адамовский	6514	7068	7314	8349	9060
3	Акбулакский	19424	19630	19011	20647	21009
4	Александровский	9380	10351	11827	12347	12978
5	Асекеевский	6349	6349	7237	7228	7158
6	Беляевский	19556	18734	19099	17993	18159
7	Бугурусланский	5792	7135	6867	7851	8479
8	Бузулукский	4562	4565	4689	4918	5510
9	Гайский	10397	9729	10416	10561	11170
10	Грачевский	1544	2051	1344	1626	2144
11	Домбаровский	16544	16510	15414	13142	15188
12	Илекский	10765	9961	10756	10501	10067
13	Кваркенский	9019	8362	7920	7988	8429
14	Красногвардейский	4653	4611	6020	5358	6658
15	Кувандыкский	15619	11581	10473	9687	9842
16	Курманаевский	2955	3172	4650	4639	4675
17	Матвеевский	3081	2477	3424	3594	4150
18	Новоорский	2521	3525	3931	5157	5648
19	Новосергиевский	5729	6229	6206	6520	6391
20	Октябрьский	10603	6860	7255	7652	7757
21	Оренбургский	9083	10084	10018	11033	12110
22	Первомайский	15142	13029	14258	13973	14702
23	Переволоцкий	2807	2747	3130	3568	5873
24	Пономаревский	4268	4265	6172	7631	9059
25	Сакмарский	2084	2418	2542	2805	2748
26	Саракташский	6683	6230	7427	7433	7803
27	Светлинский	2536	2074	2086	1750	1906
28	Северный	3849	3701	3538	3018	2805
29	Соль-Илецкий	29609	31486	27141	28618	30000
30	Сорочинский	4130	3894	5362	5464	5432
31	Ташлинский	7263	7282	7282	7076	7212
32	Тоцкий	5873	5730	6149	6756	6874

33	Тюльганский	2821	2995	3066	3279	4013
34	Шарлыкский	5350	4284	4348	4896	4599
35	Ясненский	10057	7693	7184	9852	10468
Итого по области		280930	271690	278949	288323	305325

Таким образом, мы выяснили, что в Оренбургской области наблюдается общий спад производства продукции животноводства по данным на 2013 год, конкретно по поголовью крупного рогатого скота и свиней. Это является прямым следствием снижения поголовья КРС и свиней в области.

Согласно данным, приведенным в таблице 1, произошло снижение поголовья КРС в 2013 году по сравнению с 2009 на 7,9 %, таким же образом обстоит дело и с поголовьем свиней (15,4 %), а поголовье овец и коз согласно таблице 3 наоборот увеличилось на 8,7 %.

Так мы выяснили, что производство продукции животноводства, на всем протяжении рассматриваемого периода (2009—2013 гг.) является убыточной (значительное сокращение поголовья скота), за исключением поголовья овец и коз. Данное исключение можно объяснить востребованностью данного продукта на рынке.

Сокращение поголовья скота и падение уровня его продуктивности, является следствием неполноценного кормления, ослабления зооветеринарной и племенной работы, неудовлетворительных условий содержания, отсутствия средств на ветмедикаменты, низкий уровень технологической дисциплины и квалификации работников.

Данное состояние дел в Оренбургской области, по нашему мнению, возникает из-за недейственной, неэффективной технологии выращивания животных. Сельхоз предприятия муниципальных районов Оренбуржья не оснащены современной техникой, которая позволила бы улучшить условия выращивания скота. Также в области отсутствует действенная региональная политика в сфере сельского хозяйства. И как следствие всех этих неблагоприятных причин происходит банкротство сельхоз предприятий, занимающихся животноводством.

Чтобы улучшить сложившееся на сегодняшний день состояние животноводства Оренбургской области необходимо повысить рентабельность производства. Для этого необходимо направить финансовые потоки в наиболее перспективные районы, наиболее устойчиво развивающиеся предприятия. Необходимо постепенно расширять спектр выращиваемых видов животных. Внедрение в производство современной технологии позволит увеличить производительность при меньших затратах ресурсов [3].

Для воплощения всего этого в жизнь необходимо большое количество времени и денежных ресурсов, поэтому поднятие животноводства Оренбургской области — это долговременный, трудоемкий и затратный процесс, на который влияют различные факторы, в том числе факторы, касающиеся масштабов страны.

Список литературы:

1. Сайт Сакмарского муниципального района. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://сакмарскийрайон.рф/Pages.aspx?id=64> (дата обращения 15.01.2015).
2. Сайт Ташлинского района Оренбургской области. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.tl.orb.ru/rajon> (дата обращения 15.01.2015).
3. Тимофеев Д.Н. Анализ экономического положения сельского хозяйства Оренбургской области. ВЕСТНИК ОГУ. № 13 (119)/декабрь 2010.
4. Федеральная служба государственной статистики по Оренбургской области. Паспорт муниципального образования. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru/scripts/> (дата обращения 28.12.2014).

РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Нестерова Елена Владиславовна

*студент магистратуры
ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»,
РФ, г. Москва
E-mail: elenanesterova@inbox.ru*

Герасимова Лариса Николаевна

*научный руководитель, д-р экон. наук, профессор кафедры бухгалтерского
учета Финансового университета при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

Налогообложение в федеративном государстве имеет двойственную природу. С одной стороны, оно касается взаимоотношений государства и налогоплательщиков по поводу уплаты налогов в бюджет, а с другой — процесса распределения налоговых доходов и налоговых полномочий между федеральными и субфедеральными органами власти.

1. Соотношение прямого и косвенного налогообложения в экономике.

Налогообложение — это принудительное и безвозмездное взимание центральным правительством или местными органами власти платежей (налогов) с физических лиц и организаций для финансирования расходов государства, а также в качестве средства проведения фискальной политики.

Основными функциями налогов считают фискальную и регулирующую.

Изначально налоги вводились в целях выполнения фискальной функции, т. е. обеспечения государства денежными средствами для финансирования государственных расходов. Затем налоги начали использовать в целях регулирования социально-экономических процессов и способствовать решению различных социальных задач (таких, как перераспределение доходов для обеспечения социально незащищенных слоев населения, осуществление эффективной демографической политики и т. д.).

Вопрос о том, насколько эффективно государство может использовать регулирующую функцию налогов, является одним из центральных в теории налогообложения. История развития теорий налогов — это история борьбы

двух основных направлений в экономической теории — монетаризма и кейнсианства.

Приверженцы монетарных методов, к которым относились также основоположники классической политэкономии и теории налогов А. Смит и Д. Рикардо, считали, что налоги в основном должны выполнять фискальную функцию и быть нейтральными относительно экономических процессов. Кейнсианцы отстаивали необходимость усиления государственного регулирования экономики с помощью финансовых регуляторов, в том числе налогов.

В настоящее время идет поиск интеграции неоклассических (монетаристских) и кейнсианских моделей, создания новой теории налогов, которая вобрала бы в себя положительные элементы различных направлений финансовой науки, разработанных в прошлом.

Прямые налоги устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика, а косвенные включаются в цену товаров (работ, услуг). Косвенные налоги называют налогами на потребление.

В настоящее время все подоходные и имущественные налоги (в том числе на дарения, наследство, куплю-продажу ценных бумаг и т. п.) относятся к прямым, а все налоги на потребление — к косвенным [13, с. 61].

Прямые налоги устанавливаются непосредственно для плательщиков. Этот вид налогов должен способствовать такому распределению налогового бремени, при котором больше платят те члены общества, которые имеют более высокие доходы. Но форма прямого налогообложения требует сложного механизма взимания налогов, возникают проблемы учета объектов налогообложения и уклонения от уплаты. Поэтому, невзирая на справедливость прямых налогов, налоговая система не может ограничиться только ими.

Поскольку косвенные налоги включаются в цены товаров и услуг, их размер для отдельного плательщика не зависит от его доходов. Их основной недостаток, за который они постоянно подвергаются критике, — регрессивный характер, или обратно пропорциональная зависимость от платежеспособности потребителей. Вследствие этого косвенное налогообложение товаров массового

потребления тяжелым бременем ложится на население с низкими доходами, поскольку большая часть его доходов расходуется на приобретение продуктов питания и других товаров первой необходимости [11, с. 53] Косвенные налоги довольно широко используются во всем мире, так как при относительно простом механизме взимания (от них трудно уклониться) они обеспечивают устойчивые поступления в бюджет вне прямой зависимости от динамики доходов. Кроме того, психологически они воспринимаются легче, чем прямые, потому что платятся незаметно для потребителей, нет непосредственной связи между уплатой налога и осознанием этого (табл. 1).

Таблица 1.

Особенности косвенных и прямых налогов [4]

Показатель	Косвенные налоги	Прямые налоги
Сложность определения налоговых обязательств	Относительно простые расчеты	Относительно сложные расчеты
Устойчивость Поступления	Устойчивые поступления в бюджет вне прямой зависимости от динамики доходов	Относительно неустойчивые поступления в бюджет, обусловленные динамикой доходов предприятий и граждан
Характер налогообложения	Относительно регрессивное	Относительно прогрессивное
Возможность переложения налогов	Большая	Меньшая

В Российской Федерации устанавливаются и взимаются следующие виды налогов и сборов: федеральные, субъектов Российской Федерации (региональные) и местные.

На сегодняшний день структура налоговой системы в Российской Федерации представлена в разрезе налоговых полномочий: 9 федеральными налогами и 4 специальными налоговыми режимами, 3 региональными налогами, 2 местными налогами [14, с. 22].

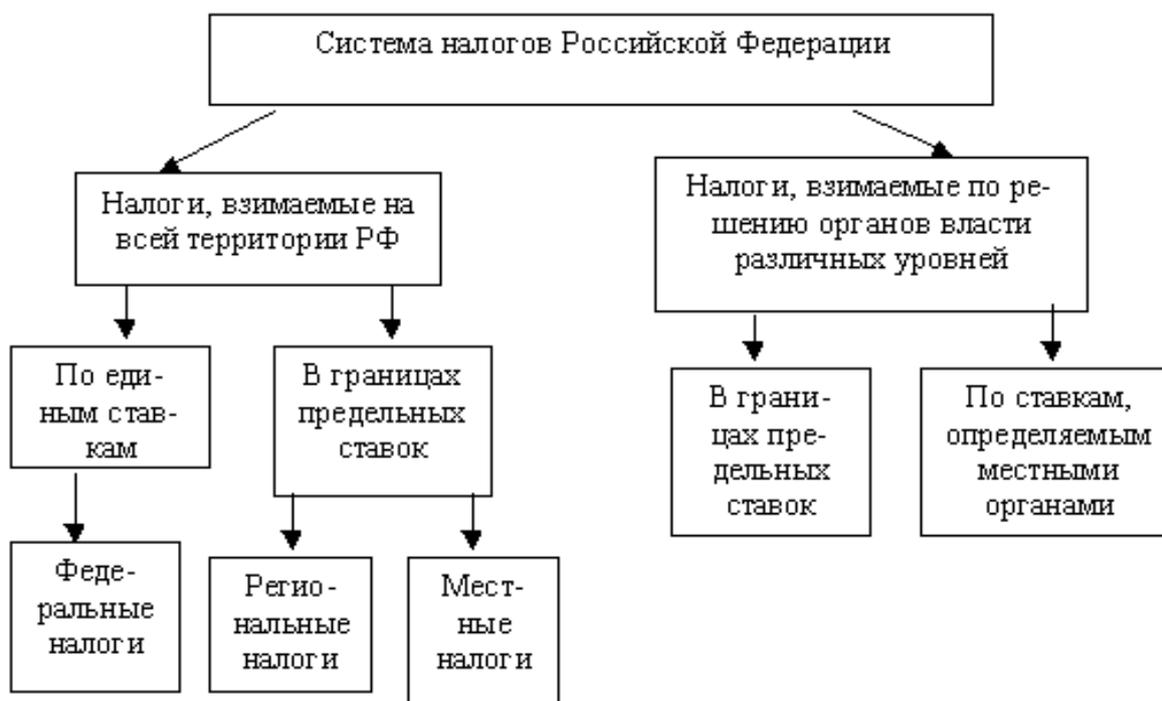


Рисунок 1. Система налогов в РФ

Федеральные налоги, порядок их зачисления в бюджет, размеры их ставок, объекты налогообложения, плательщики налогов устанавливаются законодательными актами РФ и взимаются на всей ее территории. Ставки федеральных налогов устанавливаются Федеральным Собранием РФ. Освобождение от обязанности по уплате отдельных федеральных налогов предусматривается специальными налоговыми режимами.

На 1 января 2012 года установлены следующие федеральные налоги:

- налог на добавленную стоимость
- акцизы
- налог на доходы физических лиц
- налог на прибыль организаций
- налог на добычу полезных ископаемых
- водный налог
- сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов
- государственная пошлина

Региональные налоги устанавливаются НК РФ и законами субъектов РФ. При установлении регионального налога законодательными органами субъектов определяются налоговые ставки в пределах, установленных НК РФ, порядок и сроки уплаты налога, а также формы отчетности по данному региональному налогу.

Местные налоги устанавливаются НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления и действуют на территории соответствующих городов, районов в городах и сельской местности или иного административно-территориального образования [12, с. 65—67]

Динамика удельного веса прямых и косвенных налогов в доходах бюджетов ряда европейских государств представлена данными рисунков 2, 3.

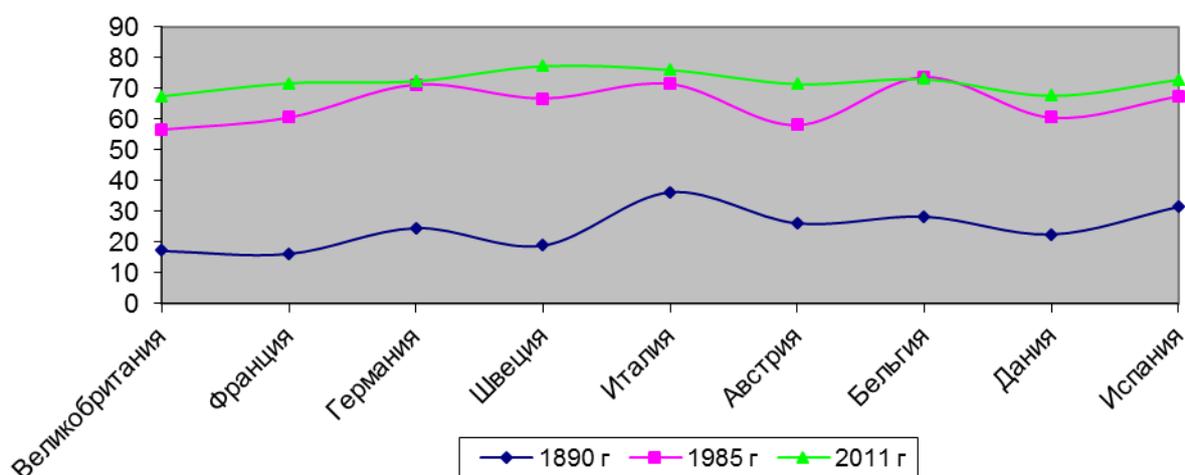


Рисунок 2. Удельный вес прямых налогов в доходах бюджетов

Таким образом, уровень прямого налогообложения за исследуемый период значительно возрос: если в конце XIX века он находился в пределах 20—30 %, то уже к началу XXI века приблизился к 70 %.

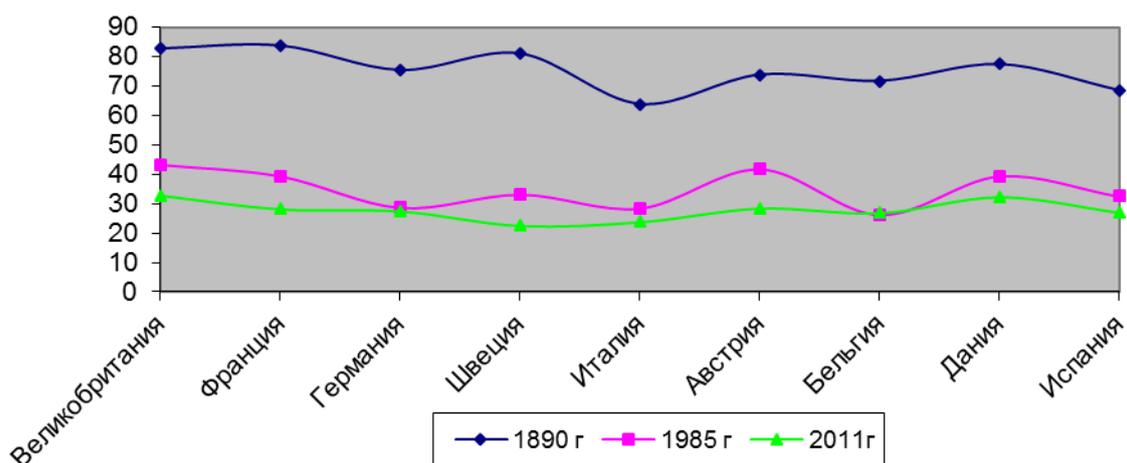


Рисунок 3. Удельный вес косвенных налогов в доходах бюджета отдельных европейских стран

Уровень косвенного налогообложения в анализируемых странах характеризуется кратным сокращением удельного веса налогов на потребление. Незначительны они, и даже ниже европейского, в США, Канаде и Японии.

В конце XIX века в России удельный вес косвенных налогов в бюджетных доходах страны составлял 83 %. В начале XXI века их величина имеет тенденцию к снижению. Но, несмотря на это, удельный вес косвенных налогов в 1,5—2 раза превышает данный показатель стран с развитой рыночной системой. Значимость доходов от косвенных налогов превосходит в 1,96 раза степень влияния прямых налогов на поведение результативного признака — общей суммы доходов консолидированного бюджета. Данный показатель, рассчитанный по федеральному бюджету, равен 5,54. Поэтому и формируется экономический интерес государства к таким налогам как к основному источнику получения бюджетных доходов. Такой подход генерирует, усиливает противоречия во взаимоотношениях государства и плательщика данного вида налогов, что ведет не только к росту предельных административных, а также других издержек, но и к увеличению задолженности, недоимки, экономически необоснованному предъявлению сумм по возврату ранее уплаченного налога.

Особенности российской политической и экономической системы — ее нестабильность, непредсказуемость, противоречивость принимаемых органами государственной власти законов и решений, в том числе и в сфере налогообложения. Поэтому предприятиям необходимо учитывать такой вероятный фактор, как налоговые риски. Налоговые риски могут быть связаны с изменениями в налоговой политике, введением новых видов налогов и сборов, изменением налоговых ставок и штрафных санкций, отменой налоговых льгот.

2. Проблемы налогообложения в России и пути повышения эффективности.

Процесс распределения налоговых доходов и полномочий между субъектами РФ характеризуется определенными противоречиями. С одной стороны, регионы получают возможность экспериментировать в сфере своих полномочий, и конкурентный отбор должен приводить к распространению наиболее успешных инноваций и вытеснению неэффективных решений и подходов. Вместе с тем, соперничество за ресурсы посредством снижения налогового бремени может привести к известному из теории и практики бюджетного федерализма феномену «гонки ко дну», когда налоги в результате региональной конкуренции за инвестиции устанавливаются на чрезмерно низком уровне. Предотвратить такой исход возможно путем установления рамок и координации региональных решений, но при этом в жертву приносятся инновационные и конкурентные преимущества федерализма.

Российская модель корпоративного налогового федерализма характеризуется высокой степенью централизации властных полномочий. Федеральный центр в ходе разграничения доходных полномочий отстоял за собой право устанавливать единообразное законодательство по всем ключевым вопросам, в том числе по формированию налоговой и бюджетной системы.



Рисунок 4. Динамика роста задолженности по налогам в 1994—2011, в % ВВП [5]

В результате в России, с одной стороны, достаточно эффективно обеспечивается единство экономического и правового пространства внутри страны, с другой, крайне ограничивается автономность регионов и муниципалитетов в процессе реализации собственной финансовой политики. Власти субъекта лишены возможности регулировать ставки и базу федеральных налогов (за исключением налога на прибыль предприятий, где им дано право изменять ставку в установленных на федеральном уровне пределах), поступления которых более чем на 80% формируют бюджеты субъекта. Налоги на недвижимость и землю, отнесенные на региональный и местный уровни, пока приносят скромные доходы. Все это негативно сказывается на заинтересованности, а главное, способности властей субъекта развивать собственный финансовый потенциал, создавать привлекательный инвестиционный климат на подведомственной территории.

По мнению ряда ученых, наиболее налогоспособной является та страна, где:

- производительность труда растет быстрыми темпами;
- наиболее высокий уровень потребностей населения;

- производство валового внутреннего продукта растет быстрее, чем растет численность населения страны;
- валовой внутренний продукт распределяется наиболее равномерно;
- наибольшая часть суммы налогов затрачивается таким образом, что служит интересам большинства, особенно беднейшим слоям населения;
- в основе политики государства лежит стремление сглаживать различия в уровне развития отраслей, территорий.

Обобщая вышеизложенное отметим, что налоговая политика представляет собой взаимосвязанную совокупность правовых и организационных основ и мероприятий в сфере налоговых отношений, обеспечивающих, во-первых, формирование финансовых ресурсов, необходимых государству для выполнения взятых на себя функций, и оказывающих, во-вторых, регулирующее воздействие на процессы социально-экономического развития страны.

В связи с этим представляется целесообразным предусмотреть в НК РФ:

1) возможность выставления счетов-фактур продавцом на сумму корректировки при увеличении стоимости как вследствие изменения цены, так и вследствие изменения количества;

2) возможность выставления счетов-фактур покупателем на сумму корректировки при уменьшении стоимости как вследствие изменения цены, так и вследствие изменения количества.

К сожалению, для многих налогоплательщиков так и остался неурегулированным заявленный в Пояснительной записке «К проекту Федерального закона «О внесении изменений в главу 21 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах» вопрос о порядке применения НДС в случаях выбытия товаров, в том числе основных средств, при хищении, недостаче, выявленных в результате инвентаризации.

За границами внимания российского законодательства остались также и новые сферы предпринимательской деятельности, например, электронная коммерция. Прогресс и развитие новых сфер предпринимательской деятель-

ности, таких как электронная коммерция, требуют модификации существующих нормативных актов, регулирующих косвенное налогообложение. В этой связи вносится предложение о включении соответствующих положений в российское законодательство. Например, определить критерии отнесения товаров и услуг к категории «виртуального бизнеса» и законодательно утвердить список таких критериев, выработать механизм учета и контроля за исчислением и уплатой налога компаниями-нерезидентами и др.

Еще одним малоизученным направлением, которое с той же долей вероятности потребует в ближайшем будущем пристального внимания и модификации, является обложение НДС операций с недвижимостью.

Заключение

Аккумулируя налоги в бюджетном фонде, государство финансирует важнейшие направления жизни и деятельности как общества в целом, так и отдельных индивидуумов: здравоохранение, образование, культура и искусство, правоохранительная деятельность, государственное управление, инвестиционная деятельность в областях промышленности и сельского хозяйства и многое другое.

Анализ динамики показателя налоговой нагрузки показал, что в 2007 г. доля налогов в общем объеме ВВП составила 37,3 %, в 2008 достигла 38,3 %. Если же исходить из того, что объем ВВП, произведенный в теневом секторе экономики составляет от 25 % до 40 %, то показатель налоговой нагрузки, занижен на 8—10 % и нижняя граница составляет 43—46 % ВВП.

В 2009 году на 18 % вырос объем поступлений по налогу на добавленную стоимость. Можно отметить, что объем поступлений по налогу на доходы физических лиц не изменился и составил 1665 млрд. руб. Seriously сократились поступления налогов от использования природных ресурсов.

Регулирование налоговой нагрузки следует рассматривать как один из инструментов в решения стратегических задач, стоящих перед обществом и страной, эффективно обеспечивающих распределение созданной добавленной стоимости между государством, предприятием и населением.

Список литературы:

1. Берсенев А.В. О сущности порядка исчисления НДС // Сибирская финансовая школа. 2010. № 2.
2. Букина И.С. Европа: как развивается налог на прибыль // «Современная Европа». М., 2010, № 3.
3. Букина И.С. Регулирующая функция налоговой системы и налоговые риски: последствия реформы налога на прибыль // «Финансовый менеджмент» М., 2010, № 5.
4. Вардересян Л.В. Налоговое планирование как инструмент обеспечения сопоставимости налоговой нагрузки и объема финансирования социальных программ государства / Л.В. Вардересян // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 2.
5. Россия в цифрах. Краткий стат. сборник. М.: Госкомстат России.
6. Давыдова Л.В., Будовская Л.А.. Эволюция системы налогообложения малого предпринимательства в России // Финансы и кредит. М. 2010. № 9.
7. Ершкова И.В. Льготы для субъектов малого предпринимательства: что нового? // Закон. М. 2010. № 2.
8. Жеребцов А.Б. Планирование и прогнозирование налогового потенциала региона // Наука управления: новые ориентиры в развитии. М.: Изд-во РАГС, 2007.
9. Львов Д.С. Экономика России: прорыв XXI век. // Проблемы теории и практики управления, — 2010. — № 4, — с. 53—58.
10. Никитина К.Г. НДС. Вступили в силу поправки в Налоговый кодекс РФ // Учет в производстве. 2011. № 10.
11. Онегина В. Реформа налоговой системы // Бизнес-информ. — 2006. — № 11. — с. 65—67.
12. Паскачев А.Б., Коломиец А.Л. О региональном аспекте совершенствования налогового законодательства. // Налоговый вестник, 2010, № 7.
13. Соломатина О.С. Совершенствование процесса выявления и документирования незаконного применения вычетов по НДС для обеспечения экономической безопасности доходной части бюджета // Налоги. 2009. № 3.
14. Татаркин Д.А. Институциональные проблемы формирования эффективного механизма финансового обеспечения муниципальных образований // Сборник статей и докладов IV Научно-практической конференции 21—24 апреля 2007 г. г. Миасс.
15. Французов Д.В. Эффективность ведомственного контроля налоговых органов // Налоговая политика и практика. — 2007. — № 6/1. — С. 22—25.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Осипян Самвел Вячеславович

*студент 2 курса, кафедра финансового менеджмента и банковского дела
СтГАУ,*

РФ, г. Ставрополь

E-mail: vip.samvelsamvel@mail.ru

Лапина Елена Николаевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

С основанием рыночных взаимоотношений жители России узнали о таком варианте кредитования — в виде ипотеки, либо кредит на приобретение жилья. Если внимательно разобраться, то кредит на покупку недвижимости в РФ существовал еще с начала 20-го столетия и в тот период пользовался большой популярностью. Но за время советской власти нажитая дореволюционная практика немного истощилась по причине собственной ненужности. В Европе, напротив, механизм ипотечного кредитования вводился длительные столетия, и накопил довольно навыка, для того чтобы отечественные финансовые компании брали с них пример [1, с. 82]. В условиях сегодняшней нестабильной экономики и только лишь набирающей обороты системы ипотечного кредитования абсолютно естественно, то что смогут появляться разного рода трудности в обеспечении граждан жильем с помощью ипотечного кредитования, разрешать которые приходится незамедлительно, однако, к сожалению, далеко не всегда качественно.

Согласно статистическим сведениям, в настоящий период в целом 10 % граждан РФ имеют свою квартиру свыше 18 кв. м. на 1-го человека. И в целом только 1 % граждан нашего государства смогут позволить приобрести себе, приглянувшуюся им недвижимость за их личные ресурсы [3].

Из данных чисел четко видно, то что взаимоотношение граждан с недвижимостью в РФ оставляет желать лучшего. А в случае если принять к сведению еще это условие, то что существующий жилой фонд со временем

никак не молодеет и требует финансовых вложений с целью реконструкций и капремонта. В этой ситуации ипотека считается выгодной программой равно как для страны, так и для граждан РФ.

В настоящий период в собственных квадратных метрах нуждаются более 20 миллионов граждан РФ. Только лишь в Подмосковье в очереди на жилище стоит более 200 тыс. семей [3]. Чтобы гарантировать им всех жильем, нужно в самые кратчайшие сроки построить более 12 миллионов кв. м. жилья. Если же в скором будущем в строительной сфере состояние никак не поменяется к лучшему, в таком случае для предоставления граждан согласно списку квартир, уйдет приблизительно 25 лет. А ипотечное финансирование считается единственным гарантированным механизмом по обеспечению граждан необходимой квартирой.

Становление ипотечного кредитования в РФ развивается медленными темпами. Есть несколько законодательных актов, осуществляющих контроль данной процедура. А так как ипотека — это направление новое и развивающееся, каждый год вносятся значительные изменения, поправки и дополнения. Все это формирует несколько проблем, которые связаны с ипотекой, которые условно допускается разделить на:

1. Инфляционные проблемы;
2. Проблемы, связанные с монополизацией торго кредитования;
3. Проблемы, связанные с государственными программами поддержки и альтернативными вложениями средств.

До устойчивой экономики, какую можно видеть в большинстве цивилизованных государств, Российской Федерации еще нужно проделать долгий путь, по этой причине нужной устойчивости в кредитной системе нам ждать не приходится. У банков и кредитно-финансовых учреждений на фоне инфляции появляются 2 взаимосвязанные трудности:

1. Из-за неустойчивой экономики граждане Российской Федерации опасаться хранить средства в банке в депозитах;

2. Следствием этого считается сокращение уровня услуг по кредитованию, в том числе и по ипотечному.

Таким образом, выходит, то что ипотечный кредит — это продукт, предназначенный никак не для широких слоев населения, а только лишь для единичных категорий граждан, которые имеют стабильную работу и хороший достаток. А число подобных людей среди нуждающихся в жилище составляет менее 1 % [3]. Собственно, сам по себе ипотечный кредит представляет из себя долгосрочную программу, которая измеряется не месяцами, а десятилетиями. В среднем, банки дают жителям ипотеки сроком на 10—20 лет. Естественно, то что за это банки требуют каких-то гарантий для себя, правда и сами заемщики обязаны быть уверенными, то что сумеют настолько продолжительное период платить ипотеку.

В обстоятельствах нынешней рыночной ситуации, если доходы граждан то уменьшаются, то увеличиваются, никто никак не может давать никаких гарантий. Аналогичные скачки экономической устойчивости среди граждан целиком и полностью находятся в зависимости от колебаний международной экономики. Поэтому ипотечный долговременный кредит всегда связан с некоторыми рисками. Как правило, банки, для того чтобы хоть как-то защитить себе и восполнить вероятные потери, повышают ставки на кредит. А заемщики могут являться защищенными только лишь страной и теми законодательными актами, какие принимаются в отношении ипотечного кредитования [2].

К сожалению, в настоящий период рынок первичного жилища остается «непрозрачным». В государстве очень мало строительных учреждений, которые занимаются возведением строений, большая конкурентная борьба отсутствует, а, значит, главы строительных фирм искусственно сдерживают высокую стоимость на квартиры с целью получить значительный доход. Страдают от этого, в первую очередь, обычные граждане, которые критически нуждаются в жилье, но согласно имеющимся расценкам никак не смогут себе предоставить возможность его купить.

Банки, предоставляющие ипотечный кредит, кроме того находятся в зависимости от стоимости, которую устанавливают монопольные строительные фирмы. Решение данной трудности может быть только лишь при условии уменьшения стоимости на жилище на первичном рынке. А, таким образом, нужно сделать так, чтобы среди строительных фирм формировалась конкурентная борьба, строились новейшие организации, которые специализируются в сооружении зданий. С целью этого перспективного направления бизнеса нужно организовывать льготные условия, тогда ипотечное кредитование будет наиболее заманчивым продуктом на рынке недвижимости. Финансисты предпочитают говорить, то что в современных условиях банки обладают «короткими деньгами», в таком случае есть вкладчики, которые предпочитают совершать депозиты не больше чем на год, а все расчеты между организациями ведутся при помощи безналичного расчета. Получается, то что недостаток наличных денег прослеживается не только в государственных структурах, но и в кредитно-финансовых организациях. Так как бюджет дополнять нечем, то необходимо активно вводить иные финансовые инструменты.

В этой условия альтернативой считаются разные государственные программы в содействие ипотечному кредитованию. А для этого нужно нормализовать производство акций и ценных бумаг, которые возможно в любой момент приобрести либо реализовать, и которые должны стать для банков на продолжительное период эффективным денежным инструментом. В первую очередь в формировании ипотечного кредитования должна быть заинтересовано страна. Банки главный доход получают за счет различия между предложением собственных денег и их верным размещением. А при развитии устойчивого кредитного портфеля ипотека для них наименее выгодна, таким образом, как доход там ожидается через продолжительный период времени [3].

В краткосрочных потребительских кредитах банки заинтересованы значительно больше, так как расходы на них стремительно окупаются, нередко согласно крайне выгодным процентным ставкам.

Таким образом, в случае если страна никак не станет активно участвовать в формировании ипотечного кредитования и вводить альтернативные и привлекательные для населения льготные проекты, процедура популяризации ипотечного кредитования станет и далее двигаться очень медленными темпами. Также необходимо отметить, что в случае если гражданин оформил ипотечный кредит и приобрел жилье, то за время его погашения будет переплачено банку около 30—40 % от стоимости приобретенного жилья, этот показатель довольно неприятное известие.

Необходимо пересмотреть ипотечное кредитование и применить определенные меры для его улучшения, например: на мой взгляд определенной категории граждан необходимо снизить процентную ставку по ипотечному кредитованию, к такой категории можно отнести: многодетные семьи, неполноценные семьи, семьи имеющие на иждивении детей с отклонениями (здесь необходимо проанализировать и составить перечень тех отклонений у детей, при которых банки могут снизить процентную ставку).

Также при наличии у граждан своего жилья и при желании приобрести новую недвижимость, содействие в продаже имеющийся недвижимости по цене не ниже рыночной. Также считаю необходимым предусмотреть отсрочку платежа не срок не более двух месяцев, в случае определенных, непредвиденных обстоятельств (данные обстоятельства необходимо также проанализировать и составить их перечень), данной отсрочкой можно будет воспользоваться один раз год, данная отсрочка, будет рассчитана на все оставшиеся месяца в равных долях.

Список литературы:

1. Парусимова Н.И., Некоторые тенденции кредитных услуг в России / Н.И. Парусимова // Банковские услуги. — 2008. — № 7, 8. — 300 с.
2. Российская Федерация. Правительство. О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения): положение ЦБ РФ № 54-П от 31.08.1998. № 1.
3. РУСИПОТЕКА [Электронный ресурс] / Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации [Офиц. сайт]. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://rusipoteka.ru/> (Дата обращения 21.12.2014).

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: РОССИЙСКИЙ ПОДХОД

Селезнева Мария Михайловна

*студент 4 курса, Кредитно-экономический факультет
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,
РФ, г. Москва*

E-mail: seleznevamarija@yandex.ru

Ковалева Наталия Алексеевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры «Банки и банковский
менеджмент» Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации,
РФ, г. Москва*

Систему внутреннего контроля кредитной организации можно определить как «совокупность взаимосвязанных действующих элементов (цель, предмет, объект, субъект, механизм), позволяющая объективно оценить эффективность финансовых операций, оперативность реагирования на банковские риски, достоверность финансовой информации, соответствие банковских операций требованиям законодательства и внутренним регламентам» [4, с. 106]. То есть система внутреннего контроля предусматривает проведение контрольных процедур, охватывающих все сферы деятельности банка, а также позволяет учитывать риски при принятии управленческих решений и осуществлении банковской деятельности, предупреждать системные банковские кризисы, минимизировать потери, связанные с ними, что в целом направлено на обеспечение защиты интересов акционеров, инвесторов и клиентов банков.

В систему органов внутреннего контроля кредитной организации входят [5]:

1. органы управления;
2. ревизионная комиссия;
3. главный бухгалтер (его заместители);
4. руководитель (его заместители) и главный бухгалтер (его заместители) филиала;

5. подразделения и работники кредитной организации, осуществляющие внутренний контроль в соответствии с полномочиями, определяемыми внутренними документами кредитной организации, в том числе:

- служба внутреннего аудита (СВА);
- служба внутреннего контроля (СВК);
- иные структурные подразделения и (или) работники кредитной организации, выполняющие функции в рамках системы внутреннего контроля.

С 1 октября 2014 года в соответствии с Указанием Банка России № 3241-У вступили в силу изменения в Положение Банка России от 16.12.2003 № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах», которые стали, по сути, переломным моментом в процессе формирования российской концепции внутреннего контроля. Регулятор обязал банки иметь две отдельные службы — внутреннего контроля и внутреннего аудита; ранее многие обязанности и задачи данных служб были фактически сосредоточены в одной службе — службе внутреннего контроля (бывшая СВК). Согласно мнению Банка России, проблема была в том, что при формировании систем внутреннего контроля не было четких ориентиров, а инспекторы Центробанка при проверке банка не обладали нормативно закрепленными критериями оценки эффективности внутреннего контроля [3, с. 628].

Функции бывшей СВК чаще всего были следующими: участие в разработке и согласовании внутренних документов; участие во взаимодействии банка с надзорными органами, саморегулируемыми организациями, ассоциациями и участниками финансовых рынков в рамках своей компетенции; выявление конфликтов интересов; выявление регуляторного риска; проведение проверок и оценка эффективности системы внутреннего контроля, а также эффективности системы оценки рисков и процедур управления. Таким образом, бывшая СВК находилась на стыке второго и третьего уровня контроля либо совмещала их (рис. 1).



Рисунок 1. Три уровня контроля

Сейчас перед банками стоит задача разделения и распределения функций между службой внутреннего контроля и внутреннего аудита. В соответствии с изменениями в Положении № 242-П СВК должна выявлять комплаенс-риск, оценивать регуляторный риск и осуществлять его мониторинг, а также мониторинг эффективности управления регуляторным риском, выявлять случаи конфликта интересов, обнаруживать и анализировать операции, которые «носят запутанный и необычный характер» [1], то есть будет выполнять функции, которые в международной практике относятся к комплаенс-функции. При этом полномочия бывшей СВК, определяемые предыдущей редакцией Положения № 242-П, передаются службе внутреннего аудита, которая будет проверять банк в целом и его структурные подразделения на предмет того, каким образом выполняются установленные внутренние процедуры.

Таким образом, основные изменения, связанные со службой внутреннего контроля, заключаются в смещении акцента в деятельности данной службы на управление регуляторным риском, который в Положении № 242-П приравнивается к комплаенс-рисуку: «Служба внутреннего контроля осуществляет следующие функции: выявление комплаенс-риска, то есть риска возникновения у кредитной организации убытков из-за несоблюдения законодательства Российской Федерации, внутренних документов кредитной организации, стандартов саморегулируемых организаций (если такие стандарты или правила являются обязательными для кредитной организации), а также в результате применения санкций и (или) иных мер воздействия со стороны надзорных органов (далее — регуляторный риск)...» [5]. СВК будет заниматься работой отдельной от внутреннего аудита: выявлять риски несоблюдения банком законодательства, требований регулятора, иные регуляторные риски, производить их оценку, контроль и мониторинг.

Отслеживать регуляторный риск наиболее успешно возможно путем проведения тестов [2, с. 83]. Тесты представляют собой тематические контрольные проверки, основная цель которых — выявить «узкие» места, где возможно возникновение регуляторного риска. СВК должна самостоятельно определять направления таких проверок и их систематичность. В идеале проверки не должны проводиться слишком часто (здесь важно помнить, что периодичность должна устанавливаться на риск-ориентированной основе и сообразно общему уровню рисков и их специфике), они должны быть непродолжительными по времени, формат отчета должен быть максимально наглядным и содержать понятную оценку регуляторного риска. По результатам проведенных проверок СВК должна давать рекомендации о том, какие действия необходимо предпринять, чтобы эффективно и качественно осуществлять управление регуляторным риском.

Приведем некоторые практические действия, которые целесообразно включить в обязанности СВК. Для того чтобы эффективнее контролировать и минимизировать регуляторный риск, СВК необходимо осуществлять

постоянный контроль за актуальностью общей базы всех нормативных документов. Сотрудники СВК должны принимать участие при обсуждении новых продуктов и услуг с целью выявления наличия регуляторного риска. Для превентивного выявления конфликтов интересов СВК необходимо согласовывать права доступа сотрудников. Также СВК необходимо осуществлять сопровождение инспекционных проверок Банка России (при наличии достаточных ресурсов – иных внешних проверок), то есть проводить комплекс работ по защите интересов кредитной организации. Помимо этого СВК следует вести агрегированную базу результатов всех проверок, проводимых контролирующими банком органами, а также всех жалоб клиентов. При наличии такой сводной базы СВК (а также СВА) сможет лучше понимать, анализировать и реагировать на слабые места в области контроля. Также служба внутреннего контроля должна будет помогать подразделениям банка разрабатывать и внедрять инструменты самоконтроля, то есть первую линию защиты. Самоконтроль при этом должен выступать не формальным инструментом, а действенным, поэтому быстрое его внедрение невозможно, но вводить его обязательно нужно, пусть и постепенно.

Внутренний контроль становится системой только тогда, когда функции распределены между субъектами контроля. Поэтому перейдем теперь к рассмотрению функций службы внутреннего аудита.

Одной из основных функций СВА является оценка эффективности системы внутреннего контроля, то есть внутренний аудит является частью системы внутреннего контроля, но организационно стоит над ней [6].

Предложение Банка России по осуществлению оценки системы внутреннего контроля заключается в использовании показателей, которые характеризуют качество системы органов и направлений внутреннего контроля. В основе расчета данных показателей – балльные оценки ответов на вопросы. При этом показатели могут рассчитываться как по отдельным структурным подразделениям и филиалам; так и в целом по всем структурным подразделениям и филиалам и по кредитной организации в целом.

Баллы выставляются исходя из мотивированного экспертного суждения, которое базируется на анализе того, насколько соответствуют те или иные функции, процессы или процедуры, осуществляемые участником опроса, рекомендациям и требованиям надзорных и регулирующих органов, мировым практикам в области внутреннего контроля и аудита либо полноте и своевременности осуществления данных функций, процессов или процедур.

По сути, СВА ответственна за проведение последующего контроля и оценку эффективности, а СВК — за предварительный контроль и комплаенс-функцию. Таким образом, для выстраивания качественной и эффективной системы внутреннего контроля в кредитной организации необходимы слаженная работа и постоянное взаимодействие подразделений внутреннего аудита и внутреннего контроля. Чем плотнее будет это взаимодействие, тем больший положительный эффект будет достигнут.

Список литературы:

1. Алексеевских А. Центробанк накажет крупные банки за отсутствие самоаудита // Известия. — 3 октября 2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://izvestia.ru/news/577442> (дата обращения: 29.01.2015).
2. Андреева Н.С. Регламенты внутреннего контроля и внутреннего аудита: что общего и в чем различия? // Внутренний контроль в кредитной организации. — 2014. — № 3. — С. 81—88.
3. Кириллов Р.А. Теоретические основы управления регуляторным риском. // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. — 2014. — № 4. — С. 628—633.
4. Ключев И.В. Система внутреннего контроля как инструмент банковского менеджмента // Инновационная среда и управление финансами. — 2013. — № 4—5. — С. 106—111.
5. Положение Банка России «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» от 16 декабря 2003 г. № 242-П // Вестник Банка России. 2004 г. № 7. с изм. и допол. в ред. от 24.04.2014.
6. Цыпурко Т.А. Как оценить эффективность системы внутреннего контроля в банке? // Внутренний контроль в кредитной организации. — 2014. — № 3. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.reglament.net/bank/control/2014_3/get_article.htm?id=3481 (дата обращения: 29.01.2015).

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ НА РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ КАК ФАКТОР ДОЛГОСРОЧНОГО РОСТА

Солоницына Анастасия Сергеевна

*студент 2 курса, факультет Международных Экономических Отношений,
Финансовый Университет при Правительстве,
РФ, г. Москва
E-mail: a_solonitsyna@mail.ru*

Петухов Валерий Александрович

*научный руководитель, канд. экон. наук, ассистент,
Финансовый Университет при Правительстве,
РФ, г. Москва*

Глобализация финансовых рынков обусловила необходимость переосмысления подхода к их регулированию на национальном уровне. В этих условиях российская экономика уже больше года апробирует внедрение института мегарегулятора, призванного на централизованной основе обеспечить устойчивость развития финансового сектора. Однако эта реформа — не первый этап в процессе повышения концентрации на финансовом рынке страны. Какое влияние оказывает подобная перестройка на климат рынка, и что приходится ожидать его участникам в кратко- и долгосрочной перспективе?

Стабильное замедление темпов экономического роста с 4,3 % в 2011 году до 0,7 % в 2014 году, докризисный уровень загрузки мощностей (64%), а также исторический минимум безработицы (5,19 %) являются признаками функционирования экономики на пределе своих потенциалов. По мнению главы Минэкономразвития России, Алексея Улюкаева, в сложившейся ситуации увеличение темпов роста возможно только благодаря возвращению активного потока инвестиций, рост которых за 2011—2013 г. замедлился порядка на 4 % по данным Росстата. Важным шагом на пути к улучшению инвестиционного климата становится совершенствование финансовой инфраструктуры, которую, при условии грамотной политики, можно поднять до уровня развитых стран.

В процессе реформирования финансового сектора, государством было принято решение идти по пути усиления централизации «сверху» для

обеспечения большей мобильности финансовых ресурсов. Первым серьезным шагом в совершенствовании финансовой инфраструктуры стало слияние двух крупнейших биржевых групп РТС и ММВБ и формирование на их основе Московской биржи (2011 год). Продолжением этой политики стало создание Центрального Депозитария — единого центра хранения ценных бумаг, обеспечивающего новый уровень защиты прав их владельцев [3].

Текущие результаты деятельности наследницы ММВБ нельзя назвать однозначными: с одной стороны, ей удалось уменьшить степень энтропии фондового рынка, объединить торговлю ценными бумагами. Кроме того, сегодня она может считаться достойным конкурентом иностранных площадок. Но, с другой стороны, эпидемия технических сбоев является её актуальной проблемой и создает серьезные риски для участников торгов.



Рисунок 1. Хронология сбоев на объединенной бирже

Так, за 3 года уже было зарегистрировано 5 серьезных сбоев, продолжительностью от 3 минут до 5 часов, что, безусловно, рождает скептицизм инвесторов к этой торговой площадке. Кроме того, низкая доходность дивидендов (~2,3 %) по сравнению с такими площадками, как, например, NYSE (~7,2 %) также отталкивает потенциальных инвесторов.

Старт Центрального Депозитария был удачным: открытие счетов иностранного номинального держателя привело к росту общего объема инвестиций и позволило превратить российский рынок облигаций в международный. Также началась работа по созданию Центра корпоративной

информации, призванного унифицировать процесс сбора и обработки информации [2].

Однако главным результатом реформирования финансовой инфраструктуры на сегодняшний день является создание единого регулятора, наделенного беспрецедентными полномочиями. Актуальность создания института мегарегулятора была обоснована молодостью финансовой системы России, регулирование которой находится в зачаточном состоянии. Сама идея мегарегулятора не является новацией для мировой экономики. Мировой опыт свидетельствует о том, что концентрация финансового регулирования в лице единого органа является довольно распространенной практикой: в настоящий момент 55 стран имеют подобные модели в своих финансовых системах. Казалось бы, что Россия следует «модному тренду» перехода от фрагментарного регулирования к его унификации, однако на самом деле она опять выбрала особый путь. Лишь в одной из 25 стран с мощными финансовыми рынками Центробанк также выступает в качестве мегарегулятора — в Сингапуре. Однако там выбор подобной системы, в отличие от России, вполне закономерен: условия малого внутреннего рынка с преимущественно иностранными банками, а также фактор исламского банкинга, превращающий коммерческие банки в инвестиционные. Все остальные случаи выбора ЦБ на роль мегарегулятора — это страны с крайне малыми рынками, то есть здесь действует принцип: «чем меньше рынок, тем больше централизация». Для России данный принцип неактуален, а отсюда появляются сомнения относительно перспектив мегарегулятора в нашей стране.

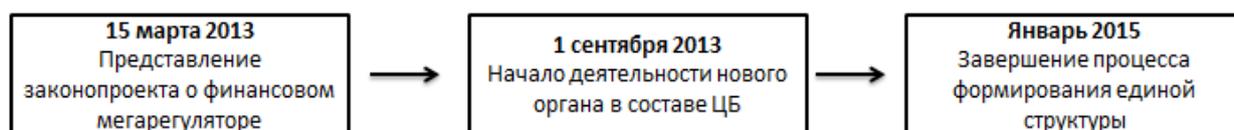


Рисунок 2. Этапы становления института мегарегулятора в России

Еще одним отличием российского пути является последовательность шагов реформы: если все страны мира сначала создают благоприятную почву

для реформ, тщательно разрабатывают план, чтобы исключить возможные риски финансовых посредников, и только потом приступают к его последовательной реализации, то в нашей стране наоборот. Сначала мегарегулятор был назначен, и только затем соответствующие органы приступили к необходимым преобразованиям уже на практике, путем проб и ошибок [4, с. 22].

Предполагается осуществить необходимые преобразования за 3 года, тогда как мировая практика, в частности, опыт Великобритании, показывает, что необходимо минимум 10 лет для создания предпосылок мегарегулирования, и даже это еще не означает, что возлагаемые надежды будут оправданы.

Тем не менее, к настоящему моменту видны первые положительные результаты внедрения мегарегулятора. Так, Центробанк сразу стал активно общаться с профессиональными игроками рынка, оперативно и динамично отвечать на поступающие вопросы и пожелания. Он занял активную позицию в законотворческом процессе: Банком было предложено внести ряд изменений в законы о кредитных ставках, введено понятие профессиональной кредитной деятельности, наложен запрет на рекламу компаний, не входящих в госреестр. МФО также получили возможность создавать резервы на потери по займам, что позволит им показывать большую прибыльность и увеличивать привлекательность для инвестиций. Президентом в декабре 2013 г. были подписаны поправки в законодательство, предусматривающие возвращение льгот по налогам для владельцев ценных бумаг. Это означает, что в перспективе налогообложение между финансовыми инструментами выровняется, и инвесторы при выборе финансовых инструментов будут исходить не из налоговых ставок, а из оценок рисков и собственных возможностей. Наконец, при участии ЦБ был принят закон о потребительском кредите, который обязал МФО передавать данные о своих заемщиках в бюро кредитных историй, благодаря чему компании способны формировать более стабильный кредитный портфель [5, с. 113—121].

Постепенно расширяется перечень финансовых организаций, попадающих под регулирование ЦБ РФ: под его контроль были отданы платежные агенты

и ломбарды, в целях противодействия теневому банкингу. Центробанк в ускоренном темпе продолжает менять свою внутреннюю структуру, чтобы адаптироваться к реализации возложенным на него функциям: была ликвидирована Служба Банка России по финансовым рынкам и началась разработка 9-ти структурных подразделений, отвечающих за развитие и функционирование финансовых рынков.

Впрочем, формирование мегарегулятора на базе Банка России далеко от завершения. Эксперты высказывают разные точки зрения относительно будущего этого института и эффективности его влияния на развитие финансового рынка. Но в целом, на взгляд профессионального сообщества, само решение о внедрении мегарегулятора не было верным — у Центробанка нет побудительных мотивов к стимулированию развития, а не регулированию рынка, в чем он, безусловно, нуждается в большей степени [4, с. 21—22] Риски процесса внедрения мегарегулятора спустя год не потеряли своей актуальности. Во-первых, Существует реальная проблема роста бюрократизации и снижения гибкости регулирования небанковских финансовых посредников: в Банке России насчитывается около 82 тыс. сотрудников, что уже составляет 1/5 сотрудников центральных банков всех стран мира, а намечающиеся мероприятия призваны только увеличивать количество работников. Это вполне может приводить к медленному и неоперативному реагированию на возможные кризисы и проблемы финансовой системы. Во-вторых, негативным эффектом станет унификация регулирования и надзора за банками и участниками рынка ценных бумаг, что приведет к их чрезмерному регулятивному обременению. Кроме того, ЦБ сейчас во многих случаях становится главнее правительства, а с учетом того, что регуляторная политика Банка России усиливает монополизм, возможна ситуация, когда все финансовые потоки в Россию будут проходить исключительно через зависимые от ЦБ структуры. По мнению директора инвестиционной компании «Трейд-портал», Н. Солабуто, Центробанк будет только проводить проверки, а не заниматься развитием финансового рынка, а законы будут предлагаться, только когда возникнут проблемы,

т. е. постфактум. С этим мнением можно согласиться: необходим тщательный анализ происходящего процесса концентрации регулирования финансовых рынков для внесения соответствующих корректировок в процесс внедрения мегарегулятора [1]. При слаженной работе по модернизации ЦБ РФ, в дальнейшем от нового института можно ожидать положительный сценарий развития финансового рынка. Одной из перспектив является создание единого механизма стабилизации всех сегментов рынка, что должно обеспечить защиту от системных рисков благодаря информированности мегарегулятора о деятельности финансовых организаций. Центробанк будет наделен полным объемом необходимых инструментов для осуществления оперативного мониторинга состояния рынка и принятия необходимых решений в случае возникновения проблем. Кроме того, мегарегулятор позволит сэкономить на масштабах регулирования, оптимизировать и минимизировать государственные затраты за счет исключения дублирования административных функций. Эффективно выстроенный мегарегулятор позволит простимулировать поток отечественных и иностранных инвестиций и, как следствие, активизировать экономический рост, а в долгосрочной перспективе мегарегулятор мог бы сыграть ключевую роль при формировании в Москве международного финансового центра. При результативности нового института, доверие к Банку населения будет распространяться и на подконтрольную ему финансовую организацию.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что создание финансового мегарегулятора в нашей стране — вопрос, уже решаемый в практической плоскости, и дискуссии о целесообразности этого процесса неуместны. Однако истина о том, что для российской экономики централизация системы регулирования и избавление от самостоятельно безответственных элементов является эффективной моделью, подтверждалась на протяжении веков. Это противоречит практике других стран, где наибольший результат приносит дробление и наделение самостоятельностью организаций, а не концентрация усилий по регулированию и надзору. Именно

поэтому, резонно предполагать, что и в случае финансового рынка выбор России «особого пути» принесет свои плоды. Процесс внедрения мегарегулятора должен быть гибким, и легко поддаваться корректировкам. Центробанк должен сохранять свою независимость для объективного решения возлагаемых на него задач по правоустановлению и правоприменению в области финансовых рынков, а в перспективе требуется предусмотреть сочетание мегарегулятора и саморегулируемых организаций участников рынка (СРО) с постепенным повышением роли последних.

Список литературы:

1. Авакян Н. О финансовом мегарегуляторе в России // Сайт Expert.online [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://expert.ru/2013/09/5/o-finansovom-megaregulyatore-v-rossii/>
2. Голубицкий С. Объединение РТС и ММВБ: Хорошо или плохо? // Сайт ibusiness [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ibusiness.ru/blogs/15574>
3. Кувшинова О. Экономика: нет поводов для роста // Сайт Ведомости. Финансы [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/21942151/rost-ushel-v-pessimizm>
4. Петров К. Что ожидать фондовому рынку России от мегарегулятора // Журнал «Рынок ценных бумаг». 2013. № 7(434).
5. Счастливая Т. К вопросу о создании мегарегулятора финансового рынка России // Вестник Томского государственного университета. — 2013. — № 1(21). — С. 113—121.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

*Электронный сборник статей по материалам XXIX студенческой
международной заочной научно-практической конференции*

№ 2 (29)
Февраль 2015 г.

В авторской редакции

Издательство «СибАК»
630099, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 16, офис 807.
E-mail: mail@sibac.info



СибАК
www.sibac.info