

тов: деяние может быть признано преступным, если субъект помимо финансовых операций совершает и другие сделки. Союз "и" имеет в данном случае определяющее значение. Однако недостаточно корректная конструкция диспозиции вынуждает к расширительному толкованию нормы, что, в сущности, противоречит принципу законности. По нашему мнению, указанное словосочетание подлежит ограничительному толкованию, то есть для состава рассматриваемого преступления достаточно было совершить одну финансовую операцию или сделку, но в крупном размере, как это имело место в анализируемом случае. Представляется, что употребление в законе указанных словосочетаний во множественном числе подразумевает разнообразие возможных финансовых операций и других сделок, а не их количество. Тем не менее, судебная практика опровергает данное предположение.

Необходимо также отметить, что специфической особенностью легализации является то, что это преступление не совершается спонтанно. Оно всегда с той или иной долей тщательности готовится виновным. Обычно достижение преступных целей становится возможным на основе применения совокупности способов, которые реализуются на различных стадиях подготовки и совершения преступления. [3, с.102] Это подтверждает и анализ судебной практики.

В теоретических исследованиях проблемы легализации преступных доходов существуют различные мнения по поводу того, кто может являться субъектом преступлений, предусмотренных ст. ст. 174 и 174.1 .самая острая дискуссия по данному вопросу развернулась относительно возраста, с которого может наступать уголовная ответственность за эти преступления. По нашему мнению, субъект рассматриваемых преступлений общий, то есть это вменяемое лицо, достигшее 16-летнего возраста, без каких-либо оговорок относительно способности этих лиц совершать гражданско-правовые сделки.

Несмотря на прогрессивные изменения, внесенные в уголовное законодательство, современное российское законодательство, регулирующие вопросы противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, нуждается в существенной корректировке и прежде всего в соответствии с мировыми стандартами [1,с.24].

ЛИТЕРАТУРА

1. Белай М.Е. Некоторые проблемы противодействия легализации денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем, в кредитно-банковской сфере // «Российский следователь». -2007.- № 6.с.23-26.
2. Прохоров А.Г., Колесников А.Л. О некоторых способах легализации (отмывания) денежных средств или иного имущества, приобретенного преступным путем //Безопасность бизнеса ,2008 №4 СПС Консультант плюс.
3. Уголовное право России. Том 2. Особенная часть./ Под ред. А.Н. Игнатов и Ю.А. Красикова. М.: 2003г., 250 с.
4. Яни П.С. Незаконное предпринимательство и легализация преступно приобретенного имущества // Законность. 2005.- № 4.- С. 13-17.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

УДК 005.52:005.51

СЦЕНАРНЫЙ АНАЛИЗ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Ляхова И.В., гр. 41-АК, Ляхова С.В., гр. 51-АК
Рук. Власова М. А.

Один из основных способов долгосрочного планирования, активно используемый последние три десятилетия большинством западных компаний, - сценарное планирование. Главный инструмент сценарного планирования - сценарный анализ. Этот метод применяется для стратегического управления процессами с высоким уровнем неопределенности. Сценарии позволяют анализировать и планировать нестандартные ситуации. Они позволяют понять, при каких условиях может возникнуть благоприятная или неблагоприятная ситуация, помогают оценить, как можно и как нужно воздействовать на процессы, приводящие к приемлемым и неприемлемым для организации исходам.

Рассмотрим этапы сценарного анализа:

1. Анализ внешней среды организации - в соответствии с подходом компании Буржуа (Bourgeois) предлагает начать анализ с определения бизнес-интересов организации, затем перейти к анализу параметров внешней среды. Итогом этапа должно стать составление перечня макро- и отраслевых факторов, оказывающих наибольшее воздействие на деятельность организации.

2. Разработка сценариев - самый долгий и творческий этап сценарного анализа. Он включает:

1) выбор изменяемых переменных - рекомендуется изучить результаты проведенного анализа внешней среды, чтобы определить наиболее значимые факторы, которые будут являться основой сценариев.

2) проектирование различных исходов сценариев - в основе лежит детальный анализ выявленных переменных и составление нескольких (не менее двух или трех) их возможных исходов. Исходы переменной - это возможные альтернативы изменения рассматриваемой переменной в будущем.

3) комбинирование ключевых переменных и написание сценариев -целью является установление взаимозависимости между составленными исходами всех рассматриваемых переменных, а также написание самих сценариев.

3. Разработка стратегии в соответствии с составленными сценариями - в данном случае необходимо выбрать такую стратегию, которая максимизировала бы выигрыш компании при любом варианте развития ситуации и обеспечи-

вала бы минимальный уровень риска. Данный этап сценарного анализа считается наиболее сложным [1].

Так же существуют рекомендации по восьмишаговой методике осуществления процесса сценарного моделирования (планирования).

Шаг 1. Определение ключевых стратегических направлений и/или вопросов. На данном этапе процесса сценарного моделирования прежде всего надо собрать все результаты и данные стратегического анализа как внешней, так и внутренней среды организации, которые в ней уже имеются на момент начала разработки сценариев.

Шаг 2. Установление ключевых факторов ближней внешней среды. Здесь фиксируются и анализируются ключевые факторы из ближней внешней среды организации, которые определяют успех или неудачу по каждому из направлений, установленному на Шаге 1.

Шаг 3. Определение ключевых факторов дальней внешней среды. Здесь выявляют и углубленно анализируют ключевые факторы внешней среды организации, которые определяют действие факторов, установленных на Шаге 2.

Шаг 4. Ранжирование по важности и степени неопределенности. На этом этапе проводится ранжирование всех факторов Шага 3 и 2 по двум критериям: важность каждого фактора указанных уровней для принятия стратегических решений Шага 1 и степень неопределенности по факторам Шага 3 и 2 для решения стратегических вопросов Шага 1.

Шаг 5. Выявление логики каждого сценария. Результатом данного этапа должны стать так называемые «логические стержни», т. е. альтернативные логики развития каждого сценария.

Шаг 6. «Очистка» сценариев, т. е. в ситуации, когда установлены наиболее важные факторы-драйверы, которые задают логику развития различных сценариев, надо вернуться к ключевым факторам Шага 3 и Шага 2.

Шаг 7. Выводы, т. е. когда все сценарии уже разработаны достаточно детально, самое время вернуться к ключевым стратегическим вопросам Шага 1, чтобы посмотреть, как будет выглядеть то или иное решение в рамках каждого сценария.

Шаг 8. Определение характерных индикаторов. Представляется очевидным, что по мере развития фактических событий желательно как можно раньше узнавать, какой конкретный сценарий из всех разработанных оказался ближе всех к реальной жизни. [2].

Сценарный подход играет особую роль при подготовке стратегии компании. Он позволяет по-новому взглянуть на происходящее вокруг, увидеть только зарождающиеся проблемы, подготовить компанию к будущим изменениям. В настоящее время все большее число российских компаний используют сценарное планирование при выборе долгосрочной стратегии развития бизнеса. В результате заметно снижается уровень неопределенности, приобретается большая уверенность в правильности выбранной стратегии, возникает понимание того, как нужно поступать, если события будут разворачиваться по тому или иному сценарию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление. - СПб: Питер, 2002. - с. 182-189.
2. Лаева Т. В. Сценарный анализ как основа стратегического планирования в организации//Менеджмент в России и Зарубежом №2, 2006.

УДК 005.334.4:005.931.11

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Ляхова И.В., гр. 41-АК
Рук. Морозова И. В.

Финансово-экономические кризисы оказывают, как правило, негативное воздействие на потенциал промышленных предприятий: сокращаются (или вообще прекращаются) инвестиции в процессные и продуктовые инновации, стареет и изнашивается основной капитал, истощаются научно-технические заделы, уходят наиболее квалифицированные и молодые работники и т.д. Проблемы собственной экономической безопасности возникают перед каждым предприятием не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде, комплекс решаемых при этом целевых задач имеет существенное различие.

В режиме устойчивого функционирования предприятие при решении задач своей экономической безопасности акцентирует главное внимание на поддержании нормального ритма производства и сбыта продукции, на предотвращении материального и/или финансового ущерба, на недопущении несанкционированного доступа к служебной информации и разрушения компьютерных баз данных, на противодействии недобросовестной конкуренции и криминальным проявлениям. Производственная сфера эффективно работающего предприятия, если она своевременно подвергается необходимой модернизации, не является источником экономического неблагополучия как для коллектива предприятия и его собственника, так и для тех агентов рынка, которые пользуются продукцией предприятия, то есть его смежников и потребителей.

В кризисные периоды развития наибольшую опасность для предприятия представляет разрушение его потенциала (производственного, технологического, научно-технического и кадрового), как главного фактора жизнедеятельности предприятия, его возможностей. При этом условия хозяйствования таковы, что не обеспечивается способность потенциала к воспроизводству. Ресурсы для этого предприятие может приобретать только исходя из результатов своей дея-

тельности (точнее — амортизационных отчислений и прибыли), а также за счет заемных средств. Оба эти источника инвестиций в кризисной ситуации у предприятия, как правило, оказываются перекрыты. В настоящее время большинство российских промышленных предприятий, работая в нестабильной экономической среде, является убыточными, переживает глубокий спад производства и находится в критическом или банкротном состоянии [1].

Главный комплекс проблем и основные причины текущего неблагополучия многих промышленных предприятий кроются в:

- неостребованности продукции на внутреннем и внешнем рынках, в ее низкой конкурентоспособности;
- истощении инвестиционных ресурсов, усиленном финансовым кризисом, инфляцией, разрушением денежного обращения, издержками действующей системы налогообложения товаропроизводителей;
- невыполнении государством своих обязательств по оплате заказов для своих нужд;

У предприятий образовалась непосильная для них дебиторская и кредиторская задолженность, главным виновником которой является правительство, которое зачастую не оплачивает продукцию, изготовленную по его же заказу для государственных нужд. Потребители, смежники стремятся расплатиться по бартеру, поскольку также не имеют денег. В результате производственный и научно-технический потенциал предприятий уже длительное время находится в состоянии деградации, высококвалифицированный кадровый состав уходит в поиске лучшего приложения сил и способностей, нет рабочих и специалистов для обслуживания простаивающего технологического оборудования и сохранения инфраструктуры.

Под экономической безопасностью предприятия следует понимать защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых или косвенных экономических угроз.

Для промышленных предприятий оценка экономической безопасности важна, в первую очередь, потому, что их активно задействованный потенциал является определяющим стабилизирующим фактором антикризисного развития, гарантом экономического роста и поддержания экономической независимости и безопасности страны. Очевидно, что экономическая безопасность предприятия имеет прямую причинно-обусловленную связь с системой и результатами стратегического планирования своего развития в зависимости от целей производства, средств и возможностей их достижения, конкурентной среды и т.д.

В связи с этим одним из определяющих требований к стратегическому планированию предприятия на современном кризисном этапе развития является не только необходимость эффективного управления ресурсами, но и обеспечение экономической безопасности, поиск дополнительных источников ресурсного (финансового) обеспечения, а также завоевания прочных позиций в различных сегментах внутреннего и внешнего рынков конкурентоспособной продукции [2].

Несмотря на то, что в общем плане комплекс проблем оценки экономической безопасности сформулирован и исследован достаточно полно во многих работах, детальные рабочие методики, учитывающие отраслевую специфику предприятий на корпоративном, фирменном уровнях, где они больше всего и нужны, еще только появляются, поскольку здесь приемлемы только стандартные подходы, а обобщенные системы критериев, показателей оценки экономической безопасности, как правило, не применимы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бендиков М.А Менеджмент в России и за рубежом №2 / 2007
2. <http://www.std1.ru>
3. <http://www.cfin.ru>

УДК005.334:338.22

ОЦЕНКА БИЗНЕСА В ЦЕЛЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ляхова С.В., гр. 51-АК
Рук. Морозова И. В.

Руководители и менеджеры многих российских предприятий все чаще понимают необходимость оценки стоимости, а также выгоды и преимущества, которые можно получить от сотрудничества с квалифицированными оценщиками.

Так, например, в 2003 г. в общем объеме оценочных работ доля консультаций, анализа и оценки при банкротстве составила 0,5%; при реструктуризации активов, основных средств, капитальных вложений, предприятий - 1,2%; при реструктуризации долгов - 1,6%.

Особенно актуальным в современных условиях становится оценка бизнеса в системе антикризисного управления.

Антикризисное управление предполагает проведение комплекса мероприятий от предварительной диагностики кризиса до методов по его устранению и преодолению. В то же время антикризисное управление подразумевает экстренные мероприятия по устранению уже возникшей на предприятии кризисной ситуации в рамках процедуры банкротства.

Так как принятие верных управленческих решений невозможно без информации о стоимости бизнеса, поэтому для проведения эффективной антикризисной политики антикризисный управляющий в первую очередь должен определить стоимость кризисного предприятия, а также постоянно следить за ее

дальнейшем изменении для определения эффективности применяемых инструментов управления.

Кроме того, управляющему, для того чтобы эффективно руководить кризисным предприятием, необходимо четко ориентироваться в используемых подходах и методах оценки.

Таким образом, одной из основных целей оценки предприятия в целях антикризисного управления является получение информации о его стоимости, а также ориентация управленческого процесса на достижение целей, стоящих перед руководством предприятия. Реализуя данную цель, оценка выполняет ряд функций, а именно:

1) выступает критерием эффективности применяемых антикризисным управляющим мер;

2) служит исходной информацией для принятия определенных решений в ходе антикризисного (арбитражного) управления, в том числе:

- для определения размера конкурсной массы;
- при передаче объектов недвижимости в аренду;
- при определении налоговой базы для расчета налога на имущество;
- при определении стоимости залога, необходимого для получения кредита и т. д.

В этом случае оценка стоимости выступает в качестве инструмента системы антикризисного управления, применение которого дает управляющей системе объективную информацию о стоимости различных элементов управляемой системы. Данная информация необходима для внесения корректировок в разрабатываемую стратегию вывода предприятия из кризиса.

Говоря о роли и функциональном назначении оценки собственности в системе антикризисного управления, можно выделить следующее.

1. Оценка стоимости предприятия, оказавшегося в сложном финансовом положении, очень важна для антикризисного управляющего в качестве критерия принятия решений и последовательности действий (например, в рамках внешнего управления, по результатам оценки возможности реализации альтернативных проектов, арбитражный управляющий может принять одно из следующих решений: реперофилитрование производства, закрытие нерентабельных участков, продажа бизнеса и т. д.).

2. Оценка стоимости выступает критерием эффективности применяемых антикризисным управляющим мер, т. е. является одним из важнейших элементов управляющей подсистемы системы антикризисного управления.

3. Оценка стоимости предприятия служит исходной информацией для принятия определенных решений в ходе антикризисного управления.

4. Оценка стоимости играет немаловажную роль в арбитражном управлении на различных стадиях процедуры банкротства:

- на стадии наблюдения временный управляющий с помощью оценки стоимости определяет рыночную стоимость предприятия, на котором ему предстоит работать;

- на стадии внешнего управления внешний управляющий, для определения дальнейшего протекания процесса банкротства, с помощью метода дисконтированных денежных потоков может просчитать в плане внешнего управления варианты развития предприятия в зависимости от суммы и условий инвестирования, либо с помощью метода чистых активов показать реальную стоимость предприятия;

- на стадии конкурсного производства конкурсный управляющий с помощью метода ликвидационной стоимости составляет календарный график реализации активов предприятия и рассчитывает ликвидационную стоимость бизнеса.

Как видно из вышеизложенного, оценка стоимости является неотъемлемым элементом системы антикризисного (арбитражного) управления. Поэтому антикризисным управляющим совершенно необходимо разбираться в основных методах и подходах к оценке стоимости предприятия, знать законодательную базу в области оценочной деятельности для осуществления эффективного руководства предприятием в условиях кризисной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.fa.ru>.
2. <http://arbitration.narod.ru>.

УДК 005.334.4:005.311.11

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА

**Ахнина Л.В., гр. 31-АК
Рук. Морозова И.В.**

В условиях рыночной экономики анализ финансового состояния предприятия является важнейшей исходной предпосылкой для подготовки и обоснования управленческих решений.

С позиций современного антикризисного менеджмента финансовое состояние — это важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия во внешней среде. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров [1].

Диагностика банкротства — это процесс исследования результатов деятельности организации в целях выявления количественного измерения и иден-

тификации кризисных тенденций, причин их образования, а также процесс разработки целесообразных путей преодоления несостоятельности.

В настоящее время в теории и практике экономических исследований сформировалось множество методов диагностики кризисного состояния организаций и вероятности их банкротства. Эти методы различаются областью применения, составом показателей, точностью диагностирования и т. п. Их можно классифицировать на 3 группы: однокритериальные модели; многокритериальные модели; методы скоррингового анализа [2].

Однокритериальные модели позволяют осуществить диагностику вероятности наступления банкротства организации на основе локального параметрического анализа, т. е. одного относительного частного показателя. Многообразие экономических процессов в деятельности предприятий вызывают в данном случае трудности антикризисной диагностики.

В основе многокритериальных моделей (комплексных показателей) лежит тот факт, что деятельность предприятия зависит от многочисленных и разнообразных факторов, и их рекомендуется оценивать с помощью интегрального показателя, расчет которого предполагает наличие весов значимости каждого из агрегируемых частных показателей. Частные показатели должны иметь одинаковую направленность и быть максимально информативными с точки зрения решаемой аналитической задачи. Таким образом, модели, основанные на расчете комплексного показателя, дают возможность проведения более глубокого анализа.

Сущность методики скоррингового анализа заключается в классификации предприятий по степени риска, исходя из фактического значения показателей, которые отражают финансовое состояние организации и могут сравниваться с нормативными, со среднеотраслевыми или с экспертно установленными.

Проведение скоррингового анализа позволяет учесть комплексный подход к диагностированию признаков формирования кризисной ситуации, определить «рейтинг» банкротства, установить (в отдельных случаях, а именно при использовании методики У. Бивера) возможный временной интервал его наступления [2].

Долгое время наиболее часто использовались при оценке и анализе финансового состояния организации в условиях прогнозирования банкротства пятифакторная модель Альтмана и производная от нее модель Лиса. Коэффициенты и показатели данных моделей разрабатывались для определенных отраслей промышленности и именно для периода времени создания моделей, следовательно, в современных условиях они дают значительные погрешности при оценке финансового состояния предприятия.

Весовые константы зарубежных моделей, отражают динамику развития предприятий в условиях функционирования, коренным образом отличных от российских. Поэтому в первоначальном виде методики прогнозирования банкротства зарубежных авторов для российских предприятий использовать не рекомендуется, так как они не позволяют адекватно оценить степень воздействия каждого из факторов на оценочную характеристику вероятности банкротства.

Весовые константы отечественных моделей, а следовательно, и критерийные их границы, требуют периодического уточнения по истечении времени, для чего необходима специфичная информация о деятельности организаций-банкротов [2]. Поэтому проведение анализа степени несостоятельности предприятия по методике российских авторов может привести к противоречиям. Банкротство многих российских организаций и организаций СНГ связано, прежде всего, с вовлечением их в систему неплатежей, обусловленную влиянием внешних, практически неконтролируемых факторов. А прогнозировать любую экономическую ситуацию, в том числе и банкротство, можно только владея информацией о тенденциях изменения внешних факторов.

Все рассмотренные методики финансового состояния имеют одинаковый недостаток - получение оценок статического (моментного) характера.

Таким образом, существующие методики анализа финансового состояния предприятия в условиях прогнозирования банкротства требуют доработок и совершенствования в направлении устранения вышеуказанных недостатков, но при сохранении явных преимуществ отдельных подходов [2]. В современных кризисных условиях эта проблема должна вызывать повышенный интерес и заострение внимания у экономистов и аналитиков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дыбаль С.В. Финансовый анализ: теория и практика: Учеб. пособие. - СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2004. - 304с.
2. Диагностика вероятности банкротства организаций: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов/О.Ю. Дягель, Е.О. Энгельгардт// Экономический анализ: теория и практика. - 2008. - №13(118). - с. 49-57

УДК621.8.031

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СПОСОБ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

Клиновицкая О.С., гр. 21-АК
Рук. Шевцова Е.А.

Инновационная деятельность – это практическое использование инновационно-научного и интеллектуального потенциала в массовом производстве с целью получения нового продукта, удовлетворяющего потребительский спрос в конкурентоспособных товарах и услугах. Важной характеристикой этой деятельности является инновационная активность – целенаправленная поддержка высокой восприимчивости персонала предприятия к нововведениям посредст-

вом целенаправленных структур и методов управления. Сама инновационная деятельность характеризуется ускорением темпов создания новшеств, их диффузии, что способствует углублению и расширению структурных сдвигов в экономике, увеличению размеров рынка и удовлетворению существующих и возникающих потребностей.

Перестройка экономики на рыночных принципах в нашей стране требует обеспечения мирового класса качества производимых товаров, своевременного обновления продукции предприятиями и максимальной заинтересованности внедрения нововведений; высокой инновационной активности на базе собственного развивающегося потенциала. Вместе с тем мировая практика показывает, что государственная поддержка инновационной деятельности объективно необходима. Однако в настоящее время финансовая государственная поддержка на высоком уровне фундаментальной науки и производства практически не осуществляется. А это значит, что и нет предпосылок на ближайшее будущее выхода из экономического кризиса нашей страны. Поскольку предприятия не имеют возможности для создания высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции высокого качества. Его можно добиться только при создании условий для выхода предприятий из кризиса в области инвестиционной и инновационной политики, налогообложения на государственном уровне.

В настоящее время эффективность инновационной деятельности предприятия определяется, прежде всего, наличием отлаженной системы инвестирования, кредитования, налогообложения, функционирующих применительно к инновационной сфере научных разработок

Важность инновационной деятельности для стабильного экономического развития и государственного регулирования этого процесса в настоящее время признается не только в развитых странах, но и в большинстве государств мира, включая и Россию, о чем свидетельствуют недавно принятые на самом высоком уровне программные документы, в первую очередь "Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу". На реализацию данного выбора влияют многие факторы, как внутренние, так и внешние. Сегодня уже ясно, что "без определения долгосрочных целей социально-экономического развития и путей их достижения, учитывающих как исторические, социально-экономические и геополитические реальности России, так и закономерности современного этапа общемирового развития, экономическая политика нашего государства не будет иметь реальной перспективы".

Повышение интенсивности инновационной деятельности важнейшее условие выхода из кризиса, обеспечения динамичного развития и устойчивого положения промышленного предприятия на рынках выпускаемой продукции, повышения конкурентоспособности. Достижение поставленной цели невозможно без систематического анализа инновационной деятельности промышленного предприятия. Особое значение приобретают научно обоснованным методам выявления резервов, в том числе синергического эффекта от совместного их внедрения, способствующих созданию высокоэффективного механизма,

обеспечивающего непрерывное генерирование и скорейшее использование научно-технических достижений в деятельности промышленного предприятия.

Для создания программы по выходу государства из кризиса, развитию научно-технического и инновационного потенциала страны необходима поддержка государства.

Одним из важнейших направлений формирования инновационной инфраструктуры в России является формирование инновационных центров, внебюджетных и бюджетных фондов которые поддерживают деятельность наукоемких инновационных предприятий и способствуют передаче на рынок готовой научно-технической продукции. Созданы Союз инновационных предприятий, Союз независимых инжиниринговых организаций, Ассоциация управления проектами и ряд других, объединившихся в Российский инновационный союз, Ассоциацию поддержки малых инновационных предприятий. Основной целью своей деятельности данные организации ставят освоение и реализацию на внутреннем и внешнем рынках конкурентоспособной продукции и технологий на базе инноваций.

Инновационная политика, согласно Постановления правительства, призвана обеспечить увеличение валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства принципиально новых видов продукции и технологий, а также расширения на этой основе рынков сбыта отечественных товаров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инновационный менеджмент. Справочное пособие. / Под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. – СПб.: Наука, 2002.
2. <http://www.rg.ru/antikrizis>
3. Нововведения в процессе производства / Г.Л. Таукач, А.П. Галена, Н.А. Лифинцев и др.; Под общ ред. Г.Л. Таукача, А.П. Галена. - К.: Техника, 2005.

УДК 005.216.1: 005.932] : 334.722.8

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Иванов И.А., гр. 21-М
Рук. Шевцова Е.А.

Проблема повышения эффективности использования основных производственных фондов предприятий занимает центральное место в современной эко-

номике. Решение этой проблемы оказывает влияние одновременно на несколько главных составляющих развития бизнеса: объем производства и продаж, производительность и трудоемкость производства, себестоимость единицы продукции, чистая прибыль, рентабельность деятельности, деловая активность и финансовая устойчивость фирмы [1]. Улучшение использования основных фондов и производственных мощностей означает также ускорение их оборачиваемости, что в значительной степени способствует решению проблемы сокращения разрыва в сроках физического и морального износа, ускорения темпов обновления основных фондов. Наконец, эффективное использование основных фондов тесно связано и с другой ключевой задачей — повышением качества выпускаемой продукции, так как в условиях рыночной конкуренции быстрее реализуется и пользуется спросом высококачественная продукция.

Направления повышения эффективности использования основных производственных фондов могут быть разнообразными. Самые распространенные из них:

- повышение качества сырья, имея в виду увеличение содержания полезных веществ в сырье и его технологичность, возможности извлечения продукта;
- уменьшение потерь полезных веществ в отходах и отбросах путем промышленной утилизации на месте возникновения;
- замена действующего устаревшего оборудования на новое, более производительное и экономическое, учитывая то, что по закону концентрации производства с удвоением объемов производства стоимость основных фондов возрастает лишь в полтора раза;
- внедрение достижений современного научно-технического прогресса и в первую очередь безотходных, малоотходных, ресурсосберегающих технологий и техники [2].

Одним из новых направлений является внедрение систем автоматизированного управления основными производственными фондами. Процессы управления основными производственными фондами (Enterprise Asset Management — ЕАМ) являются составной частью единой системы управления предприятием и направлены на обеспечение их эффективного использования. Информационная система управления основными фондами (ЕАМ) предназначена для повышения общей эффективности основных фондов предприятий за счет автоматизации процессов эксплуатации, технического обслуживания и ремонта технологического оборудования, зданий и сооружений, а также процессов материально-технического снабжения и ведения складского хозяйства предприятий.

Автоматизированная система позволяет навести элементарный порядок, т. е. разобраться, что, собственно, есть на предприятии, а чего нет, каково состояние оборудования, где оно находится, когда было закуплено и т. д. В системе к “виртуальным” станкам, оборудованию, деталям можно прикреплять файлы с чертежами, схемами и техническим описанием. Это повышает удобство работы, снижает трудоемкость и сроки ее выполнения [3]. С помощью ЕАМ

клиенты могут устанавливать приоритеты при решении задач, моделировать бизнес-процессы, выбирая наиболее оптимальный вариант, осуществлять планирование и составление графиков работ. Интегрированные функции безопасности дают возможность контролировать работу с опасными материалами. Система позволяет осуществлять контроль затрачиваемых ресурсов, отслеживать параметры производительности, включает также систему управления качеством.

Основная задача ЕАМ — в повышении окупаемости инвестиций в основные производственные фонды предприятия. По данным консалтинговой компании Kearney, внедрение ЕАМ дает предприятию:

- снижение времени простоев оборудования на 20,1%;
- сокращение затрат на закупку запчастей на 19,4%;
- сокращение запасов на складе на 17,8%;
- повышение эффективности работ по техобслуживанию на 28,3%.

Средний срок окупаемости проектов внедрения ЕАМ составляет 14,5 месяца [2].

Данные системы внедряются и на российских предприятиях. Пионером в этом направлении у нас в стране является Светогорский целлюлозно-бумажный комбинат, где еще в 2000 г. было принято решение о внедрении системы Maximo, что в дальнейшем позволило навести порядок в области закупки и хранения запасных частей, построить систему сбора и анализа статистических данных и оптимизации закупок [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Климова Н. В. Направления совершенствования методики анализа состояния и эффективности использования основных средств / Н. В. Климова // Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — №6. — С 22-30.
2. Бабич О. В. Методика выявления путей повышения эффективности использования основных средств производственных фондов промышленного предприятия / О. В. Бабич // Менеджмент в России и за рубежом. — 2006. — №4. — С 76-85.
3. Латыпов В. Р. Как повысить эффективность использования основных фондов? // Автоматизированные системы в управлении. — 2003. №5. — С 32-34.

УДК 005.642:334.716] (063)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРИБОРОСТРОЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

**Иванушкина Ю.В., гр. 41-АК
Рук. Торгачев Д.Н.**

В процессе управления производственной системой непрерывно возникают ситуации, когда руководители различных уровней сталкиваются с необходимостью выбора одного из нескольких возможных вариантов действий. Выработка и принятие управленческого решения – узловая процедура в деятельности руководителя предприятия, которая определяет весь дальнейший ход процесса управления, в особенности конечный результат управленческой деятельности. Руководитель в современном сложном и быстро меняющемся мире не может принимать непродуманных решений. Менеджер, принимающий те или иные управленческие решения, должен сочетать в себе определенные качества: искусство анализа ситуаций, глубокие профессиональные знания, приемы и методы принятия решений, профессиональные навыки в работе с людьми.

Стратегическое управленческое решение — это результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижения конкретной цели проекта [1, С.12].

Для руководителя принятие решений не является самоцелью. Основное, что должно заботить менеджера — не сам выбор альтернативы, а разрешение определенной управленческой проблемы. Для разрешения же проблемы очень часто требуется определенная последовательность решений и, главное, их осуществление. Поэтому решение — это не одномоментный акт, а результат процесса, развивающегося во времени и имеющего определенную структуру.

Однако, к сожалению, при принятии решений существуют определенные проблемы. Во-первых, принятие решений является практически исключительной прерогативой руководителя предприятия. Во-вторых, постановка проблем также замыкается на данном человеке, участие остальных сотрудников невелико. В третьих, роль остальных работников по проекту, а также партнеров и экспертов в процессе принятия управленческих решений во внимание не принимается.

Таким образом, можно сказать, что при управлении предприятием стратегические решения принимаются централизованно. Однако централизация всегда должна сочетаться с децентрализацией. Следовательно, принятие некоторых управленческих решений можно делегировать, что будет приносить хорошие результаты.

Что касается используемых методов принятия решений, то в процессе управления проектами с целью усиления способности менеджеров к принятию

обоснованных и объективных решений их принято делить на два основных класса: методы моделирования и методы экспертных оценок [2, С.40].

Однако следует отметить, что необходимо использовать и другие методы, на которые чаще всего руководители не обращают внимание — это эвристические методы. Они стимулируют творческое мышление в процессе принятия решения, позволяют генерировать новые идеи, использование которых дает возможность повышать эффективность решения стратегических управленческих задач. Среди таких методов можно выделить следующие:

1. Метод ключевых вопросов - заключается в том, чтобы задать как можно больше вопросов.

2. Метод свободных ассоциаций. Данный метод и технология его исполнения учитывает особенности деятельности мозга человека, вырабатывающего новые идеи при возникновении новых ассоциативных связей.

3. Метод инверсии — предполагает изменить направление поиска на противоположное, противоречащее сложившимся традиционным взглядам, продиктованным логикой и здравым смыслом.

5. Аналитический прием: «Метод ликвидации безвыходных ситуаций» - предполагает моделирование принятия различных управленческих решений, последовательно исключая факторы, приводящие к нежелательным прогнозируемым последствиям.

Хотелось бы дать следующие рекомендации при принятии стратегических управленческих решений в управлении проектами: необходимо найти модель или аналогию, способную помочь лучше понять сущность решаемой проблемы; система принятия решений в управлении проектами должна носить более демократический характер, так как сейчас мнение коллектива практически не играет роли в принятии решений; необходимо рассматривать все возможные альтернативы. Самый лучший выход — попробовать сразу несколько решений, и сделать окончательный вывод уже исходя из первых результатов их реализации.

В итоге можно сделать вывод, что принятие ответственного стратегического решения в критический момент может спасти проект, а принятие неверного стратегического управленческого решения может иметь самые плачевные последствия.

Итак, можно видеть, что проблемы в принятии управленческих решений существуют. Руководитель предприятия должен стремиться использовать полученные рекомендации в процессе принятия управленческих решений и стараться комбинировать методы моделирования, математические и экспертные методы при принятии решений в процессе управления проектом. Только так, можно вырабатывать и принимать наиболее верные решения, которые будут приводить к увеличению эффективности управления проектом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соловьев, В.С. Стратегический менеджмент: Учебник / В.С. Соловьев – Ростов-на-Дону: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. – 448 с.
2. Герчикова, И.Н. Процесс принятия и реализации управленческих решений / И.Н. Герчикова // Менеджмент в России и за рубежом, 2003. № 12. – С. 39-42

УДК 339.187.62

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИЗИНГА КАК ЭФФЕКТИВНОЙ ФОРМЫ
ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

**Дурнева Е.Н., гр. 51-АК
Рук. Князева В.А.**

Теоретически с того момента, как общество наряду с текущим потреблением начинает направлять ресурсы на расширение производства, можно говорить об инвестировании. Термин "инвестиции" происходит от латинского слова "invest", что означает "вкладывать". В более широкой трактовке под инвестициями обычно понимают имущественные и интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой образуется прибыль или доход. Инвестирование - это процесс вложения капитала в денежной, материальной и нематериальной формах в объекты предпринимательской деятельности или финансовые инструменты с целью получения текущего дохода (прибыли) и обеспечения возрастания капитала. Инвестиции являются главной формой, реализующей стратегию развития предприятия. Инвестиции могут осуществляться в различных формах. [2]

Для подавляющего большинства Орловских предприятий вопрос замены устаревшего оборудования стоит достаточно остро. В частности использование для данных целей собственных средств, при этом потребуется их длительная иммобилизация. В условиях современного кризиса отсутствие или недостаток собственных средств заставляет руководство фирмы обратиться к использованию долгосрочных кредитов и займов. Все чаще ещё одним альтернативным капиталобразующим способом становится финансовый лизинг. Мировой опыт инвестирования предлагает использовать лизинговые схемы. В России постепенно он принимает все более четкие правовые и организационные формы. Формируются необходимые законодательные, нормативные, методические, организационно-экономические предпосылки деятельности участников лизинговых операций.

Рассматривая основные права и обязанности участников лизингового правоотношения следует обратить внимание на тот факт, что по договору лизинга риск случайной гибели вещи лежит не на ее собственнике, а на лизингополучателе. То есть, роль инвестора ограничится только предоставлением финансовых средств на приобретение имущества. [1] Закон о финансовой аренде предоставляет возможность лизингодателю в случае неперечисления лизингополучателем лизинговых платежей более двух раз подряд по истечении установленного договором лизинга срока платежа списать их со счета лизингополучателя в бесспорном порядке. Кроме того, лизингополучатель обязан возместить все расходы, связанные с возвратом имущества, в случае досрочного расторжения договора лизинга по основаниям, предусмотренным Законом о финансовой аренде. Расходы по страхованию, вне зависимости от того, кто является страхователем, всегда несет лизингополучатель. Договор лизинга предусматривает платность предоставления лизингополучателю предмета лизинга. Лизинговые платежи составляют экономическую основу лизинга, поскольку сумма затраченных инвестиций возмещается инвестору в составе лизинговых платежей. Эффективность инвестиционной деятельности в рамках реализации лизингового проекта рассмотрим комплексно, т. е. с учетом расходов и доходов, понесенных обоими участниками договора лизинга. [3]

Все это позволяет предложить ЗАО «Велор» выступить лизингодателем для одного из Орловских предприятий, функционирующих в реальном секторе экономики. Так, например, ЗАО «Научприбор» требуется 20 шлифовальных станков, стоимость каждого составляет 850 тыс. руб. Период действия данного договора составит 5 лет; приобретенное оборудование будет находиться в собственности лизингодателя и налог на имущество будет платить ЗАО «Велор»; комиссионное вознаграждение лизингодателя составит 17%; ЗАО «Велор» окажет дополнительные услуги на общую сумму 120 тыс. руб.; в сумму лизинговых платежей включается НДС (18%); амортизацию лизингового имущества предлагается провести по ставке 20% годовых; страхование оборудования будет осуществлено за счет ЗАО «Научприбор». Таким образом, финансовые расходы ЗАО «Велор» по лизинговой сделке будут состоять из: первоначальной стоимости имущества; средств, использованных для финансирования проекта; расходов, включенных в маржу; расходов, включенных в дополнительные услуги, связанные с инвестированием в основной капитал; налогу на имущество. Финансовые доходы ЗАО «Велор» будут формироваться за счет платежей, осуществленных лизингополучателем по договору лизинга. В составе доходов будет учтена вся сумма первоначальной стоимости имущества; средства, использованные для финансирования проекта; маржа ЗАО «Велор»; дополнительные услуги; налог на имущество.

Для обоснования эффективности осуществления данной лизинговой сделки были рассчитаны показатели NPV, IP, IRR. Полученные результаты свидетельствуют о том, что анализируемый инвестиционный проект позволит увеличить доход ЗАО «Велор» на 770,682 тыс. руб., отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект составит 1 рубль 4 копейки, а максимально

допустимая внутренняя норма доходности составляет 29,03%. Таким образом, данный инвестиционный проект экономически выгоден и незаменим в современном обществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Егорушков С., Харитонова О. Лизинг как альтернатива кредиту // Консультант. – 2004г. - №19. – стр. 86-88.
2. Скрынник Е. Б. Развитие рынка лизинга в России факторы и тенденции // Деньги и кредит. – 2006г. - №1. – стр. 33-41.
3. Смирнов А.Г. Лизинг: некоторые шаги в поисках компромисса // Дайджест финансы. - 2004г. - №12. - стр. 29-35.

УДК 005.336:658.15

РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТЕКОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Новикова И.Ю., гр. 41-АК
Рук. Торгачев Д.Н.

В условиях рыночной экономики залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость.

Определение границ финансовой устойчивости относится к числу наиболее важных экономических проблем, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятия средств для развития производства, неплатежеспособности и, в конечном счете, к банкротству.

Финансовая устойчивость предприятия - это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которые обеспечивают в условиях допустимого риска бесперебойное функционирование, достаточную рентабельность и возможность рассчитаться по обязательствам в установленные сроки [1, с.91].

Для проведения анализа финансовой устойчивости ОАО «Орловский завод «Стекломаш» (далее – предприятие) были применены:

- коэффициентный метод оценки, основанный на расчете соответствующих абсолютных и относительных показателей;
- анализ ликвидности баланса на основе функционального подхода;
- анализ дебиторской и кредиторской задолженностей, позволяющий определить позицию предприятия с точки зрения коммерческого кредитования;
- методика определения типа финансовой устойчивости;

- некоторые методики прогнозирования банкротства.

Результаты рассмотренных методологических подходов свидетельствуют о кризисном финансовом состоянии предприятия, оно находится на грани банкротства.

Решение выявленных проблем требует проведения мер неотложного характера, основным содержанием которых является борьба с кризисом денежных средств, и постоянных мер, направленных на повышение эффективности работы предприятия в целом.

Первоочередной целью является погашение, по крайней мере, части краткосрочной кредиторской задолженности, а также повышение ликвидности оборотных активов.

Оборотные активы представлены дебиторской задолженностью, запасами и денежными средствами.

1. Основные пути реструктуризации дебиторской задолженности включают в себя:

- взаимозачет платежных требований;
- применение процедуры факторинга;
- применение системы скидок от стоимости продукции при досрочном платеже за отгруженную продукцию;
- отсрочку обязательств по дебиторской задолженности при обеспечении ее залогом.

2. Запасы на предприятии составляют самый большой элемент оборотных активов, поэтому управление ими необходимо проводить по отдельным направлениям, а именно:

1. Управление сырьем, материалами и другими аналогичными ценностями.

2. Управление незавершенным производством.

3. Управление готовой продукцией.

3. Неотъемлемую часть функций общего управления оборотными активами составляет управление денежными активами. Размер остатка денежных активов, которым оперирует предприятие в процессе хозяйственной деятельности, определяет уровень его абсолютной платежеспособности. Учитывая это, целесообразно в соответствии с законодательством формировать резервы на определенные цели. В связи с тем, что большая часть отпусков в организации приходится, как правило, на летний период, необходимо планировать предстоящие затраты на оплату труда. В этом случае отпускные необходимо начислять за счет ранее созданного резерва.

Наиболее предпочтительные варианты частичной реструктуризации кредиторской задолженности следующие:

- переоформление обязательств в обязательства, обеспеченные залогом имущества;
- погашение задолженности посредством передачи кредитору готовой продукции или имущества предприятия.

Нарастить собственный капитал можно также, повысив эффективность производства за счет совершенствования процесса контроля за качеством выпускаемой продукции. Анализ показал, что стопроцентный предупреждающий контроль является наиболее эффективным, чем замена бракованных изделий.

Таким образом, использование данных мероприятий обеспечит приток наличности, контроль за состоянием расчетов с дебиторами, позволит снизить риск невозврата дебиторской задолженности путем проведения процедуры факторинга, провести реструктуризацию кредиторской задолженности, формировать резервы денежных средств на определенные цели, а также рационально управлять запасами и затратами предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент/Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 1998. – 304с.
2. Черняева И.В. Концепция финансовой устойчивости отечественных товаропроизводителей // Экономический анализ: теория и практика. –2008. - №16. – с.17-20.

УДК 005.95:005.962.1

ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Ляхова И.В., гр. 41-АК
Рук. Тронина И. А.**

Фундаментом конкурентоспособности любой организации является ее персонал, а прочность этого фундамента определяется компетентностью, мотивированностью работников и их способностью к развитию. Для укрепления фундамента и сооружения на нем прочного, соответствующего современному дизайну, фасада менеджеры используют различные инструменты, одним из которых является программа развития персонала.

Под развитием персонала понимается ориентированное на достижение целей организации, систематическое развитие работников путем расширения и углубления имеющейся профессиональной компетенции, обучения новым квалификациям, а также повышения мотивации и организационных возможностей компании более полно использовать потенциал работников. Программы развития персонала включают мероприятия в области обучения и профессионального развития работников; применения мотивационных схем оплаты труда; участия сотрудников в управлении; предоставления им социального пакета; созда-

ния условий для отдыха и досуга [1]. Стратегический характер таких программ определяется как необходимостью соответствия количественных и качественных характеристик персонала стратегическим целям организации.

Поскольку развитие персонала направлено на достижение стратегических целей организации, а качество разработанной программы может быть оценено только по результатам ее реализации, может быть предложена следующая структура программы профессионального развития:

- установление стандартов деятельности, соответствующих .стратегическим целям организации;
- профилирование позиций (разработка индивидуальных рабочих планов, составление списка компетенций, проработка уровней профиля компетенций, формирование профилей позиции для должностей);
- выявление потребностей в развитии компетенций; выбор методов обучения (развития компетенций);
- составление бюджета на обучение и разработка плана реализации программы;
- оценка результатов реализации мероприятий по развитию персонала.

Важным элементом предлагаемой технологии является использование профиля компетенций работника. Структура компетенции выглядит как единство трех взаимодействующих элементов:

- знания (данные, информация, сами знания);
- отношения (поведение, тождественность (организационная культура.);
- ноу-хау (навыки, способности, ноу-хау).

Каждый из трех элементов может эффективно функционировать только при взаимодействии с двумя другими. В центре внимания системы компетенций — менеджеры низшего и среднего уровня.

Следующим этапом технологии разработки программы стратегического развития персонала является обоснование выбора методов обучения. Для этого, во-первых, определяются наиболее предпочтительные для развития компетенции, во-вторых, проводится классификация методов обучения, позволяющая принимать решения относительно наиболее подходящих методов. Классификация возможных форм и методов обучения персонала, осуществляется по признакам:

- вид обучения - на рабочем месте, вне рабочего места;
- содержание обучения - вводное, производственное, поведенческое;
- категория обучаемых;
- степень активности обучения - активное, пассивное, смешанное;
- количество обучаемых - индивидуальное и групповое;
- сроки обучения - краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное.

Результатом процесса обучения и появления новой компетенции являются инновации: новые товары, услуги, рынки, формы рыночных отношений и их комбинации. Технология разработки программы профессионального развития персонала включает три основных этапа:

- построение профиля компетенций как формы представления требований к профессиональным и поведенческим знаниям, умениям и навыкам сотрудника, занимающего должность;

- выявление потребностей в развитии компетенций;
- выбор методов обучения (развития компетенций).

Для формирования обоснованных рекомендаций в данной области, во-первых, проведены исследование, анализ и классификация широкого круга методов, используемых для оценки фактического уровня компетенций работников и устранения выявленных потребностей в обучении.

Обязательное условие высокой эффективности управления промышленным предприятием — высокий уровень ответственности и профессионализма персонала. Это вынуждает руководство промышленных предприятий предпринимать меры по повышению эффективности управления на основе изменения приоритетов в социальной и кадровой политике, создавая при этом новые модели и типы управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воробьев А. Д. Использование фрактальной теории в стратегическом планировании и управлении // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. №1. С.138-142.
2. Гилева Т. А. Технология разработки программы стратегического развития персонала // Менеджмент в России и за рубежом 2008. № 5. С. 108-116.

УДК005.21:005.25

РЕФУНКЦИОНАЛИЗАЦИЯ КАК МЕХАНИЗМ ИЗМЕНЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ляхова С.В., гр. 51-АК
Рук. Князева В.А.

В настоящее время в теории стратегического менеджмента наблюдается возвращение к основам системного представления о предприятии как объекте управления.

В структурном аспекте предприятие есть комплекс предприятий как бизнес-единиц, производящих конкретные виды продукции и интегрирующих в своих рамках массивы относительно обособленных производств (бизнесов), осуществляемых специализированными или взаимосвязанными подразделениями, в состав которых входят сотрудники предприятия и их группы. Осуществле-

ние любого бизнес-процесса порождает специфическую конфигурацию субструктур предприятия - его функционально ориентированных органов.

В функциональном аспекте предприятие - это комплекс «отдельных, хотя и взаимосвязанных экономических видов деятельности», то есть основных и вспомогательных функций (институций), закрепленных за индивидуальными и объединенными субъектами, определяющих их статусы и роли в воспроизводственном процессе предприятия. Любые бизнес-процессы можно представить как потоки действий и операций в рамках реализуемых субструктурами предприятия функций, а сами предприятия в таком ракурсе - это комбинации отдельных видов деятельности, выступающие в качестве источника получения конкурентного преимущества.

Под реструктуризацией некоторыми авторами понимается стратегия организационных изменений предприятия, которое при этом трактуется как сложный институциональный комплекс.

С позиций диалектической логики согласно принципу взаимного соответствия структуры и функции изучение реструктуризации должно быть дополнено теоретическим осмыслением и экономическим обоснованием рефункционализации. Исходя из этого, рефункционализация может пониматься как стратегия институциональных изменений предприятий.

Рефункционализация - основная институциональная технология стратегического менеджмента, связанная с целенаправленными изменениями в системе функций, социально закрепляемых в процессе внутрифирменного разделения труда за сотрудниками предприятия, их группами и субструктурами.

Если организационное развитие представляет собой процесс преобразований структурных составляющих предприятия, то институциональное развитие - это изменение сложившихся в ходе внутрифирменного разделения труда функций, социально закрепленных за сотрудниками предприятия в качестве функций, и всей системы внутрифирменных функциональных отношений.

Институциональность рефункционализации тесно пересекается с ее стратегичностью, поскольку стратегия предприятия определяет конкретную конфигурацию ее видов деятельности и их согласование друг с другом. Различные стратегические позиции требуют разной подгонки видов деятельности для производства конкретных разновидностей товаров и услуг. Разделение труда в рамках предприятия выступает как функциональное обособление видов деятельности и дифференциация внутренних функций предприятия в рамках этих видов деятельности.

Причиной рефункционализации является возникновение и обострение институциональных противоречий в рамках предприятия - между формально и реально закрепленными функциями, между официальными правилами и неформальными нормами, между сотрудником предприятия и их группами как носителями статусных интересов и так далее.

Предметом институционального менеджмента должны стать функциональные экономические отношения сотрудников предприятия и их групп, обес-

печивающие индивидуальное и групповое социальное закрепление различных функций в нормах, правилах, стандартах, регламентах и статусах.

Рефункционализация включает не только рекомбинации социально закреплённых в рамках предприятия функций, её эндогенных функций, но и соответствующих им статусов и ролей, норм и правил, прав и обязанностей, регламентов и процедур и так далее.

Рефункционализации подлежит вся система функциональных экономических отношений сотрудников предприятия и их групп, вся её функциональная структура. В результате рефункционализации предприятие должно превратиться в гибкую адаптивную систему, характеризующуюся перманентно происходящими процессами перераспределения и изменения функций, которые делают компанию более жизнеспособной.

Рефункционализация неразрывно связана с реструктуризацией, но логически выступает первичным процессом, поскольку уже на основе произведённых функциональных изменений осуществляются организационные «сдвиги» для повышения эффективности реализации приоритетных функций.

Рефункционализация и реструктуризация представляют собой две стороны единого процесса преобразования предприятия, поэтому они не могут осуществляться по отдельности, поскольку лишь во взаимодействии функции и структуры происходит развитие предприятия [1].

Таким образом, научное осмысление и экономическое обоснование рефункционализации представляет собой внедрение институционального подхода в теорию современного стратегического менеджмента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фролов, Д. Черных, В. Рефункционализация как механизм изменения институциональной структуры фирмы // Проблемы теории и практики управления. - 2008. - №5. - с. 21-26.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

Москаленко Е.В., гр. 31-АК
Рук. Морозова И.В.

Термин "антикризисное управление" возник сравнительно недавно. Считается, что причина его появления это реформирование российской экономики и возникновение большого количества предприятий, находящихся на грани банкротства. Кризис некоторых предприятий - это нормальное явление рыночной экономики, в которой «выживают сильнейшие». Предприятие же которое не со-

ответствует "окружающей среде" должно либо приспособиться и использовать свои сильные стороны, либо исчезнуть.

Особую роль в антикризисном управлении играет финансовый менеджмент, представляющий сочетание стратегических и тактических элементов финансового обеспечения предпринимательства, позволяющих управлять денежными потоками и находить оптимальные денежные решения. Усиление контроля за денежными средствами крайне необходимо любому предприятию, тем более находящиеся в стадии кризиса.

В процессе своей деятельности любая организация реализует комплекс мероприятий по различным внутрифирменным направлениям. Одним из этих направлений является инвестиционная политика. В условиях кризиса промышленная фирма, как правило, крайне ограничена в средствах для инвестирования их в долговременные объекты.

Главной целью стратегического плана инвестиционной деятельности является оптимальное для кризисной организации сочетание экономических и технологических элементов производства, обеспечивающее её происхождение по критическому (наименее затратному) пути из кризиса. Инвестиционная политика реализуется в комплексных программах деятельности фирмы, составными элементами которой обычно выступают один или несколько инвестиционных проектов. Последние могут занимать центральное положение (составлять стержень) в антикризисной инвестиционной программе (если они достаточно велики по масштабам) или выступать в роли её периферийных компонентов (если они ориентированы на фрагментарные задачи).

Особенностью инвестиционной деятельности в кризисных промышленных фирмах является повышенная степень риска ввиду их высокой чувствительности к различным форс-мажорным обстоятельствам. Тем не менее, это не отрицает необходимости не только приобретения оборудования, но и строительства новых зданий, обеспечивающих прорыв в технологии функционирования персонала.

В мировой практике существует различные формы и методы оценки эффективности капиталовложений. Важно отметить, что, например, многие английские и японские фирмы при планировании капиталовложений отдают предпочтение в оценке их эффективности поликритериям (группе различных показателей), не ограничиваясь лишь финансовым результатом (что пока характерно для практики многих российских консалтинговых фирм, да и экономических органов разного уровня). Так, при планировании капиталовложений многие зарубежные фирмы учитывают будущие условия рынка, перспективы конкурентоспособности создаваемого производства и т.п. Если для российских и европейских фирм в качестве главных показателей инвестиций выступают срок окупаемости и фондоотдача, то для японских корпораций на 1 месте стоит стратегическая оценка положения на рынке в перспективе.

С 2000 г. экономическое положение в стране стабилизировалось и для иностранных инвесторов начали появляться более привлекательные условия. Таким образом, в этот период увеличение иностранных инвестиций в Россию происходило в основном за счет привлечения кредитов. Темп прироста прямых инвести-

ций был также достаточно высоким, но в абсолютном выражении объем прямых иностранных инвестиций оставался незначительным. Поступление иностранных инвестиций в Россию увеличилось более чем в 5 раз - с 10, 9 млрд до 53 млрд долл. Рост иностранных инвестиций происходил в отраслях сырьевой направленности (топливно-энергетической, лесопромышленной, горно-рудной), а также в торговле и общественном питании.

Следует также учесть, что большая часть иностранных инвестиций носит рисковый и относительно краткосрочный характер. Кроме того, поведение иностранных инвесторов чрезмерно подвержено влиянию многих экономических, политических и психологических факторов. Российское правительство многое делает для совершенствования законодательной базы, обеспечивающей рост иностранных инвестиций. Так, в конце 2005 г. Государственная Дума приняла Закон «О соглашениях о разделе продукции», подготовлены законы о сокращении налогов на прибыль предприятий с иностранным участием до выхода их на проектную мощность, о лизинге как одной из важных форм инвестиций на современном этапе и др. Предполагается создание Агентства гарантий инвестиций от различных рисков.

Как правило, решение об объемах и направлениях инвестирования каких-либо средств принимает их собственник, который имеет свои побудительные мотивы (деньги, имидж и т.п.). Так как объем инвестиций всегда ограничен, они направляются в "критический" ресурс - такой, который способен максимально повлиять на развитие объекта в целом и в конечном итоге привести к достижению целей субъекта инвестиций.

Инвестиции необходимы всегда. Кризисные явления в экономике стимулируют сокращение потребления и увеличение инвестиций. Субъект инвестиций начинает потреблять меньше и инвестировать на "черный" день, ждать ухудшений и бороться с ними, если они наступили.

В условиях кризиса значительно усложняется процесс принятия управленческих решений по объемам, срокам и направлениям (выбор "критического" ресурса) инвестиций по следующим причинам:

- ограниченность действий временем (быстротечность кризиса);
- труднопрогнозируемые, стремительные изменения внешней среды;
- сокращение инвестиционных возможностей (сокращение источников инвестиций);
- в результате "схлопывания" рынков и новой инфляционной реальности привычные представления об объемах и структуре спроса оказались неадекватными, меняются представления о доходности.

Очевидна необходимость инвестирования в жизнеспособное предприятие. Принятие решения о размерах и направлении инвестиций - функция собственника. И если сейчас именно гибкость и оперативность бизнеса - главные факторы выживания, то принципиальным становится их обеспечение. Инвестиции в систему управления, обеспечивающие эти гибкость и оперативность, связаны, конечно, с финансовыми возможностями. Однако время руководителя - потраченное как на анализ и оценку ситуации, так и на проведение в жизнь выработанной

программы действий - практически основное условие эффективности инвестиций в систему управления.

Поэтому главным условием эффективности инвестиций в управление становится связка эффективного собственника, который заботится о сбережении и умножении своей собственности, и проводника изменений - топ-менеджера, реально обеспечивающего изменение ситуации на предприятии.

Как показывают проведенные наблюдения многие предприятия на сегодняшний день не готовы эффективно использовать инвестиции. Поэтому для собственника первоочередной становится задача реального овладения предприятием для подготовки его к инвестированию. Эта задача решается через создание "правильного" управления, которое подразумевает "прозрачность" экономики предприятия, внедрение бюджетирования, разработку систем маркетинга и дистрибуции. Именно подобная подготовительная работа создает условия для эффективного осуществления инвестиций.

Доля иностранных инвестиций составляет лишь несколько процентов от ВВП России. Однако их значение гораздо выше, чем значение внутренних инвестиций. Вместе с иностранными инвестициями привлекаются также современные технологии, новые методы управления компаниями, высококвалифицированные менеджеры. Вырастает квалификация рабочей силы.

Иностранные инвестиции в большинстве случаев дополняют, реже замещают внутренние инвестиции. При совместном инвестировании возникает достаточно сложная задача координации прямых внутренних и прямых иностранных инвестиций. Решить ее призвана государственная политика, направленная на привлечение прямых иностранных инвестиций, создание благоприятного налогового климата и принятие мер по снижению коррупции при административных процедурах сопровождения коммерческой деятельности.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что в общем виде инвестиционная деятельность современной организации представляет собой многогранный процесс, направленный на достижение изменений, а в условиях кризиса она сопряжена с повышенным риском и ответственностью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кризис - время инвестиций? (Материал к конференции "Управление фирмой в изменяющихся условиях"). – Исследовательская консультационная фирма Новое решение.
2. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 432 с. 2. А.П. Балашов. Антикризисное управление: Учебное пособие / Новосибирск: ГУП РПО СО РАСХН, 2004. – 176 с.
3. Иностранные инвестиции в Россию: прямые, портфельные и возвратные/ Уголков Дмитрий. - РЦБ № 14 (341) 2007.

УДК65.263

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Крамская Е.А., гр. 31–М(у)
Рук. Власова М.А.

Перевод экономики России на инновационный путь развития становится одним из основополагающих условий в современном мире. Возможности иных факторов эффективного увеличения производства практически исчерпаны.

По различным оценкам, от 70 до 100% прироста производства продукции промышленно развитых стран обеспечивается именно за счет использования инноваций, высокой инновационной активности предприятий.

К сожалению, в России ситуация в области инноваций много хуже и величины показателей существенно ниже. Так, в промышленности технологические инновации в 2008 г. осуществляли всего 9,3% предприятий. Технологическим инновациям препятствуют недостаток свободных средств, высокие стоимость нововведений и уровень экономического риска.

Россия пока проигрывает в инновационной гонке. Вместе с тем, несмотря на трудности 1990 – х гг, она обладает значительным инновационным потенциалом, достаточным для осуществления серьезного инновационного рывка и решения масштабных задач. Проблема лишь в том, что такие задачи необходимо правильно сформулировать и найти оптимальные пути их решения [1].

Один из них состоит в том, что общество в целом должно формировать инновационный заказ, которого со стороны российской экономики нет. Такой заказ можно считать сформированным только тогда, когда он подкреплён соответствующими финансовыми ресурсами. Однако, многие наши предприятия, ориентированные на инновационную деятельность, сегодня просто не имеют для этого финансовых ресурсов.

Какие инновации внедряются на наших предприятиях сегодня? В подавляющем большинстве случаев это не новые разработки, а техника, технологии и материалы, уже давно использующиеся в других странах. Конечно, такие инновации – тоже прогресс в нашей экономике, но одновременно и запрограммированное отставание.

Несмотря на значение государственных инвестиций, особенно по стратегически важным направлениям, следует иметь в виду, что в условиях рыночной экономики способны в значительной мере сформировать инвестиционную картину в инновационной сфере частные инвестиции.

С одной стороны, предприятия реального сектора экономики испытывают потребность в инновациях, но она не подкреплена финансовыми ресурсами. С другой стороны, потенциальные инвесторы имеют деньги, но не спешат вкладывать их в инновационную сферу [2].

Мировой опыт инновационного инвестирования подсказывает различные варианты решения перечисленных проблем. Один из них заключается в объединении возможностей различных инвесторов, т.е. в создании достаточно крупного инвестиционного капитала, скажем, в виде инвестиционного фонда. При этом возникает возможность диверсифицировать вложения и тем самым уменьшить инвестиционные риски. Второй вариант представляет собой разделение инновационного цикла на несколько стадий и коммерциализацию продукта каждой стадии. Это позволяет добиться сокращения сроков окупаемости вложений и объединения усилий инвесторов по «последовательному принципу».

В условиях устоявшейся рыночной экономики оба варианта обеспечивают приемлемое для потенциального инвестора сочетание уровня доходности, сроков окупаемости и уровня рискованности вложений. Инвестиционная схема начинает работать. Однако в наших условиях этого не происходит. «Пробуксовывают» даже весьма эффективные во всем мире схемы вечурного финансирования. Причиной подобного положения аналитики называют отсутствие «длинных денег», пригодного и готового к вложениям в данную сферу капитала. Так в чем же причина этого явления нашей экономики? Дело здесь в альтернативных возможностях для инвестирования.

Таких возможностей у нас более чем достаточно. Спекулятивные сделки с недвижимостью, торговля и даже не – инновационные вложения в промышленность – все это дает значительно большую и скорую отдачу, чем инновации.

Казалось бы, оптимальная схема очевидна. Инновационные вложения должны быть выгоднее не – инновационных. Вложения в передовые, прорывные инновационные программы – еще выгоднее. Достигать этого следует созданием соответствующих условий путем изменений налоговой политики и политики в области заработной платы; введением гибкой кредитной политики и прочих мер. Эти изменения целесообразно направить на трансформацию системы мотивации инновационной деятельности. Общество должно быть заинтересовано в инновациях, а предприятия – заинтересованы в них экономически [3].

Но на деле не все так просто. Проблема в том, что упомянутые различия в уровне доходности различных направлений инвестирования определяются не только субъективными факторами или принятыми в обществе условиями, но в значительной степени – объективными реалиями экономики, характером экономических отношений и действующей экономической системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бясов К.Т. Формирование инвестиционной стратегии предприятия /К.Т. Бясов //Финансовый менеджмент – 2008, - №12. – с. 34 - 46
2. Дубровка А. Проблемы инвестирования передовых производств /А. Дубровка // Экономист – 2008, - №10. – с. 46 – 49
3. Хоменко Е.Г. Инвестиционная деятельность инновационных организаций /Е.Г. Хоменко //Закон – 2009, - №1. – с. 45 – 55

УДК 005. 7: 334. 722. 8

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕР ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Новикова И.Ю., гр.41-АК
Рук. Князева В.А.**

В настоящее время почти каждое предприятие работает в стрессовых условиях, так как под давлением конкурентов и рынка оно вынуждено добиваться больших результатов с наименьшими затратами ресурсов.

Установление сущности эффективности любого процесса является наиболее актуальным, так как от этого зависит успешный выбор критерия и показателей эффективности, следовательно, и пути ее повышения.

Тем не менее, до настоящего времени в экономической науке еще не сложился единый научно-обоснованный взгляд на сущность экономической эффективности, что, в свою очередь, не позволяет найти единый подход к разработке системы ее критериев и показателей.

Классический метод определения обобщающего показателя эффективности основывается на соотношении результата (эффекта) и затрат. Немаловажную роль при определении эффективности деятельности предприятия в целом играет возможность быстрого реагирования на изменения и преодоления возникающих кризисных ситуаций.

Проведенный на ОАО «Орловский завод «Стекломаш» (далее – предприятие) анализ свидетельствует о том, что целью деятельности предприятия является удовлетворение потребностей конечного потребителя путем выпуска уникального оборудования для стекольной промышленности.

Реализация данной цели в полной мере невозможна в связи с тем, что на предприятии существуют управленческие проблемы, приведшие в итоге к снижению платежеспособности и финансовой устойчивости.

Возникновение данных проблем связано в основном с отсутствием увязки внутренних целей предприятия с требованиями внешнего окружения, и, в частности, неэффективностью реализации стратегии предприятия.

Экономический кризис, в котором находится в настоящее время предприятие, неизбежно выдвигает на первое место в качестве общей стратегии – стратегию выживания, которая, по сути, является комбинированной, включающей направления стратегии поддержания и стратегии ухода.

Однако на предприятии долгое время реализовывалась лишь маркетинговая стратегия, предполагающая расширение границ рынка сбыта за счет более глубокого проникновения на существующие рынки продукции, поиска и освоения новых рынков.

В целях повышения эффективности деятельности предприятия необходимо определить способы восстановления прибыльности производства путем проведения как общих мер организационного и экономического характера, так и конкретных мер по совершенствованию стратегии развития предприятия.

Важнейшими организационными мерами являются:

1. Ежегодный анализ слабых сторон, а также возможностей и угроз внешней среды.

2. Разработка понятной и общедоступной политики руководства и предприятия в целом. Персонал организации должен знать, какие ценности отстаиваются, как они будут достигаться, каковы долгосрочные цели и планы. В условиях рыночного хозяйствования необходимо уделять большое внимание как горизонтальным процессам управления, так и вертикальным, для которых характерно не только направление сверху вниз, но и снизу вверх.

3. Привлечение внешних консультантов. Внешние консультанты являются обычно высококвалифицированными специалистами, и они могут предоставить помощь в случае возникновения проблем в сфере права, бухгалтерского учета, налогообложения, маркетинга и рекламы.

Все эти организационные действия, направлены, в конечном счете, на создание системы контроля, которая не позволит возникшим проблемам остаться незамеченными, и перерасти в кризис.

Для увеличения поступления денежных средств наиболее действенными мероприятиями являются оптимизация затрат; проведение реорганизации запасов; разграничение выплат кредиторам по степени приоритетности; разработка комплекса мер по снижению брака и контролю за качеством сдаваемой продукции.

В целях эффективного управления возможен также переход на техническое обслуживание по фактическому состоянию отдельных групп оборудования (дорогое в обслуживании), что позволит обеспечить: снижение затрат на обслуживание до 75 %, снижение времени обслуживания до 50 %; снижение числа отказов до 70 % уже за первый год работы.

Различия между организационными и экономическими мерами по повышению эффективности весьма условны. Любые организационные меры требуют дополнительных затрат ресурсов, с другой стороны, при эффективном управлении невозможно не проводить организационных изменений.

Использование данных мероприятий обеспечит стимулирование трудовой активности сотрудников, улучшит социально-психологический климат, что приведет к улучшению производственного процесса, повышению конкурентоспособности производимой продукции, а, следовательно, позволит добиться урегулирования процесса реализации стратегических планов и повысить эффективность деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мочалин Н.Н. методика разработки системы управления кризисной ситуацией на промышленных предприятиях//Экономический анализ: теория и практика. – 2007. - №1. – с.18-27.
2. Суходеева Л.Ф. Анализ стратегии развития предприятий (организаций)// Экономический анализ: теория и практика. – 8/12/2005. - №22. – с.40-45.

УДК 005.334.4:334.7

ОСОБЕННОСТИ БАНКРОТСТВА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Алехина Т.Ю., гр. 31-АК
Рук. Морозова И.В.**

Вступление экономики России в рыночные отношения, открытие отечественного рынка для товаров зарубежных предприятий поставило большинство российских организаций в сложное финансовое положение. Результатом этого явились рост неплатежеспособности и последующее банкротство организаций. Особая острота проявилась и проявляется в России в силу определенных особенностей перехода ее экономики на рыночные отношения.

Кризисным явлениям подвержены организации любых форм собственности и вида деятельности. В связи с этим проблема управления организациями в таких условиях для России весьма актуальна [1].

До начала банкротства предприятие способно восстановить платежеспособность за счет собственных ресурсов. После начала процедуры банкротства это уже невозможно: предприятие либо ликвидируется, либо финансируется из других источников.

У предприятия может быть неудовлетворительная структура баланса, явные признаки банкротства, но признать его банкротом может только арбитражный суд (или сам должник может объявить себя банкротом, но с согласия кредиторов).

Арбитражный суд при наличии достаточных оснований возбуждает производство по делу. При отсутствии признаков банкротства арбитражный суд отказывает в удовлетворении соответствующего заявления о банкротстве должника. Однако наличие таких признаков вовсе не означает, что должник как банкрот будет подлежать обязательной ликвидации.

Чтобы избежать банкротства, должник должен либо погасить свои обязательства, либо представить суду доказательства необоснованности требований кредиторов, налоговых или иных уполномоченных государственных органов [3].

Гибель значительной части фирм, и в особенности вновь возникших, зафиксированы статистикой банкротств [2]. По данным российского ежегодного статисти-

стического сборника за 2007 год удельный вес убыточных предприятий занятых в сельском и лесном хозяйствах от общего числа организаций в 2006 году составил 32,6, добычей полезных ископаемых -39, в строительстве – 28; самый большой удельный вес приходится на организации, занятые производством и распределением электроэнергии – 50,5 [4].

Банкротство - это цивилизованная форма недопущения физической остановки производства. Предприятие может формально существовать долго, накапливая долги и увеличивая число кредиторов. И в таком положении оказалась большая часть российских предприятий [3]. Основные причины этого- инертность сложившейся структуры производства, технологическая отсталость, физический износ основных фондов, а также отсутствие приоритетов государственной промышленной политики, определение которой позволило бы провести необходимую реструктуризацию мощностей. Поскольку промышленные предприятия не только являются структурообразующими элементами экономики, но и несут на себе определенную социальную нагрузку и ответственность, подобное положение представляет определенную опасность не только для экономической, но и для социальной стабильности в регионе и в стране в целом. В связи с этим все большую актуальность приобретает система мер, именуемая за рубежом кризис-менеджмент, а в отечественной литературе - антикризисное управление[1].

Серьезным предупреждением грядущего неблагополучия предприятия является отрицательная реакция партнеров по бизнесу, поставщиков, кредиторов, банков, потребителей продукции на те или иные мероприятия, проводимые предприятием, и их предложения. В этом смысле показательными являются всевозможные реорганизации предприятия (организационные, структурные, открытие или закрытие подразделений предприятий, филиалов, дочерних фирм, их слияние), частая и необоснованная смена поставщиков, выход на новые рынки, рискованная закупка сырья и материалов и другие изменения в стратегии предприятия [2].

Таким образом, система банкротства носит оберегающий характер, направленный на подъем экономики и создание предприятий, способных выживать и приспосабливаться к потребностям рынка. Функционирование системы банкротства в России сопровождается разной реакцией различных общественных институтов, партий и движений, которые дают соответствующую оценку, пытаясь ускорить или приостановить проведение банкротства предприятий, ссылаясь, как правило, на моральные и социальные следствия для населения, экономики, судьбы России и т.д. [3].

Введение процедур банкротства позволяет отсеять заведомо больные сегменты экономики. Но главное - возникает юридически закреплённая возможность организовать спасение и оздоровление предприятий, не вписавшихся в рынок, таким образом, стабилизировать экономику страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жарковская Е.П. Антикризисное управление: Учебник/ Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский, -2-е изд., - испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2005.- 357с.
2. Круш З.А., Лущикова Л.В. Анализ взаимосвязи глубины кризиса и опасности банкротства предприятий // Экономический анализ: теория и практика.-2008.-№21 (126), с.39-43.
3. Морозова И.В. Антикризисный менеджмент. Часть 1. Кризисы и их диагностика (теоретико-методическая основа): учебное пособие/ И.В. Морозова, Г.И. Татенко, Орел: ОрелГТУ, 2007.-186с.
4. Российский статистический ежегодник. 2007

УДК 005.932.5

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Власова Е.И., гр. 41-М (У)

Рук. Никитин С. А.

Управление затратами – это динамический процесс, включающий управленческие действия прямой и обратной связи, целью которых является достижение высокого экономического результата деятельности предприятия, повышение его конкурентоспособности.

Эффективное управление затратами на основе систем приводит к увеличению прибыли и росту показателей рентабельности. Формирование системы управления затратами направлено на повышение обоснованности затрат и обеспечение качественного контроля за их формированием в целях поиска резервов повышения эффективности производственной деятельности предприятия. Эффективная система управления затратами создает базис экономической конкурентоспособности предприятия, его передовых позиций в условиях рыночной экономики.

Существуют следующие системы управления затратами на предприятии:

– традиционные системы управления затратами – применение данных систем управления затратами, как правило, имеет своей целью их сокращение. Базовые инструменты формируются в рамках следующих подходов:

1) конструкторский подход – представляет собой систематический поиск и устранение незначительных свойств товаров, который проводится на стадии предпродажной подготовки (на стадии разработки или после первого рыночного тестирования);

2) маркетинговый подход – к сокращению затрат подразумевает реализацию ряда мер, направленных на оптимизацию затрат на упаковку, дизайн, продажу и

продвижение продукции, а также на формирование конкурентной позиции организации на ее рынках;

3) бухгалтерский подход – к снижению затрат исходит из необходимости и возможности экономить денежные средства и осуществляется путем выявления возможностей экономии по различным статьям затрат, как прямых, так и косвенных, а также межвременной оптимизации потоков ресурсов, в том числе денежных, и финансовых результатов.

– система учета затрат по функциям – суть системы, в том, что вместо распределения накладных расходов по производственным подразделениям затраты соотносятся с определенными функциями (видам активности), которые осуществляются в интересах производства и реализации того или иного вида продукции (производство, сбыт, контроль качества);

– система «Бюджетирование, основанное на действиях» – предприятие легко может спланировать количество сырья и материалов, необходимые для производства и продажи продукции, но возникают трудности с планированием косвенных затрат, связанных с работой вспомогательных служб и подразделений. Эти затраты могут быть весьма значительными, однако трудно проследить их взаимосвязь с объемом выпускаемой продукции;

– система управления затратами по функциям – особенностью данной системы является выделение ключевых видов деятельности организации. Система управления затратами по функциям должна помочь руководству сконцентрироваться на наиболее важных или требующих особого внимания видах деятельности. С этой точки зрения достоинство системы проявляется также в том, что она позволяет руководству различать виды деятельности, создающие дополнительную ценность и не создающие таковой, то есть повышающие ценность товара в глазах потребителей, и не влияющие на потребительские оценки (как, например, затраты на хранение сырья, материалов и готовой продукции);

– система стратегического анализа затрат, базирующейся на анализе цепи образования потребительной стоимости продукта (ЦОС) – в рамках этой концепции предприятие рассматривается как цепь операций (работ, функций, видов активности) по созданию стоимости изделия. Каждое звено цепи оценивается как с точки зрения его необходимости в производственном процессе, так и с точки зрения потребляемых им ресурсов, после чего определяется драйвер затрат – фактор, который определяет стоимость выполнения данной операции;

– система управления затрат на основе процессно-ориентированного учета затрат (ПОУ) – представляет собой методологию определения стоимости деятельности путем более точного отнесения накладных расходов и предоставляет инструменты для обеспечения контроля за источниками этой стоимости (источниками затрат) и принятия управленческих решений. Данная система обеспечит более адекватное планирование и учет затрат, и, безусловно, будет способствовать росту управленческой культуры работников предприятия.

Обобщая, можно сказать, что управление затратами на основе использования любой системы управления должно основываться на понимании причин возникновения этих затрат.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волкова, О. Н. Функциональный подход в управлении затратами/ О. Н. Волкова / О. И. Волков // Экономический анализ. – М.2006. №6.
2. Коновалова, Г. И. Проблемы управления затратами на промышленном предприятии и способы их решения // Менеджмент в России и за рубежом. – М. 2008. №1.
3. Токманова, Е. И. Основные аспекты стратегического управления и стратегического анализа затрат // Известие ОГТУ: экономика, управление, право - М.2007. №3.

УДК339.137.27

РЕЙДЕРСТВО В РОССИИ: ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ И МЕТОДЫ ЗАЩИТЫ

Лоскутов А.В., гр. 21-М(б)
Рук. Долгих Е.Л.

Рейдерство (от английского слова «raid» - налет, поглощение) – враждебный захват предприятия. Ни одно предприятие, независимо от его формы собственности, сферы деятельности, ситуации в отрасли и масштабов, не защищено от захвата на сто процентов. В современном бизнесе рейдеры – это специалисты по перехвату оперативного управления или собственности компании с помощью специально инициированного бизнес – конфликта.[1]

В условиях финансового кризиса резко участились случаи создания новых схем незаконного захвата собственности с участием банков. И тенденция эта может усилиться – с учетом того, что уже к концу года многие небольшие российские банки могут лишиться лицензий, а соответственно сегодня – могут рискнуть переступить закон.

Причина всего этого очевидна – ослабление реального сектора экономики и связанная с этим фактором проблема просроченных задолженностей и неплатежей по кредитам. Дефицит ликвидности у заемщиков и невозможность быстро «перекредитоваться» создают для менеджмента многих банков условия, чтобы «выкрутить заемщикам руки» и провести операции по незаконному (недобросовестному) отъему собственности.

Способов создания искусственной просроченной задолженности предприятий, существует не меньше десятка. Среди них – отказ банков в проведении платежей по счету должника под различными предлогами, наложение ареста на счет должника или иное блокирование денежных средств по надуманным причинам,

инспирирование проверок правоохранительными, налоговыми, таможенными органами, сговоры с дебиторами и кредиторами должника...

Прибавьте к этому то, что в российском уголовном праве до сих пор нет понятия «рейдерство». Эти случаи рассматриваются формально как споры хозяйствующих субъектов. Вместе с тем президент России Дмитрий Медведев недавно заявил о намерении инициировать внесение в уголовный кодекс дополнительной статьи об ответственности за рейдерство.

В связи с этим появляется такое понятие как «Экономическая безопасность предприятия» - это состояние его защищенности от различных угроз захвата предприятия.

Система защиты предприятия включает в себя следующие этапы:

- 1) изучение специфики бизнеса предприятия;
 - 2) анализ внешних и внутренних угроз;
 - 3) проведение анализа имеющихся мер безопасности и их соответствие выявленным угрозам;
 - 4) создание новой или моделирование старой системы безопасности для обеспечения ее более эффективной работы;
- И самый главный этап
- 5) оценка построения системы безопасности и доведение ее до совершенства; [2]

Данная система мер приемлема для компании и предприятий в условиях стабильности, но в случае рейдерских атак и других атак на предприятие должны применяться определенные методы защиты.

Методы защиты от рейдерства:

- 1) обеспечить хранение учредительных документов в труднодоступных сейфах;
- 2) сконцентрировать весь акционерный или уставный капитал в руках узкого круга доверительных лиц;
- 3) передать ведение реестра акционеров независимому и проверенному регистратору;
- 4) заблокировать свои акции в реестре акционеров, подав соответствующее заявление регистратору, либо наложить судебный арест;
- 5) регулярно получать выписки из Единого Государственного Реестра Юридических Лиц (ЕГРЮЛ) на организацию либо выписки из реестра акционеров;
- 6) регулярно получать выписки из ЕГРЮЛ на организацию, о том кто является единоличным исполнительным органом;
- 7) привлечь по возможности управляющую компанию в качестве исполнительного органа, нанять службу безопасности;
- 8) вывести активы на юридическое лицо, не занимающееся активной хозяйственной деятельностью;
- 9) регулярно получать выписки из ЕГРП о состоянии прав на недвижимое имущество;
- 10) провести правовую экспертизу учредительных документов, внести в них изменения запрещающие отчуждение долей участниками третьим лицам; [3]

Задача рейдеров уже не в том, чтобы украсть рубль, а в том, чтобы разорить конкурента и занять выгодное место на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. http://www.bishelp.ru/ekonomika/mikro/reider/nedrug_pogloshenia.php
2. <http://www.bishelp.ru/ekonomika/mikro/reider/velikaya.php>
3. Бекряшев А.К., Белозеров И.П. «Теневая экономика и экономическая преступность»

УДК338

ТЕНЕВОЙ БИЗНЕС И УСЛОВИЯ ЕГО ЛЕГАЛИЗАЦИИ

Перелыгина Е.Н., гр. 21-УП
Рук. Смирнов В.Т.

Меньшая часть предпринимателей не только думает, что честный бизнес теоретически возможен, но и фактически ведет честный бизнес. Миф о невозможности честного бизнеса является одним из самых разрушительных для нашей страны.

«Любой бизнес может стать на 100% белым и при этом процветать. Легальность может стать вашей точкой отличия и конкурентным преимуществом».

И так, давайте перейдем к плюсам пока необычного для нас и нашей страны легального бизнеса:

1. Главный плюс в том, что легальный бизнес убирает основной источник стрессов у владельцев и руководителей. Пока в бизнесе есть какие-либо нелегальные аспекты, есть стресс. Уходит нелегальность – уходит стресс, возникает ощущение спокойствия и безопасности. 2. Отсутствие затрат на взятки, отсутствие рисков, связанных с взятками. 3. Нет необходимости придумывать разные схемы и махинации. Не надо тратить внимание, чтобы вести двойную бухгалтерию. 4. Вся сила закона будет на вашей стороне в любых ситуациях. 5. Вы приобретаете репутацию честной и надежной фирмы, которой можно доверять. Количество клиентов значительно увеличивается. 6. Практика показывает, что легальность приводит к расширению и развитию фирмы, в то же время, давая ей стабильность.

В ходе социопроса на тему: «Честный бизнес – возможно ли это?» – большинство респондентов уверенно сказали «нет».

Как показало исследование, проведенное ROMIR Monitoring, две трети граждан (59%) не верят, что в России можно вести рентабельный и при этом

честный бизнес. Среди жителей крупных городов этот показатель составляет 64%. О том, что в современных российских условиях бизнес не может быть рентабельным, чаще других говорили мужчины (62% против 56% женщин), респонденты в возрасте от 45 до 59 лет (66%). Еще 42% уверены, что честному бизнесу мешает коррупция. Треть респондентов (27%) полагает, что в России заниматься честным бизнесом и получать при этом прибыль не позволяет налоговое законодательство. Остальные респонденты, давшие положительный ответ, использовали «условно-утвердительные» ответы со словом «если». Так, 30% уверены, что честную предпринимательскую деятельность можно вести, если не гнаться за сверхприбылями. Еще 25% – если предприниматель сумеет грамотно пользоваться пробелами в законодательстве.

Экономика теневая (ЭТ), (Shadow economy) – хозяйственная деятельность, которая развивается вне государственного учета и контроля, а потому не отражается в официальной статистике.

Масштабы и характер деятельности в сфере ЭТ варьируются в широких пределах – от огромных доходов, извлекаемых из преступных предприятий (например, в наркобизнесе). Различные виды теневой деятельности имеют качественные отличия, поэтому для правильного понимания проблем ЭТ необходимо выделить ее основные сегменты, сектора.

Можно выделить три сектора ЭТ:

1. «вторая» («беловоротничковая»);
2. «серая» («неформальная»);
3. «черная» («подпольная») теневая экономика.

«Вторая» теневая экономика – это запрещенная законом скрываемая экономическая деятельность работников «белой» экономики на их рабочих местах, приводящая к скрытому перераспределению ранее созданного национального дохода.

«Серая» теневая экономика – разрешенная законом, но нерегистрируемая экономическая деятельность (преимущественно, мелкий бизнес) по производству и реализации обычных товаров и услуг.

«Черная» теневая экономика (экономика организованной преступности) – запрещенная законом экономическая деятельность, связанная с производством и реализацией запрещенных и остродефицитных товаров и услуг.

История борьбы Советской власти с коррупцией закончилась вместе с самой властью. Власть не признавала слово "коррупция", вместо него использовались термины "взятничество", "злоупотребление служебным положением", "попустительство" и т. п.

Словом, проблемы, связанные с коррупцией, возникли в России не сами по себе, не на чистом месте, а были унаследованы ею от Союза, когда правящая партийно-хозяйственная элита мало чем отличалась по своим привычкам и замашкам от семей классической сицилийской мафии. Клановость партийных и советских органов, строгий отбор кадров в избранный круг и круговая порука, этот круг цементирующая, – как это похоже на сюжетные ряды полюбившегося гражданам итальянского сериала "Спрут". "Лапочки"-парламентарии, продажные полицейские и прокуроры... Шантаж, подкуп и, если не помогает, от-

стрел. Такова была правда Итальянской Республики четверть века назад. Сейчас – такова реальная картина жизни в современной России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бекряшев А.К., Белозеров И.П. Теневая экономика и экономическая преступность [электронный учебник].
2. Исправников В.О., Куликов В.В. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. М.: Российский экономический журнал; Фонд «За экономическую грамотность», 2007
3. Экономический рост и вектор развития современной России/Под ред. К.А.Хубиева. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2004.

УДК005.963:004.588](063)

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ УЧЕТА СОСТОЯНИЯ ТРУДОВОЙ ДИСЦИПЛИНЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Соловьева Ю.В., гр. 41-УП
Рук. Захаров А.В.

Дисциплина труда является объективно необходимой формой связи между работниками, участвующими в процессе труда. Ее основное требование заключается в том, чтобы люди, участвующие в едином или разных, но связанных между собой процессах труда, подчинялись определенному порядку поведения. Характер этого подчинения, с одной стороны, определяется особенностями применяемой техники и технологии производства, с другой – является производным от социально-экономических отношений, установившихся в обществе и в трудовом коллективе.

Развитие человеческого общества в прошлом и в настоящее время характеризуется в разной степени выраженными тенденциями движения ко все более свободным и добровольным формам труда. Соответственно изменяется и отношение к труду, в характере которого по мере развития более высоких форм организации труда все больше утверждаются элементы добровольности, сознательности, самоорганизации. Этот процесс длительный. В современных условиях еще необходимы специальные методы укрепления дисциплины труда: административные, правовые, организационные, экономические, материальные и моральные. Каждый из методов играет особую роль, но существует и тесная взаимосвязь между ними.

В условиях рыночной экономики предприятие не может добиться успеха в конкуренции с другими товаропроизводителями, если в трудовом коллективе

нет высокой дисциплины труда, опирающейся на общую и личную материальную заинтересованность его работников в высоких конечных результатах производства [1, с.203].

Управление трудовой дисциплиной и рациональным использованием рабочего времени тесно связано с системой мер по формированию стабильных трудовых коллективов, что обусловлено их взаимозависимостью. Давно замечено: чем выше уровень дисциплины, тем меньше текучесть кадров, и наоборот. Различными исследованиями доказана тесная связь состояния трудовой дисциплины с повышением уровня образования и квалификации рабочих, организацией наставничества, уровнем воспитательной работы в рабочих общежитиях и организацией досуга, условиями труда и санитарно-бытовыми условиями и в целом удовлетворенностью трудом. Иными словами, работа по укреплению трудовой дисциплины и формированию стабильных трудовых коллективов предусматривает разработку и осуществление единого комплекса мероприятий технического, экономического, социального и воспитательного характера.

Уровень трудовой дисциплины кроме количественных показателей анализируется и по качественным признакам, к которым относятся виды нарушений трудовой дисциплины и общественного порядка; характеристика нарушителей (по полу, возрасту, образованию, специальности, квалификации, стажу работы и т. д.); характеристика условий возникновения нарушений трудовой дисциплины (уровень использования рабочего времени, условия труда и быта на производстве, социально-психологический климат в коллективе, воспитательная работа на производстве и в рабочих общежитиях и др.) [2, с. 276].

Охарактеризовать состояние трудовой дисциплины по качественным и количественным признакам и представить эту характеристику в наглядном виде поможет автоматизированная система учета состояния трудовой дисциплины на предприятии. Она имеет форму базы данных, разработанной в программе MS Access.

Преимущества создания баз данных для решения задачи автоматизации процесса учета состояния трудовой дисциплины перед другими способами и методами - наглядность и понятность организации данных, скорость поиска нужной информации.

Для реализации задачи, создадим базу данных, которая будет содержать персональные сведения о сотрудниках, информацию о возможных видах нарушений; суммах возможных штрафов за нарушения, а также информацию о нарушении дисциплины труда по всему предприятию и т.д.

База данных состоит из следующих таблиц:

- Сотрудники;
- Нарушения и штрафы;
- Нарушения трудовой дисциплины.

В качестве возможных нарушений дисциплины труда рассматривались опоздания к началу рабочего дня, несвоевременное окончание рабочего дня и прогул, то есть отсутствие на рабочем месте более 4 часов подряд.

На базе данных таблиц строятся формы. С целью упрощения процесса навигации по базе данных создается главная кнопочная форма, которая запускается автоматически при каждом запуске базы.

Таким образом, при помощи внедрения базы данных для автоматизации системы учета состояния дисциплины труда в значительной степени сокращается время поиска необходимой информации, занесения информации о новом нарушении, ведения информации о нарушениях по предприятию, упрощается процесс подготовки и составления отчетов и т.д. Следовательно, снижается трудоёмкость выполнения ряда функций сотрудников управления персоналом, связанных с учетом состояния дисциплины труда на предприятии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кобец Е.А., Корсаков М.Н. Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях отрасли [Текст]: учеб. пособие / Е.А. Кобец, М.Н. Корсаков - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. – 356 с.
2. Щёкин Г. В. Основы кадрового менеджмента [Текст] / Г. В. Щёкин. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 349 с.

УДК 005.7:334.722.24](520)

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЯПОНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Аксёнова Н.Н., гр. 11-М(б)
Рук. Оболенцев Д.Л.**

Японский опыт уже много лет активно изучают во всех странах мира, так как именно много умеющие руководители хотят понять: с помощью каких методов, благодаря каким подходам японские управляющие обеспечивают производство качественной продукции и услуг; какие методы позволяют им делать это быстро, дешево; что и как делают японцы для того, чтобы захватывать все новые и новые рынки сбыта? Причем интересно то, что все те особенности управления, которые являются сегодня предметом пристального изучения, представляют собой результат деятельности японских управляющих за достаточно короткий период — после 1945 г. За эти годы японцы не только сумели в корне изменить свою традиционную организацию системы управления, но и включить в нее целесообразные элементы американского менеджмента в той мере, в какой они соответствовали системе их культурных ценностей, а также получить соответствующую «отдачу»: рост валового национального продукта, крепкую иену, захват рынков и т. п. [1].

Японская философия управления. Во-первых, это выделение роли управления и руководителя в общественной жизни. Японцам удалось убедить людей в социальной значимости профессии управляющих. Их больше не ставят в один ряд с акционерами и рабочими. Им отводится более высокое положение как людям, объединяющим различные, а иногда и противоположные интересы в нечто целостное для достижения поставленных целей. Во-вторых, это эволюция взглядов на производство продукции и услуг, на управление, на роль управляющего. Раньше предприятия и рабочие коллективы рассматривались лишь как нечто, из чего их владельцы могут извлекать прибыль. Но затем подход к управлению изменился. Руководители организации должны прекрасно понимать цели деятельности организации, создавать планы достижения поставленных задач таким образом, чтобы подчиненные работали с сознанием собственного достоинства и получали от работы удовлетворение.

Какие же организационные решения позволяют обеспечивать уникальный психологический климат на всех уровнях больших, иерархически организованных промышленных систем? Это обеспечение пожизненного найма рабочих и служащих, система учета трудового стажа и связанная с ней организация заработной платы, активное общение и поощрение частых и прямых связей, способы найма на работу, продвижение и ротация кадров, упор на обучение работников.

Управление персоналом должно быть организовано так, чтобы работники умели, были заинтересованы и могли сделать больше и лучше для фирмы. Для этого им следует предложить соответствующие формы и способы участия в деятельности всей корпорации. Обычно японская компания в целях упрочения связей со своими служащими и для повышения их ответственности организует их участие в принятии решений на низовом уровне, на уровне, на котором они работают. Основным методом участия является деятельность так называемых малых самоуправляемых групп, из которых наиболее известны кружки качества.

Японцы поняли раньше многих, что высокое качество не только является важным фактором сбыта и снижения издержек, но и способствует росту производительности труда. Сокращение брака, по их мнению, равносильно расширению сбыта товаров, произведенных при неизменном числе занятых, при уменьшении необходимого контроля, доделок и складских помещений. Оно усиливает чувство гордости рабочих и служащих за достижения. По оценкам американских экспертов, снижение доли брака на 2 % вызывает рост производительности труда на 10 % [2].

То, что японцы считают характерным именно для японского управления: гарантия занятости и создание обстановки доверительности, постоянное присутствие руководства на производстве, гласность и корпорационные ценности, управление, основанное на информации, управление, ориентированное на качество, поддержание чистоты и порядка.

Ключевым моментом в японском управлении является подбор работников, их обучение и воспитание в духе лояльности компании, постоянное повышение их квалификации. При этом компания заинтересована в предоставлении работникам гарантии занятости. Знания и опыт корпорации в обеспечении высокой производи-

тельности и качества фиксируются в чертежах изделий, стандартах и инструкциях. Качество зависит от применяемых машин, оборудования, измерительных приборов и т. п. Однако величайший запас «ноу-хау» — в мастерстве и умах опытных рабочих, специалистов, руководителей. Если состав рабочей силы меняется из-за высокой текучести кадров, то эти бесценные знания будут постоянно уплывать из компании. Вот почему японские руководители и за рубежом свято руководствуются принципом: служащие, обладающие технологическими знаниями, — «ноу-хау» компании. И последовательно, настойчиво проводят его в жизнь [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Рамзес В. Японская экономика в ожидании перемен//Мировая экономика и международные отношения.-2003.-№5.-с.12
2. Как работают японские предприятия: Сокр. Пер. с англ./Под ред. Я.Мондена и др.; Науч. ред. и авт. Предисл. Д.Н. Бобрышев. - М.: Экономика, 1989.-262с.-ISBN 5 – 282- 00471-2.
3. Одчи У. Методы организации производства: японский подход. М.: Наука.-2003.-с.183.

УДК 330.142.211:005.96

СРАВНЕНИЕ НОМЕНКЛАТУРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ФИРМЫ

Афонина Ю.Н., гр. 21-УП
Рук. Смирнов В.Т.

В настоящее время наблюдается все возрастающий интерес со стороны руководителей, предпринимателей и менеджеров предприятий и организаций к использованию объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов в различных сферах повседневной деятельности и экономико-правовых ситуациях с целью получения дохода.

Содержание интеллектуальной собственности раскрывается в ст. 138 ГК РФ, где под интеллектуальной собственностью понимается совокупность исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, а также некоторые иные приравненные к ним объекты, в частности средства индивидуализации участников гражданского оборота и производимой ими продукции (работ, услуг). [1]

В части четвертой Гражданского кодекса РФ определен перечень объектов, которые могут относиться к интеллектуальной собственности.

В Положении по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) говорится о том, что при выполнении определенных условий к не-

материальным активам относятся, например, произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин; изобретения; полезные модели; селекционные достижения; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания. [2]

Таблица 1. Сравнение номенклатуры интеллектуальных продуктов и нематериальных активов фирмы.

Объекты интеллектуальной собственности	Нематериальные активы	
	ПБУ 14/2000	ПБУ 14/2007
1. произведения науки, литературы и искусства;		✓
2. программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ);	✓	✓
3. базы данных;	✓	✓
4. исполнения;		✓
5. фонограммы;		✓
6. сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания);		✓
7. изобретения;	✓	✓
8. полезные модели;	✓	✓
9. промышленные образцы;	✓	✓
10. селекционные достижения;	✓	✓
11. топологии интегральных микросхем;	✓	✓
12. секреты производства (ноу-хау);		✓
13. фирменные наименования;		✓
14. товарные знаки и знаки обслуживания;	✓	✓
15. наименования мест происхождения товаров;	✓	✓
16. коммерческие обозначения.		✓

При описании объекта регулирования ПБУ 14/2007 ключевым понятием выступает «результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации». Этот термин положен в основу части четвертой ГК РФ, которая изменяет и само определение интеллектуальной собственности. Таким образом, если ранее интеллектуальная собственность представляла собой исключительное право, то теперь под нею подразумевается неотчуждаемый объект данного права. [3]

В соответствии с частью четвертой ГК РФ, в качестве оборотоспособного актива с 1 января 2008 г. могут выступать только имущественные права организации на результаты интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации. Сам результат интеллектуальной деятельности может принадлежать

лишь автору. Таким образом, в условиях действия части четвертой ГК РФ нематериальным активом организации будет являться, например, не кинофильм как таковой, а определенные имущественные права на него.

В п. 4 ПБУ 14/2000 было сформулировано следующее: «К нематериальным активам могут быть отнесены следующие объекты, отвечающие всем условиям...» и далее – закрытый перечень определенных объектов. В ПБУ 14/2007, при выполнении соответствующих условий, к нематериальным активам «относятся, например, произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин; изобретения; полезные модели; селекционные достижения; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания».[2]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при выполнении определенных условий к нематериальным активам могут относиться все объекты интеллектуальной собственности.

Для каждого объекта интеллектуальной собственности необходимо проводить комплексную оценку на основе интегрального коэффициента, который учитывает основные характеристики продуктов научно-технического творчества (моральное старение, сложность и актуальность технического решения, новизна и уникальность, объем выпуска и пр.) В качестве примера рассмотрим оценку изобретения НИИ «Легмаш» – «Решетка ступенчатая марки РС – 1 для очистки сточных вод».

На основании проведенной комплексной оценки объекта промышленной собственности инноватор может оценить перспективы и коммерческий потенциал данной научно-технической разработки, а также определить величину собственного интеллектуального капитала, вложенного в создание интеллектуального продукта.

В дальнейшем, в целях наиболее эффективного использования экономического потенциала оцениваемого изобретения необходимо осваивать другие направления коммерциализации интеллектуальной собственности, в первую очередь, лицензирование.

Из расчета ожидаемых доходов от продажи лицензии на использование данного изобретения следует, что совокупный доход инноваторов НИИ «Легмаш» от реализации коммерческого потенциала оцениваемого объекта промышленной собственности за 5 лет может составить 1376,25 т. руб.

Приведенная оценка свидетельствует о значительном недоиспользовании потенциала научно-технических разработок и как следствие, о необходимости повышения эффективности управления интеллектуальной собственностью, что подразумевает под собой извлечение максимальной выгоды от реализации инноваций. [4]

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая, третья, четвертая): По состоянию на 20 февраля 2008 года. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2008. – 528 с.
2. Приказ министерства финансов Российской Федерации от 27 декабря 2007 г. №153н Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007).
3. Ржаницына, В.С. О проекте ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»/ Финансовые и Бухгалтерские консультации, 2007 – №11.
4. Интеллектуальный капитал – основа опережающих инноваций: монография/ под общ. ред. А.В. Безгодова, В.В. Смирнова. – СПб.: НЦ «Планетарный проект», Орел: ОрелГТУ, 2007. – 336 с.

УДК005.962.13

САМОКОУЧИНГ: ПРОЦЕСС И ПРЕИМУЩЕСТВА

**Бизикина А.Н., гр. 21-УП
Рук. Смирнов В. Т.**

В последнее время большую популярность приобрел метод коучинга (англ. coach - тренер) как новый стиль менеджмента, управления людьми. Как самостоятельное явление коучинг возник в Америке в 80-х годах 20 века. В России он появился в 1997 году, и где-то к 2001 году термин «коучинг» довольно прочно вошел в обиход.[4]

Коучинг представляет собой сотрудничество, в котором коуч (тренер, наставник) помогает клиенту обрести лучшие качества его личности и добиться результатов, к которым тот стремится личной и профессиональной деятельности. Существует огромное множество видов коучинга. Наиболее распространенные из них это лайф-коучинг, административный коучинг, бизнес-коучинг, карьерный коучинг, спортивный коучинг (концепция коучинга зародилась именно здесь), селф-коучинг (самокоучинг).

Самокоучинг несколько отличается от остальных видов, так осуществляется без посредника, коуча. В роли наставника выступает сам человек, что как облегчает (нет необходимости создавать комфортную обстановку взаимопонимания и доверия с тренером, искать совпадений на поведенческом и речевом уровнях, сохранять конфиденциальность занятий и пр.), так и усложняет (человек иногда не совсем честен с самим собой, не может справиться с ситуацией в одиночку, ленится, жалеет себя и т.д.) процесс. Вместе с этим самокоучинг успешно способствует накоплению интеллектуального капитала, посредством то-

го, что он помогает человеку понять, как он должен действовать, чтобы добиться нужных результатов. [2]

Селф-коучинг как и остальные виды имеет три основных тезиса, на которых и базируется весь процесс. Это – убеждения, ценности, цели. Самое первое действие – определение цели. При этом лучше, чтобы целей было как можно больше (не менее пяти) и они могут быть конечными и промежуточными, должны касаться различных сторон жизни (карьера, здоровье, отношения, деньги, личное развитие) и затрагивать как краткосрочные, так и долгосрочные периоды жизни. Действие второе – уточнение ценностей. Ценности – это то, что важно для человека, при достижении цели нужно стараться придерживаться ценностей. Для выявления ценности, стоящей за целью, необходимо задать вопрос: «Что это (реализованная цель) вам даст?» В ответе будет присутствовать цель или ценность (вопрос задается до тех пор, пока вы не доберетесь до чего-то действительно важного – это и будет ценностью). [2]

Третий шаг – выявление убеждений. Убеждения – правила жизни, принципы действия. Они служат руководством к действию. Убеждения могут быть воодушевляющими и ободряющими, расширять горизонты и позволять достигать целей, придерживаясь ценностей. Но могут быть и препятствиями, которые делают цели невозможными. Коучинг действует исходя из ободряющих убеждений. С опытом и временем убеждения могут меняться. Убеждениями в коучинге являются:

- если хочешь понять – действуй;
- неудач нет, есть только обратная связь;
- все необходимые ресурсы уже имеются или можно их создать;
- все поступки имеют цель;
- иметь выбор лучше, чем не иметь его;
- нужно делать все возможное;
- человек сам создает свою реальность.

Занимаясь селф-коучингом, человек должен развиваться в трех измерениях:

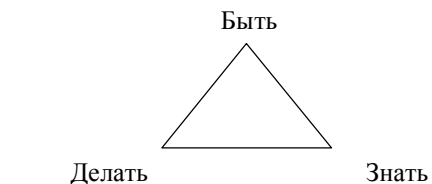


Рисунок 1 – Измерения развития человека

Во-первых, у вас есть навык вы в состоянии действовать, быть значительным. Вы растете слева (в левой части схемы) тем, что вы можете сделать.

Во-вторых, вы обучаетесь, ваши познания расширяются, справа вы растете тем, что знаете.

Для достижения результатов в самокоучинге можно следовать следующему плану действий:

1. Каждый вечер в течение 5 минут просматривайте по одной своей привычке. Откуда взялась эта привычка? Чему она служит? Что заставляет ее сбрасывать? Как вы к ней относитесь?

2. Проведите инвентаризацию своей жизни. Какие навыки вы приобрели? Какими навыками вы обладаете? Кого вы знаете?

3. Просмотрите вопросы о счастье. Что вам нужно, чтобы быть счастливым? Что вам это дает? Чем это важно? Что вы предпринимаете, чтобы достигнуть этого? Что вас останавливает?

Через некоторое сравните ваши ответы с предыдущими. [2]

Селф-коучинг как процесс самонаблюдения, саморазвития, помогает раскрыть возможности человека, решить неожиданно возникшую проблему, реализовать поставленную цель, обрести ряд навыков, научиться быть успешным. Коучинг – это умение задавать вопросы и находить на них ответы. Этот процесс направлен на человека как на личность, способную на многое. Эффект от коучинга отражается на всех сторонах жизни человека, поэтому разделение на лайф-коучинг, бизнес-коучинг, карьерный коучинг и т.д. весьма условно. В частности коучинг положительно влияет на накопление интеллектуального капитала. Коучинг помогает понять, что именно нужно сделать, для достижения цели, расставить приоритеты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дауни М., «Эффективный коучинг и уроки тренера коучей», М., Хорошая книга – 2005
2. Коучинг с помощью НЛП: Практическое руководство по достижению поставленных целей/Джозеф О'Коннор, Андреа Лейджес. – Пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: «Издательство ФАИР», 2008. – 288 с.: ил.
3. <http://abital.ru/articles/534>
4. <http://abital.ru/articles/470>
5. <http://abital.ru/articles/533>

УДК 334: 17.022.1

ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ: МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

Болясова А.А., гр. 21-УП
Рук. Смирнов В. Т.

В настоящее время экономический подход к миру только с точки зрения материального всё чаще признается односторонним. И действительно, экономика не может быть «оторвана» от общества или существовать вне его. Эконо-

мическая деятельность существует для человека, а не человек для экономики. Поэтому фирмы стремятся создать образ рентабельной и прибыльной организации и заботятся о социально благоприятном имидже компании.

Деловая репутация, или гудвилл, – целостное представление о компании как субъекте определенного вида деятельности различными заинтересованными лицами и контактными группами.

Все субъекты рыночных отношений – собственники (акционеры), инвесторы, банки, биржи, поставщики, покупатели, заказчики, страховые компании, рекламные агентства – заинтересованы в однозначной оценке конкурентоспособности и надежности, то есть деловой репутации своих партнеров [1].

Оценка деловой репутации проводится по двум направлениям: качественно и количественно.

Методы качественной оценки используются в тех случаях, когда количественная оценка деловой репутации невозможна или затруднительна [2].

Количественные методы оценки деловой репутации основаны на положениях и показателях бухгалтерского учета.

1. Качественная оценка деловой репутации организации

Среди направлений качественного анализа наиболее известны рейтинг и репутационный аудит.

1.1. Рейтинги показывают уровень развития или результаты деятельности компаний в рамках принятой оценочной шкалы. Существуют два подхода к построению оценочной шкалы:

- ранжирование (ранжирование однотипных компаний от «лучших» к «худшим» или наоборот);
- рейтинг (сопоставление разнотипных компаний на основании единого общего для них признака) [3].

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) использует рейтинговый метод проведения инициативного исследования «Деловая репутация крупнейших российских компаний» в рамках проекта IFORS согр. . Результаты рейтинга показывают, что наибольшее влияние на деловую репутацию компаний оказывают качество продукции, финансовая устойчивость, репутация первых лиц и профессионализм менеджмента, а наименьшее – забота об окружающей среде и благотворительность [4].

1.2. Российские консультационные агентства предлагают новую услугу – репутационный аудит. Это в первую очередь кабинетный анализ документов, а также экспертные интервью с представителями аудиторий, которые являются носителями репутации организации [5].

Развитие этого метода привело к появлению новой отрасли менеджмента – начал развиваться так называемый репутационный менеджмент.

2. Количественная оценка деловой репутации организации

В соответствии с ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов» деловая репутация определяется как разница между покупной ценой организации (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств (п.27). Для расчета использу-

ется разница между суммой, уплачиваемой продавцу за организацию, и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу организации на дату ее покупки (п.28).

Различают два основных подхода к определению стоимости деловой репутации:

2.1. Оценка репутации как источника дополнительных поступлений прибыли (метод избыточных прибылей) с помощью методов оценки бизнеса [6].

2.2. Оценка гудвилла, основанная на учете результатов конкретных сделок. Величина приобретенной деловой репутации принимается в размере разницы между суммой, фактически уплаченной за предприятие, и совокупной стоимостью отдельных активов и пассивов данного предприятия, зафиксированной в последнем по времени составлении бухгалтерском балансе [7].

Положительная деловая репутация означает, что стоимость предприятия превышает совокупную стоимость его активов и пассивов, что предприятию присуще нечто такое, что не определяется стоимостью его активов и пассивов. Это может быть наличие стабильных покупателей, выгодное географическое положение, репутация качества, навыки маркетинга и сбыта, техническое ноу-хау, деловые связи, опыт управления, уровень квалификации персонала и т.п. Соответственно отрицательная деловая репутация свидетельствует об обратном [6].

Необходимо отметить, что деловая репутация приобретает всё более важное значение, разрабатываются концепции особой отрасли научного знания – репутациологии [8].

Выбор наиболее приемлемого метода оценки деловой репутации организации – с позиций качества или количества – весьма сложная задача, требующая неоднозначных решений. Прежде чем оценивать репутацию фирмы, необходимо определить, что исследователь будет оценивать – активы компании, поддающиеся формальной оценке, или же «доброе имя» и благоприятный имидж фирмы. Конечно, компания – в первую очередь экономический субъект, деятельность которого немыслима без количественных показателей. Однако экономическая деятельность не изолирована от общественной среды, и значительно влияет на общественные процессы. Качественная оценка репутации не менее важна, так как необходимо своевременно оценивать репутацию компаний для поддержания и сохранения здорового морального климата в обществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. А.П. Иванов, Е. М. Бунина. «Деловая репутация компании как нематериальный актив», Финансы, №6, 2005
2. А.П. Иванов, Ю. Н. Быкова, З. А. Шаулов. «Деловая репутация как критерий экономической безопасности предприятия», Автоматизация и современные технологии, №11
3. А.П. Иванов. «Рейтинговые оценки деловой репутации компании», Финансовый вестник, №23, 2005

4. <http://www.ifors.articles.ru>

5. <http://www.rusconsult.audit.ru>

6. Т.И. Юркова, С.В. Юрков. Экономика предприятия (электронный учебник <http://www.aup.ru>)

7. Н. Г. Сапожникова «Проблемы признания и оценки деловой репутации в консолидированной корпоративной отчетности», Экономический анализ, №19, 2008

8. Горин С.В. Деловая репутация организации. – Ростов н/Д.: Феникс, 2006. – 256 с.

УДК 005.95

АНАЛИЗ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА УСЛУГ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ И ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ СТАВОК ОПЛАТЫ ТРУДА

Быковская Л.И., гр. 21-УП

Рук. Смирнов В.Т.

В настоящее время на рынке труда кадровых специалистов наблюдаются новые тенденции: во всём мире спрос на HR менеджеров растет, заработные платы профессионалов увеличиваются. Интеллектуальный потенциал компании играет все большую роль в любом бизнесе, и успех на 80% зависит от того, какие люди работают в команде. Сегодня в России преобладает острый дефицит высококвалифицированных специалистов по управлению персоналом.

В HR-сфере в последнее время появились новые специальности: это профессионалы в области рекрутмента (20%), кадрового администрирования (43%), специалисты по компенсациям и льготам (15%), по корпоративным тренингам и развитию персонала (22%), а также генералисты – универсальные специалисты, которые совмещают множество функций [3].

Если рассматривать соотношение спроса и предложения на рынке, то стабильно востребованным является квалифицированный персонал по кадровому администрированию, но и предложений со стороны кандидатов достаточно, чтобы качественно закрыть все открытые вакансии в этом секторе. А вот самыми дефицитными в России являются HR-специалисты – менеджеры по компенсациям и льготам.

Распределение зарплат специалистов по разным регионам России различно, что и неудивительно. Самую высокую зарплату hr-менеджеры получают в столице, от которой серьезно отстают остальные части страны [1].

Начальные позиции

Карьера в HR начинается с позиций ассистента эйчара или рекрутера в кадровом агентстве. На начальной позиции главной задачей является получение опыта и развитие коммуникативных навыков. Зарплата колеблется от 14000-22000 тыс. рублей. [2].

Менеджеры по подбору персонала / Рекрутеры

Оклад специалиста по подбору персонала внутри компании чаще фиксированный и в среднем составляет 30 тыс. руб. В то же время эксперты рынка утверждают, что высокопрофессионального рекрутера, владеющего еще и технологиями хедхантинга, найти очень сложно, поэтому у таких специалистов уровень оплаты труда может существенно превышать средние по рынку [3]. В Москве зарплата менеджера по персоналу находится в пределах 30000-100000 тыс.руб.; в Санкт-Петербурге: 20000-45000 тыс. руб.; в Самаре: 20000-30000 тыс.руб.; в Новосибирске: 20000-25000 тыс.руб.; в Тюмени: 22500-37500 тыс. руб.; в Орле: 7500-37500 тыс. руб. [1].

Менеджер по кадровому администрированию

Активный спрос на кадровиков уравнивается достаточным количеством предложений на рынке. Уровень зарплат здесь невелик. В Москве зарплата менеджера по кадровому администрированию находится в пределах 20000-50000 тыс.руб.; в Санкт-Петербурге: 15000-20000 тыс.руб.; в Самаре: 20000-25000 тыс.руб.; в Новосибирске: 17500-25000 тыс.руб.; в Тюмени: 12500-22500 тыс.руб.; в Орле: 6250-20000 тыс.руб. [4].

Менеджер по мотивации и компенсациям

Данные специалисты пользуются наибольшим спросом на рынке труда. От эйчара требуется создать эффективную систему распределения премий с учетом личного вклада каждого сотрудника. В Москве зарплата специалистов по мотивации и компенсациям находится в пределах 62500-150000 тыс.руб.; в Санкт-Петербурге: 50000-75000 тыс.руб.; в Самаре: 30000-37500 тыс.руб.; в Новосибирске: 25000-50000 тыс.руб.; в Тюмени: 25000-62500 тыс.руб. [5].

Менеджер по обучению и развитию

Высокий спрос на высококвалифицированных менеджеров по обучению является тенденцией последних лет. Компаниям нужны как тренеры, которые самостоятельно проводят тренинги, так и специалисты по развитию, которые создают систему обучения в компании. В Москве зарплата данных специалистов находится в пределах 50000-100000 тыс.руб.; в Санкт-Петербурге: 37500-50000 тыс.руб.; в Самаре: 30000-32500 тыс.руб.; в Новосибирске: 32500-37500 тыс.руб.; в Тюмени: 30000-37500 тыс.руб. [2].

Менеджеры по персоналу

Специалистов, способных совмещать все основные функции, среди эйчаров большинство. В Москве зарплата генералистов находится в пределах 75000-125000 тыс.руб.; в Санкт-Петербурге: 37500-62500 тыс.руб.; в Самаре: 37500-75000 тыс.руб.; в Новосибирске: 25000-50000 тыс.руб.; в Тюмени: 27500-50000 тыс.руб.

Руководители отдельных служб кадрового департамента

Сегодня на рынке, как никогда, много вакансий на позиции руководителей кадровых подразделений. Крупным компаниям с разветвленной HR-службой нужны, прежде всего, руководители отделов по подбору, обучению и развитию. Зарплата колеблется от 45000-100000 тыс. рублей [5].

HR-директор

Наибольший разброс предложений по оплате труда наблюдается на позиции HR-директора. В Москве, например, зарплата данных специалистов находится в пределах 100000-300000 тыс.руб.; в Санкт-Петербурге: 75000-150000 тыс.руб.; в Самаре: 50000-125000 тыс.руб.; в Новосибирске: 50000-75000 тыс.руб.; в Тюмени: 50000-100000 тыс.руб.; в Орле: 20000-60000 тыс.руб. [4].

Аналитики предсказывают, что потребность в квалифицированных менеджерах по персоналу будет только увеличиваться, что приведет к росту их заработной платы. Однако пока желаемого статуса (и материального вознаграждения) достигают единицы. За каждую «высоту» карьеристу приходится биться, и лучшая тактика в этой битве – профессиональное развитие [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Амнуэль, М. Профессиональный рост менеджера по персоналу. / М. Амнуэль // Кадровик.-2007.-№3.
2. Евстигнеева, Н. По заслугам. / Н. Евстигнеева // Штат.-2008.-№1.
3. Кутищева, А. Специалисты по кадрам: обзор рынка труда / А. Кутищева // Кадровое дело.-2007.-№10.
4. [электронный ресурс] <http://www.Superjob.ru/>
5. [электронный ресурс] <http://www.Trainings.ru/>

УДК 005.963:004.588](068)

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

**Глушик Е.Ю., гр.41-УП
Рук. Захаров А.В.**

Обучение персонала для большинства российских организаций в настоящее время приобретает особое значение. Это связано с тем, что работа в условиях рынка предъявляет высокие требования к уровню квалификации персонала, знаниям и навыкам работников: знания, навыки установки, которые помогали персоналу успешно работать еще вчера, сегодня теряют свою действенность.

Очень быстро изменяются как внешние условия (экономическая политика государства, законодательство и система налогообложения, появляются новые конкуренты и т.п.) так и внутренние условия функционирования организации (реструктуризация предприятий, технологические изменения, появление новых рабочих мест и др.) что ставит большинство российских организаций перед необходимостью подготовки персонала к сегодняшним и завтрашним изменениям.

Критериями выбора формы обучения являются: с одной стороны, доходы (повышение квалификации приводит к росту экономических результатов работы), с другой — внушительные расходы. Если доходы от профессионального обучения трудно поддаются расчетам, то относительно легко подсчитываются расходы. Внепроизводственная профессиональная подготовка связана со значительными изменяющимися расходами, внутрипроизводственная — со значительными, но фиксированными расходами, поскольку в сфере обучения занято определенное количество человек и имеется соответствующая инфраструктура [1].

Следует отметить, что обучение квалифицированных кадров на своем производстве имеет преимущества: методика обучения составляется с учетом специфики предприятия, передача знаний осуществляется простым наглядным способом, результат легко контролируется. Обучение персонала непосредственно на рабочем месте носит оперативный характер, всегда конкретно, так как ориентировано на освоение конкретного трудового процесса, выполнение конкретной работы, не требует больших расходов на обучение, сокращает период адаптации работника. В процессе обучения используются такие методы, как работа в течение некоторого времени в качестве ассистента, постепенное усложнение задания, ротация (смена) рабочих мест, делегирование части функций, ответственности и др.

В противоположность этому внепроизводственное обучение квалифицированных кадров проводится, как правило, опытными преподавателями в широком диапазоне своего опыта. Используемые здесь методы соответствуют, как правило, теоретической направленности обучения - это лекции и практические занятия в аудитории, использование деловых игр и разбор конкретных производственных ситуаций, обучающие программы. Однако потребности предприятия при этом не всегда в достаточной степени учитываются[2].

Достижение долгосрочных и краткосрочных целей, необходимость повышения конкурентоспособности и проведение организационных изменений требуют опоры на хорошо спланированную и четко организованную работу по обучению персонала.

В данном случае такой опорой может являться информационно-методическое обеспечение системы обучения персонала

Для оперативного решения вопросов отбора претендентов, желающих и способных изменить свой социальный статус посредством повышения своего образовательного уровня, была создана база данных в приложении MS Access,

состоящая из следующих таблиц: сотрудник; оценка труда; пожелания сотрудника; тестирование; места обучения; специальности; обучение сотрудника [3].

На базе данных таблиц строятся формы. Для того чтобы процесс обучения был достаточно эффективным, предварительно оцениваются знания сотрудника работника при помощи тестирования, результаты которого заносятся в соответствующую таблицу. Кроме того, пожелания самого работника по поводу изменения своей профессии или повышения квалификации и оценки его труда также заносятся в БД, чтобы получить наибольший результат от обучения сотрудника.

Таким образом, в результате сравнения полученных данных выносятся решение о необходимости обучения сотрудника.

При помощи внедрения базы данных для автоматизации информационно-методического обеспечения системы обучения сотрудников в значительной степени сокращается время поиска необходимой информации, занесения информации о новом сотруднике, ведения информации о сотрудниках, необходимых пройти обучения, о местах обучения, затратах на проведение данного мероприятия и т.д. Следовательно, снижается трудоёмкость выполнения ряда функций сотрудников управления персоналом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия [Электронный ресурс]. – М.: Инфра-М, 1999 г., 295 с. – Режим доступа: <http://enbv.narod.ru/text/Econom/maslov/str/11.html>
2. Магура М. Как повысить отдачу от обучения персонала // Управление персоналом, 2000 г., №11.[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.24text.info/?open=HtluB>
3. Гутгарц Р.Д. Информационные технологии в управлении кадрами [Текст] / Под ред. д.ф.-м.н. проф. В.А. Пархомова. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 235 с.

УДК330.33.01:336.71(470+571)(063)

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ РОССИИ

Горяинова А.М., гр. 11-ЭУ
Рук. Оболенцев Д.Л.

В настоящее время Российская банковская система переживает один из самых глубоких кризисов.

Одной из проблем является то, что банки теряют клиентов, со стороны них падает доверие к банкам.

Ликвидность банков падает из-за того, что физические и юридические лица переводят деньги в наличность, стараясь обезопасить себя от потерь на финансовом рынке (наличность, как советуют эксперты, лучше перевести по разным валютам, тем самым хоть как-то гарантировать сохранность сбережений). То есть вкладчики выводят финансовые средства из банков. Тем не менее, самым выгодным способом сохранения средств по мнению экспертов - аналитиков (например Ольги Беленькой [3]) является хранение денег в банках. Все остальные, более рискованные методы – вложения в акции, недвижимость и валюту не прошли «кризисную проверку». Рискованные вложения принесли своим владельцам этим летом и осенью одни убытки. Хранить деньги дома – не разумно, учитывая темпы роста инфляции. Банковский вклад сегодня – наименее рискованный способ вложения средств. Ведь он помимо прочего защищен государственной системой страхования вкладов. Тем более, что в настоящее время АСВ (Агентство по Страхованию Вкладов) увеличило сумму страхового возмещения до 700 000 рублей.

Спад производства, ухудшение платежеспособности предприятий приводит к тому, что выданные кредиты возвращаются не своевременно или вообще не возвращаются. Возникает проблема безденежных долгов. Как следствие, ужесточение условий выдачи кредитов (тщательно анализируется платежеспособность и финансовое положение, банкам требуется большой объем информации о заемщике).

Инфляция приводит к тому, что банки повышают процентные ставки, ослабевает стимул для сбережений в них. Банкам приходится значительно сокращать сроки кредитования (так называемые «короткие» деньги).

Для поддержания банковской системы принят ряд федеральных законов: от 13,10,2008 №173 – ФЗ «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системе РФ», который подготовлен в качестве меры стабилизации финансовой системы РФ, а так же от 27,10,2008 №175 – ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31,12,2011 года», который содержит комплекс мер по предупреждению банкротства банков. В

частности, в соответствии со статьей 10 Закона №175 - ФЗ мероприятия по предупреждению банкротства банков осуществляются за счет средств инвесторов, Агентства по страхованию вкладов, Банка России, а также могут осуществляться за счет средств федерального бюджета, предоставленных в качестве имущественного взноса Российской Федерации в имущество Агентства. Для осуществления мероприятий по предупреждению банкротства банка Агентство вправе обратиться в Банк России с заявлением о предоставлении кредита. Кредит Банка России может быть предоставлен Агентству без обеспечения на срок до пяти лет (пункт 2 статьи 10 Закона №175 - ФЗ). Агентство вправе осуществлять финансирование мероприятий по предупреждению банкротства банка за счет средств фонда обязательного страхования вкладов. Предельный размер указанного финансирования утверждается в порядке, установленном советом директоров Агентства.

Наиболее устойчивы сегодня крупные банки с государственным участием и дочерние банки крупных стабильных европейских финансовых организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 13.10.2008 «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы РФ» №173-ФЗ, СПС КонсультантПлюс
2. Федеральный закон от 27.10.2008 «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31.12.2011 года» №175-ФЗ, СПС КонсультантПлюс
3. <http://www.expertmoney.ru>
4. Журнал: «Регламентация банковских операций» №2, 2009г.

УДК 331.101.262: 347.23] (063)

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ И ВОЗРАСТАНИЕ РОЛИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Дедикова Е.А., гр. 11-Б
Рук. Скоблякова И.В.

Термин "экономика знаний" был введен в научный оборот австро-американским ученым Фрицем Махлупом (1962) в применении к одному из секторов экономики. Сейчас этот термин, наряду с термином "экономика, базирующаяся на знаниях", используется для определения типа экономики, в которой знания играют решающую роль, а производство знаний является источником роста.

Необходимо отметить, что знание имеет три принципиальные особенности.

Первая - дискретность знания как продукта. Конкретное знание либо создано, либо нет. Не может быть знания наполовину или на одну треть. Вторая особенность состоит в том, что знания, подобно другим общественным (публичным) благам, будучи созданными, доступны всем без исключения. Третья особенность знания: по своей природе это информационный продукт, а информация после того, как ее потребили, не исчезает, как обычный материальный продукт[1].

Теперь рассмотрим основные характеристики экономики знаний: - имеет глобальный характер; - основным сырьем в экономике знаний выступает информация; - характеризуется законом повышающейся отдачи вместо закона убывающей отдачи, а также имеет короткие инновационные и жизненные циклы продукции и услуг; - инфраструктурой здесь выступает Интернет; - экономику знаний характеризуют такие финансовые институты как венчурные фонды, рынки ценных бумаг компаний высоких технологий (NASDAQ, Wesday, Nouveau Marche); - экономика знаний обладает следующими кредитными источниками: пенсионные фонды, корпорации, индивидуальные инвесторы, домашние хозяйства; - характеризуется следующими институтами: интеллектуальная собственность, динамичная конкуренция, низкие барьеры входа на рынки.

Проанализировав основные характеристики экономики знаний, сразу становится ясно, что она немыслима без интеллектуального капитала.

Интеллектуальный капитал – это запас и поток профессиональных знаний персонала, объекты интеллектуальной собственности, используемые в производственной деятельности и обеспечивающие дополнительные доходы человеку, фирме и обществу за счет использования опережающих конкурентных преимуществ[2].

Необходимо отметить, что интеллектуальный капитал состоит из: - человеческого капитала, т.е. способности предлагать нестандартные решения, источника обновления и прогресса, главной задачей которого является создание и распространение инноваций; - организационного капитала, который является проявлением организационной способности компании отвечать требованиям рынка и возможности использования их вновь и вновь для создания новых ценностей; - потребительского капитала, который характеризуется отношением компании к потребителям ее продукции[3].

На сегодняшний день существует более 25 методов оценки интеллектуального капитала условно их можно разделить на четыре группы.

Методы прямого измерения интеллектуального капитала - Direct Intellectual Capital methods (DIC). К этой категории относятся все методы, основанные на идентификации и оценке в деньгах отдельных активов или отдельных компонентов интеллектуального капитала. После того, как оценены отдельные компоненты интеллектуального капитала или даже отдельные активы, выводится интегральная оценка интеллектуального капитала компании.

Методы рыночной капитализации - Market Capitalization Methods (MCM). Вычисляется разность между рыночной капитализацией компании и собственным капиталом ее акционеров. Полученная величина рассматривается как стоимость ее интеллектуального капитала или нематериальных активов.

Методы отдачи на активы - Return on Assets methods (ROA). Отношение среднего дохода компании до вычета налогов за некоторый период к материальным активам компании - ROA компании - сравнивается с аналогичным показателем для отрасли в целом. Чтобы вычислить средний дополнительный доход от интеллектуального капитала, полученная разность умножается на материальные активы компании. Далее путем прямой капитализации или дисконтирования получаемого денежного потока можно получить стоимость интеллектуального капитала компании.

Методы подсчета очков - Scorecard Methods (SC). Идентифицируются различные компоненты нематериальных активов или интеллектуального капитала, генерируются и докладываются индикаторы и индексы в виде подсчета очков или как графы. Применение SC методов не предполагает получение денежной оценки интеллектуального капитала, они подобны методам диагностической информационной системы[4].

Но самым простым способом измерения интеллектуального капитала является коэффициент Тобина. Чтобы его вычислить, необходимо узнать соотношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных активов. Таким образом, чем выше коэффициент Тобина, тем большую стоимость имеют нематериальные активы компании. Ряд предприятий, таких как Майкрософт, где коэффициент Тобина составляет 5,5, Интел - 4,6, Ай-Би-Эм - 2, которые характеризуются высоким уровнем конкурентоспособности, использованием современных методов и технологий менеджмента, которые создали собственный дорогостоящий бренд, - не только имеют достаточно высокий коэффициент Тобина, но и тратят большое количество доходов на его поддержание и увеличение, т.е. исследования и разработки. Например, расходы Майкрософт составляют 16,9%, Интел тратит 9,4%, а Ай-Би-Эм - 5,5% от всего объема продаж[1].

В настоящее время не только в экономических теоретических работах, но и в ряде выступлений политических деятелей разных стран мира укрепляется понимание того, что экономика, базирующаяся на знании и ориентированная на формирование и использование интеллектуального капитала, становится главным фактором социально-экономического развития стран и отдельных регионов. Возрастающее значение интеллектуального капитала становится ясным не только для руководителей отдельных компаний и организаций, но и для политиков многих стран мира.

ЛИТЕРАТУРА

1. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России / В.Л. Макаров [электронный ресурс] / режим доступа:

<http://vivovoco.rsl.ru/VV/JOURNAL/VRAN/SESSION/VRAN5.HTM>

2. Безгодова А.В., Интеллектуальный капитал – основа опережающих инноваций: монография /под общ. Ред. А.В. Безгодова, В.В. Смирнова. – СПб.: НЦ «Планетарный проект», Орел: Орел ГТУ, 2007. – 336с. (стр.8)

3. Бендиков М.А. идентификация и измерение инновационно активного предприятия/ М.А. Бендиков, Е.В. Джамай //Экономическая наука современной России. – 2001. - №4 [электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2004/12/20/0000199010/08-Bendikov.pdf>

4. Козырев А.Н. Интеллектуальный капитал: состояние проблемы/ А.Н. Козырев [электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.koism.rags.ru/publ/articles/27.php>

УДК330.34:[346.62:37

МЕХАНИЗМ КРЕДИТНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

**Воронина В.А., гр. 11-ЛГ
Рук. Трубина И.О.**

Насущным вопросом многих родителей является проблема получения высшего профессионального образования их ребенком, который без пяти минут является абитуриентом. Такая же трудность возникает у многих молодых специалистов, которые твердо решают не останавливаться на достигнутом и желают получить второе высшее образование. Сейчас образование в России для многих семей является довольно-таки дорогостоящим удовольствием. В университетах, безусловно, есть бюджетные места, но их количество значительно уступает числу коммерческих мест, и на них объявлен высокий конкурс. В среднем 20 000 руб. ежегодно стоит высшее образование — это в регионах. В столице цифры очень разные. Это зависит от учебного заведения, факультета, специальности (в МАИ, например, стоимость обучения на «специалиста» от 48 300 руб. в год, в зависимости от факультета, в МГТУ им. Н.Э. Баумана — от 57 900 руб.) [1]. Есть три пути: взять образовательный кредит, потребительский кредит или заручиться поддержкой не банка, но государства, выбрав определенную профессию.

В России система образовательных кредитов развита слабо. Но уже разработан пробный вариант закона «Об образовательных кредитах». Суть его в том, что после школы каждый выпускник сможет получить кредит на обучение в вузе, ставки будут снижены, условия улучшены. Например, банк-кредитор будет обязан продлевать договор на время академического или декретного отпуска, а также если студента призвут в армию (некоторые банки

идут на это и сейчас). Лишь немногие банки готовы и способны оказывать такую услугу гражданам. Среди них Сбербанк, «Союз», «Сосьете Женераль Восток», Балтийский банк, Нацпромбанк, Промсвязьбанк, а также некоторые региональные банки [1]. Такая неготовность остальных банков к образовательному кредиту да и сама неразвитость системы объясняется тем, что многие банки боятся рисковать, так как основная масса студентов не имеет постоянной работы и соответственно средств для погашения кредита, да и люди с небольшими доходами пугаются будущей ответственности за возврат значительных сумм. Предварительно ознакомимся с образовательным кредитованием за границей.

В Европе кредиты на образование — многолетняя практика.

В Швеции, например, государство выдает студентам образовательный кредит на сумму от 17 000 до 23 000 под 1,5—2% годовых с неограниченным сроком погашения. После оформления кредита студенту выплачивают обычно примерно 600 долларов в месяц. К этим деньгам государство безвозмездно добавляет еще 250 долларов.

В Польше можно получить кредит в размере 3500 на срок до 10 лет.

В Германии также существует развитая система образовательных кредитов, непосредственное участие в которой принимает федеральный банк развития KfW. В Германии образовательные кредиты представляют собой беспроцентную ссуду и предназначены для малоимущих граждан.

В США, например, существуют:

- федеральная программа американского правительства, которая предусматривает материальную помощь студентам.
 - а) кредит берут студенты или их родители "напрямую" от правительства.
 - б) деньги студентам в займы дают частные "доноры" под гарантии американского правительства.
 - в) особый вид займа для особо нуждающихся студентов, который выдается под очень низкий процент (от 3 до 6 процентов годовых).
 - схема, когда студент во время учебы работает на университет и из полученных за свой труд денег оплачивает обучение.
- За государственной помощью обращаются примерно 70 % студентов. Остальные берут кредиты в негосударственных фондах.

Стоимость обучения в вузах США обычно составляет 7000 - 11000\$ в год [2].

В системе образования Франции не существует механизма государственных кредитов для студентов. Поэтому кредиты на образование выдают только негосударственные банки под высокий процент. Большинство же студентов сами зарабатывают себе на учебу и не пользуются ссудами [3].

С 1 сентября 2007 года в России стартовал эксперимент по поддержке образовательных кредитов студентам высших учебных заведений. Планировалось на эти цели выделить 63,6 млн руб. Эксперимент рассчитан на три года. При этом планируется, что в 2010 году объем финансирования вырастет до 199 млн руб [4]. Очевидно, не все семьи сразу решатся на такую возможность. Большая

часть населения все-таки предпочитают экономить, копить ради образования детей. Социальные и статистические исследования подтверждают это [5].

На данный момент семейный бюджет - единственное, что может помочь поступить в университет, лишь малая толика пользуется образовательными, потребительскими кредитами. Проследим это из источников оплаты обучения [5].

Конечно, в случае выдачи кредита молодому человеку риск очень велик. Но если кредит будет получать сам студент, а не родители, это заставит его серьезно задуматься о выборе специальности, которая позволит ему в будущем выплатить деньги по займу. Таким образом, благодаря этому проекту не только решается проблема получения высшего образования для детей из малообеспеченных семей, но и реализуется рыночный способ определения специальностей, востребованных на сегодняшний день в России. Кроме того, у студента-заемщика будет прямая заинтересованность в получении качественного образования и в хорошей успеваемости. Образовательный кредит стимулирует молодёжь к получению знаний, формирует чувство ответственности. [4]. Студентам и не только кредитование в сфере образования дает большие преимущества.

Вместе с тем всегда существует целый ряд нерыночных профессий и видов деятельности, что не позволяет соответствующим специалистам рассчитывать на высокую оплату своего труда. Образовательное кредитование, уменьшая нагрузку на государственный бюджет, дает возможность в отношении таких профессий проводить особую политику, направленную на то, чтобы обеспечить необходимую численность студентов и по этим специальностям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Полева Т., Четыре сольдо за азбуку // Личный бюджет, 2008, №5
2. <http://www.elbrusoid.org.com>
3. Бацаева М., Образование в кредит: миф или реальность? // Экономическая газета, 2008, №8
4. Интервью депутата Государственной Думы РФ Анатолия Аксакова, Образовательный кредит повышает степень ответственности // Экономика и жизнь, 2008, №6
5. <http://www.govoritmoskva.ru>

УДК 336.77:347.27]:005,931,1

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: ОСОБЕННОСТИ КРИЗИСНОГО ПЕРИОДА

Евграшина М., гр. 11-ЛГ
Рук. Трубина И.О.

Для своего доклада я выбрала одну из самых актуальных на сегодняшний день проблем – ипотечное кредитование в период экономического кризиса.

До того, как Россия на себе начала ощущать последствия всемирного экономического кризиса, применение опыта зарубежных стран в отношении ипотеки, осуществлялось вполне успешно. Доказательством могут выступать данные сайта www.rusipoteka.ru. Его аналитики отмечают, что максимальный объем ипотечных кредитов, выданных россиянам, зафиксирован в 2007 году (он составил около 500 млрд. руб., что в полтора раза больше, чем в предыдущем году). Но уже прошлом (2008) году темпы роста объемов выдачи ипотечных кредитов значительно сократились. Годовой рост по итогам 9 мес. 2008 года составил 25%, в то время как по итогам 1го полугодия 2008 года он был на уровне 67%.[1] Важно упомянуть и тот факт, что с осени того же года многие банки (их более 17) объявили о приостановлении программ ипотечного кредитования. Таким образом, под влиянием мирового финансового кризиса многие россияне вынуждены были оставить идею об улучшении жилищных условий при помощи банков. Проблемы возникли и у тех, кто уже выплачивает ипотеку. Многие заемщики лишились работы, а вместе с тем и стабильного дохода. Они не могут регулярно вносить плату по ипотеке, вследствие чего банки так же оказываются в трудном положении. В свою очередь строительные компании «замораживают» работу на объектах, которые построены менее чем на 50%, а в случае, если объект находится на заключительной стадии, затягивают с оформлением права собственности.

Банки пытаются вернуть свои деньги, применяя для этого различные меры по взысканию задолженностей с заемщиков. Так, создаются подразделения по работе с неплатёжеспособными клиентами, закрываются неэффективные программы кредитования, используется транспортировка своего бизнеса в ведение более крупных банков [3].

Весной этого года ипотека начала «оживать». Банки возобновили свою деятельность в сфере ипотечного кредитования, но условия значительно ужесточились.

Во-первых, значительно возросли процентные ставки по ипотеке, но вместе с тем они стали более гибкими: краткосрочную ипотеку (7-10 лет) можно получить под 14% годовых в рублях, долгосрочную (20 лет) приблизительно под 20%. Долларовые кредиты обходятся дешевле (11-12%) , но выдаются банками неохотно, по причине высокого риска невозвратности. Во-вторых, изме-

нились условия оплаты первого взноса. Если до кризиса размер минимального взноса составлял 10% стоимости квартиры, то теперь размер обязательного первоначного взноса увеличен до 30% [2].

Подобные условия неприемлемы для большинства российских семей. Как отмечают экономисты, стать счастливыми обладателями собственного жилья, благодаря ипотеке, смогут две категории граждан. Первая - участники городских и федеральных жилищных программ, то есть получатели субсидий. Вторую составляют те, кто накопил сбережения в иностранной валюте и хочет их сохранить, вкладывая в недвижимость.

Недоступность ипотечного кредитования среднестатистическому гражданину обусловлена в основном высокой планкой первого взноса и высокой процентной ставкой. Ипотека станет обыденным явлением, при снижении ставок хотя бы до 11% годовых. Государство готово оказать поддержку ипотечному кредитованию, путем выделения дополнительных средств АИЖК (Агентство по ипотечному жилищному кредитованию) и системообразующим банкам, но в этом случае ставка снизится до 15%, что все ещё слишком много для привлечения потенциальных заемщиков [2].

Ипотечное кредитование - существенный фактор экономического и социального развития страны. Развитие ипотечного кредитования оказывает положительное влияние на преодоление социальной нестабильности, так, благодаря ипотеке решается не только жилищная проблема, но и проблема занятости населения, создаются дополнительные рабочие места в сфере строительства и смежных отраслях. Поэтому было бы ошибочным решением со стороны правительства прекратить поддержку и просто заморозить ранок ипотечного кредитования.

ЛИТЕРАТУРА

1. www.rusipoteka.ru
2. по материалам статьи «Ипотека начала оживать?», газета «Комсомольская правда», 2-9 апреля, 2009 г.
3. www.ipocredit.ru

УДК 005.591.6 : 539.2] (063)

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Загреба Д.В., гр. 11-ЭУ
Рук. Оболенцев Д.Л.

Основоположителем теории инноваций считают Й. Шумпетера. Он в своей работе «Теория экономического развития», изданной в 1912 г., рассматривал инновацию (новые комбинации) как средство предпринимательства для получения прибыли.

Позднее он выделил пять типичных изменений в экономическом развитии: использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа); внедрение продукции с новыми свойствами; использование нового сырья; изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения; появление новых рынков сбыта.

В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях.

В научной литературе инновации принято классифицировать по ряду признаков – по степени радикальности, значимости в экономическом развитии, подразделяя их на базисные, улучшающие и псевдоинновации (рационализизирующие). По направленности результатов инновации делят на продуктовые и процессные. Продуктовые инновации охватывают внедрение новых или усовершенствованных продуктов. Они включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих, получение новых продуктов. Процессные инновации делятся на технологические – новые технологии производства продукции; организационно-управленческие – новые методы организации производства, транспорта, сбыта и снабжения, новые организационные структуры управления и социальные – улучшение условий труда, отдыха, удовлетворение потребностей человека в услугах здравоохранения, образования, культуры.

Достаточно полную классификацию инноваций предложил А.И. Пригожин: 1. По распространенности: единичные; диффузные. 2. По месту в производственном цикле: сырьевые; обеспечивающие (связывающие); продуктовые. 3. По преемственности: замещающие; отменяющие; возвратные; открывающие; ретровведения. 4. По охвату ожидаемой доли рынка: локальные; системные; стратегические. 5. По инновационному потенциалу и степени новизны: радикальные; комбинаторные; совершенствующие [1].

Цикл жизни технологий, измерявшийся раньше годами и десятилетиями, сегодня в ряде отраслей сократился до 2-3-х месяцев. Таким образом, инновации должны быть не разовым явлением, а непрерывным ответом на постоянно

изменяющиеся условия. В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны.

Инновация выполняет следующие три функции: воспроизводственную; инвестиционную; стимулирующую.

В практике управления инновациями используют различные классификаторы инноваций. По типу новизны для рынка инновации делятся на: новые для отрасли в мире; новые для отрасли в стране; новые для данного предприятия (группы предприятий). По стимулу появления (источнику) можно выделить: инновации, вызванные развитием науки и техники; инновации, вызванные потребностями производства; инновации, вызванные потребностями рынка. По месту в системе (на предприятии, в фирме) можно выделить:

- инновации на входе предприятия (сырье, оборудование, информация и др.);
- инновации на выходе предприятия (изделия, услуги, технологии, информация и др.); инновации системной структуры предприятия (управленческой, производственной). В зависимости от глубины вносимых изменений выделяют:
- радикальные (базисные) инновации, которые реализуют крупные изобретения и формируют новые направления в развитии техники; улучшающие инновации, которые реализуют мелкие изобретения и преобладают на фазах распространения и стабильного развития научно-технического цикла;
- модификационные (частные) инновации, направленные на частичное улучшение устаревших поколений техники и технологии.

Проблемы освоения инновационных технологий в промышленности являются ключевыми для большинства индустриально развитых стран мира. Интеллектуальный продукт исследований является первоосновой производственных инноваций. В настоящее время сформировался вид товара как результат интеллектуальной деятельности, развивается рынок технологий и лицензий. Система охраны промышленной собственности является обязательным атрибутом развитых государств [2].

Многие источники, в первую очередь англоязычные, первое упоминание методов, которые впоследствии будут названы нанотехнологией, связывают с известным выступлением Ричарда Фейнмана, сделанным им в 1959 году в Калифорнийском технологическом институте на ежегодной встрече Американского физического общества [4]. Нанотехнология, безусловно, будет ключевой отраслью для создания сверхсовременного и сверхэффективного как наступательного, так и оборонительного вооружения, а также средств связи. Это направление деятельности, на которое государство не будет жалеть средств». В.В. Путин [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://koet.syktu.ru/vestnik/2007/2007-1/3.htm/> - инновация технология как теория к первому
2. <http://www.cecsi.ru/coach/innovation.html/> - новые технологии
3. <http://www.rus-nano.ru> - нанотехнология
4. <http://ru.wikipedia.org/wiki/> - Нанотехнология

УДК 331.101.262:33

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО МЕСТО В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Зайцева Т.Т., гр. 31-ДС
Рук. Ситник Л.П.

В процессе совершенствования рыночной модели экономики приоритетное внимание уделяется модернизации, реконструкции и развитию производства на новой технической основе, активизации инновационной деятельности по воплощению результатов научно-технических разработок в производство, созданию новых технологических процессов и перестройке на современной научно-технической основе всех отраслей материального производства и сферы обслуживания. Вместе с тем человеческий капитал, обладающий системообразующим качеством и обеспечивающий эффективность использования всех факторов производства, является предпосылкой развития общественного производства, решающим фактором в экономическом развитии общества.

Инновации становятся стратегическим фактором экономического роста, оказывают прогрессивное воздействие на структуру общественного производства, изменяют экономическую организацию общества, а уровень развития инновационных процессов детерминирует конкурентоспособность национальной экономики и национальную безопасность. В свою очередь процессы динамичного развития и быстрого обновления научного и технического базиса современного общества приводят к изменению места и роли человека и человеческого капитала в общественно-воспроизводственном процессе.

Одним из способов измерения экономического вклада человеческого капитала является поиск эмпирического подтверждения на основе национальных или региональных данных воздействия запаса и степени изменения человеческого капитала на уровень и темп экономического роста. В ранних моделях экономического роста не учитывалась роль различных уровней и качества образования, а также роль человеческого капитала в создании внешних или дополнительных эффектов, например, через воздействие на производительность других факторов. С развитием так называемых моделей «нового роста» роль

образования и обучения в создании новых технологий и инноваций была существенно усилена. Высшее образование важно для проведения и развития инновационных исследований, а также восприятия и применения их результатов. Поэтому в некоторых теориях «нового роста» человеческий капитал учитывается не только в форме образования как такового, но и его побочных продуктов, таких как исследования и инновации. Исследования влияния образования на экономический рост часто не имеют выводов. Это отчасти происходит из-за низкого качества данных, а отчасти – из-за сложности учета всех видов воздействия человеческого капитала на экономический рост.

Как правило, для оценки человеческого капитала используют следующие показатели:

1. Совокупный уровень охвата населения образованием (то есть, доля населения, получающего образование).
2. Среднее количество лет завершеного образования для взрослого населения; для рабочей силы или взрослого населения, имеющего начальное, среднее или высшее образование.
3. Оценки качества образования на основе результатов тестов или обследований учащихся.

Воспроизводство человеческого капитала требует стратегий, направленных на:

1. Качество инвестиций в человеческий капитал и соответствие навыков экономическому и социальному спросу.
2. Распределение возможностей обучения внутри стран с учетом связи между неравенством и совокупным производством.
3. Учет возможности рыночного «недоинвестирования» в человеческий капитал как следствия его характеристик как «общественного блага» или «экстерналии».

С учетом общепризнанной необходимости обучения в течение всей жизни и во всех областях жизнедеятельности существует осознание ограниченности узких определений и показателей человеческого капитала. Необходимо использовать для анализа не только традиционные статистические показатели охвата населения образованием, но и результаты обследований, дающих представление о качестве знаний населения.

Представленный обзор позволяет обобщить и классифицировать современные представления о человеческом капитале, определить место и значение человеческого капитала в новой экономике. Создаваемые условия воспроизводства рождают новые возможности, которые, при эффективном использовании могут привести к существенному росту благосостояния. Так как использование человеческого капитала зависит от самого индивида, то мотивация экономических субъектов становится одним из главных рычагов в управлении человеческим потенциалом в экономике государства. Поэтому на первое место становится создание определенных экономических условий, определяющих инновационную экономику, в которых накопление человеческого капитала будет и выгодным, и престижным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Добрынин А.Н., Дятлов С.А. «Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования» - СПб.: «Наука», 1999.
2. Критский М.М. «Человеческий капитал». Изд. Ленгоста, 1991.
3. Симкина Л.Г. «Человеческий капитал в инновационной экономике» - СПб.: СПбГНЭА, 2000.
4. Российский статистический ежегодник 2003. Стат.сб. Госкомстат России. М., 2003.

УДК: 331.5:005931.11

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА РЫНОК ТРУДА

**Збинякова Н.А., гр. 11-М(б)
Рук. Оболенцев Д. Л.**

Наступивший финансовый кризис оказывает влияние на рынок труда. Первое, с чем можно столкнуться в агентстве вакансий, - вакансии стало легче закрывать. Соискатели сейчас легче соглашаются на работу. Еще совсем недавно, меняя работу, кандидаты рассчитывали, что их зарплата увеличится минимум на 30-50%. А если на новом месте им предлагали старый оклад, они с возмущением отказывались от вакансии. Теперь соглашаются, даже если рост зарплаты составит всего 10-20% или его вообще не будет.

В последние годы на рынке труда возник своеобразный «мыльный пузырь», связанный с кадровым дефицитом и большими экспортными сверхдоходами. Персонал, меняя место работы, за несколько лет получал солидную прибавку в зарплате, хотя профессиональная квалификация оставалась на прежнем уровне. Работодатели были вынуждены идти на поводу у соискателей и платить высокие оклады даже тем специалистам, квалификация которых их не устраивала. Возможно, новый кризис устранил этот дисбаланс [2].

В период с 2001 по 2007 года зарплата в России выросла в 6 раз, а производительность труда - только в 1,5 раза. Зарплаты растут вдвое быстрее производительности труда, и это имеет печальные последствия: из-за роста издержек на оплату труда, конкурентоспособность отечественной промышленности каждый год снижается на 12-15% по сравнению с зарубежными странами. Для того чтобы наши товары были конкурентоспособны, уровень заработных плат должен расти вместе с производительностью труда. Если новый кризис приостановит бешенный рост уровня заработных плат, то в конечном итоге выиграют все россияне.

Специалисты рекрутинговых компаний отмечают, что рынок труда находится в полосе неопределенности, и пока кризис затронул в основном компании финансового сектора. Следует говорить отдельно о клиентах, работающих в финансово-инвестиционной сфере, и всех остальных. Что касается последних, то на сегодняшний день изменений на рынке пока нет. Мы не наблюдаем резкого сокращения числа вакансий, никто пока не просит заморозить позиции, чтобы переждать и посмотреть на развитие ситуации.

Кризис затрагивает все больше и больше отраслей. Но увеличение стоимости денег, довольно скоро может коснуться наиболее зависимых от этого отраслей: строительство, ритейл и др. Если доверие на рынке не восстановится, компании начнут сокращать свои проекты, а вместе с ними и людей, которые под них набирались. По разным оценкам, сокращения могут составить от 5 до 15% персонала в этих отраслях. Компании также займются повышением своей эффективности, более четким перераспределением функций, что также может привести к увольнению "балласта" - персонала, в котором нет особой потребности, но который набирался в период активного роста. В случае затяжного кризиса могут пострадать многие сервисные сектора, также и рекламный бизнес.

Хотя, некоторые эксперты считают, что причин для сокращения штата сотрудников или принятия иных мер по минимизации расходов на содержание персонала у большинства российских компаний нет. Кроме того, во многих отраслях бизнеса до сих пор сохраняется сильный дефицит квалифицированных специалистов.

Есть определенные тенденции, о которых можно говорить уже сегодня. Это, прежде всего, сокращение бюджетов банков на подбор персонала и отказ банков от неограниченного набора новых сотрудников. Связано это и с общим сокращением затрат, и с "перегруппировкой" структурных подразделений банка, особенно отделов кредитования и ипотеки. Некоторые банки, преимущественно крупные инвестиционные банки, уже объявили о сокращении персонала.

Финансовый кризис в меньшей степени коснется топ-персонала: таких людей на рынке традиционно мало, и, возможно, средства, вырученные за счет сокращения персонала нижнего и среднего звена, пойдут на удержание и стимулирование ключевых сотрудников банков. Компании сделают все возможное, чтобы удержать ключевых сотрудников, так что надежды, купить хорошего специалиста "за дешево", вряд ли оправдаются [1].

Уже в декабре 2008 года в России было зарегистрировано полтора миллиона безработных, растет и скрытая безработица. Реальное число пострадавших от кризиса, конечно, намного больше, ведь более 90% работников уходят "по соглашению сторон". Тенденция к увеличению числа безработных сохраняется. По данным Pynes Group, сильнее всего пострадали работники финансовой, страховой и строительной отрасли: сокращения уже осуществили 46% компаний. В целом же в декабре 32% российских компаний сократили персонал.

Тем, кто сегодня задумывается о смене работы или уже получил заманчивое предложение, специалисты советуют не отказываться от своих планов, но быть более внимательными, не уходить "в никуда". Все зависит от компании и

позиции, на которую вы претендуете. Если это ключевая позиция, вы будете отвечать за важное направление, деятельность которого не зависит напрямую от каких-либо финансовых вливаний, то, скорее всего, даже в случае кризиса сокращение вам не грозит. В любом случае необходимо задавать на собеседовании - и в агентстве, и в компании - больше вопросов. Постарайтесь выяснить, что происходит в компании, каково ее финансовое положение, какие царят настроения, какова структура подразделения и какое место в этой структуре занимает ваша должность, проанализируйте, как изменения могут отразиться на вас. Не стесняйтесь задавать вопросы, которые вас беспокоят в связи с кризисом, консультанту агентства или руководителю, с которым вам предстоит работать [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Балацкий Е. Влияние мирового экономического кризиса на рынок труда в России//Российский экономический журнал.-2008.-№6-с.74-83.
2. <http://www.rb.ru/career/knowledge/iobmarket/2008/09/24/161330.html> - кризис и рынок труда.

УДК 330.33: 005.591.6](063)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

Зимин А.Г., гр. 11-АК
Рук. Трубина И.О.

Необходимость перехода экономики России на инновационный путь развития – это признанная точка зрения среди интеллектуальной и властной элиты. Инновационный бизнес как раз и направлен на постоянную разработку и реализацию на рынке нового товара. Многие предприятия пытаются в том или ином виде осуществлять инновационную деятельность самостоятельно, через создаваемые специально для этого дочерние структуры или инновационные центры, призванные способствовать продвижению и использованию инновационной продукции. Нанимаются специалисты, разбирающиеся в патентно-лицензионной деятельности, охране интеллектуальной собственности и прочим компонентам, необходимым для коммерческого использования инноваций. Но остается только получать доход от этой самой инновационной деятельности, что не получается сделать. Причина, видимо, кроется в устаревших подходах к организации инновационной деятельности.

В чем же причины и проблемы нынешнего состояния инновационной деятельности предприятий?

1. Отсутствие правовой основы. Само понятие «инновационная деятельность» не является правовым понятием. Законы действительно регламентируют область интеллектуальной собственности. Но инновационная деятельность гораздо шире. Нет объективной оценки инновационной деятельности.

2. Минимальная востребованность малого инновационного бизнеса. Вполне очевидно, что плохая востребованность является следствием низкой конкуренции. В свою очередь, конкуренция отсутствует из-за отсутствия мотивации у предпринимателей. Вполне естественно, что предприниматели предпочитают заниматься сферами, гарантированно приносящими прибыль, в частности, торговлей.

3. Кадровая проблема. Как выразился генеральный директор ЗАО ИЛИП, именно сейчас происходит «смена поколений директорского корпуса» инноватики. Опытные кадры уходят, а у молодых не хватает опыта в данной сфере. Качество образования молодых людей не подлежит сомнению, однако вновь пришедшим не хватает навыков ведения крупных инновационных проектов, которыми обладает лишь «старое» поколение. Менеджеров, способных продвигать инновации на рынок, сегодня особенно не хватает России. Второй момент кадровой проблемы – так называемая «утечка мозгов».

4. Проблема управления. Все больше ощущается нехватка управленцев высокого уровня, к тому же они весьма дороги. Подготовка управленческих кадров ведется по принципу обучения отдельным компонентам менеджмента и крайне редко - самой процедуре управления. Это связано и с отсутствием реального управленческого опыта у большинства вузовских преподавателей. Слабо используются современные управленческие технологии. во-первых, в высокой сложности современных технологий управления, а во-вторых, в том, что для восприятия и практического использования этих технологий принципиально недостаточно полученных знаний. В отличие от чисто финансовых проектов, в инновационных проектах имеется большое число хорошо управляемых факторов (рычагов), способных принципиально изменить инвестиционную привлекательность проекта в лучшую сторону [1].

Природа бизнеса одна – извлечение прибыли. Это формирует общность интересов всех субъектов инновационной системы. Ключевая компетенция любого развивающегося бизнеса – инновации. Конкурентоспособность можно считать наиболее объективным индикатором в руках государства и бизнеса при определении «точек роста» для решения таких ключевых задач, как удвоение ВВП, преодоление бедности, создание новых рабочих мест. Предприятия легкой промышленности должны стать этими «точками роста».

Анализ структуры промышленного комплекса города Москвы свидетельствует, что в городе около 1200 промышленных предприятий, в том числе: 400 из них выпускает 95 % объема всей продукции, другие 400 – всего 5 %, а другие 400 – практически банкроты. Незавидная картина получается. При этом, в объеме выпускаемой продукции инновационная составляет – не более 5 %. Им-

порт промышленной продукции в Москву превышает объем внутреннего производства не на проценты, в разы. Необходимо радикально изменить создавшуюся ситуацию [2].

Основными в борьбе могут стать следующие направления:

-создание условий для нормального функционирования цивилизованного потребительского рынка товаров народного потребления, производимых отечественным товаропроизводителем, как одного из стабильных источников поступлений в бюджет;

-создание новых рабочих мест;

-обеспечение стабильной и достойной заработной платы;

-создание условий полной занятости трудоспособного населения;

-привлечение к конструктивному сотрудничеству институтов гражданского общества.

По экспертной оценке до 90% Российских предприятий имеют потенциальные возможности повышения эффективности работы, в том числе на 20-25% за счет изменения системы управления предприятием, создания эффективной финансово-экономической системы, активного использования информационных ИТ технологий, новой системы переподготовки кадров управленческого звена, в том числе специалистов по вопросам ВТО и инновационной деятельности. Главной экономической задачей развития легкой промышленности на период до 2010 года является увеличение доли отечественной продукции легкой промышленности на внутреннем рынке до 55%, при этом необходимо обеспечить рост производства в 3-4 раза.

Таким образом, несмотря на объективные сложности, представляется, что у инновационной экономики России есть определённые перспективы. Они во многом связаны с инновационным потенциалом Российской Академии Наук. Активно содействуя его реализации, промышленность может найти дополнительные источники для развития и увеличения конкурентоспособности на российском и международном рынках [3,4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Семёнова А. Проблемы инновационной системы России // Вопросы экономики. – 2005. - №11. – С. 145
2. Об инновационной политике России // БИКИ. – 2006. – №22– С. 2.
3. Интервью О. Шварцмана // Коммерсантъ. – 2007. – №221.
4. Бекетов Н. Факторы инновационной конкурентоспособности развития российской экономики // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. - №1. – С. 59.

УДК 330.143(063)

СОВРЕМЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ

Илюхина М.Ю., гр. 11-М (б)

Рук. Оболенцев Д.Л.

Финансовая пирамида - специфический способ получения дохода некоторыми финансовыми компаниями. Организуя продажу акций или других ценных бумаг, финансовая компания собирает огромные денежные средства, обеспечивая себе высокие доходы. Финансовая пирамида, в конце концов, неизбежно терпит крах, т. к. держателей акций становится все больше и больше, а приток денежных средств, несмотря на рекламу, ограничен. В результате держатели акций теряют свои вложения.

Характерные признаки „финансовой пирамиды“ — использование различных видов договоров займа, купли-продажи векселей, договоров ипотечного кредитования или оказания посреднических услуг, договоров доверительного управления и договоров финансирования, или договоров страхования жизни и здоровья граждан. Другие отличительные признаки подобных институтов — минимальный размер уставного капитала и непродолжительный период деятельности. В ряде стран финансовые пирамиды запрещены законом.

История современных финансовых пирамид началась в 1919 году итальянцем Чарли Понти. Он зарегистрировал новую фирму “The Securities Exchange Company”. Компания объявила, что привлекает деньги под 45% прироста капитала за каждый квартал. Первое время проценты выплачивались исправно. Однако вскоре компания прекратила выплату процентов по вкладам. Кредиторы подали иск в суд. В итоге около 1/3 вкладов удалось-таки вернуть [1].

Грандиозные финансовые пирамиды в России были в начале 1990-х годов: “Хопер-Инвест”, “Властилина” и, конечно, “МММ”. Масштаб последней аферы и количество обманутых ею россиян ставят ее особняком от остальных недобросовестных организаций. Компания “МММ” начала свою бурную деятельность в 1992 году. Широкую известность она получила благодаря массовой рекламной кампании в СМИ. Создатель компании Сергей Мавроди организовал сеть пунктов продажи акций и билетов “МММ” по всей стране. Все кончилось в 1997 году, когда “МММ” была признана банкротом, а Сергей Мавроди скрылся из России. По разным данным, в финансовую пирамиду вложились от 5 до 15 млн. человек [2].

В настоящее время наблюдается четкая тенденция маскировки финансовых пирамид под три легальных направления работы.

Первое направление - создание элитных закрытых клубов, члены которых предполагают получать высокие доходы от определенной деятельности. Наиболее наглядным примером такого “клуба” является сеть, созданная швейцарской фирмой “Астран”.

Вторым способом является разделение пирамиды на несколько специализированных подразделений, большинство из которых занимаются внешне законной деятельностью и являются официально признаваемым источником получения прибыли. Примером может служить деятельность системы "СЭКАЙ". Вместо одной компании, была создана целая система организаций ("Сэкай-траст", "Сэкай-инвест", "Сэкай-финанс", "Скоро", "Корогуми").

Третья форма маскировки финансовой пирамиды сегодня имеет наибольшее распространение и минимально уязвима в юридическом отношении. Она заключается в продаже неких услуг, которые никогда не будут оказаны. Примером подобной схемы служит деятельность страховой компании Si Save Invest Finanzierungs - Consulting.

Необходимо отметить, что под определение "финансовая пирамида" попадает не любое предприятие, чья маркетинговая деятельность основывается на сетевом способе распространения товара или услуги, а только то, условиями которого клиент не может воспользоваться в данных конкретных условиях. Деятельность абсолютно законная в одном государстве, может быть финансовой аферой в другой.

Крупнейшей в мировой истории финансовой пирамидой стала "Bernard Madoff Investment", принадлежавшая Бернарду Мэдоффу. Из-за краха компании Бернарда Мэдоффа жертвами стали нобелевские лауреаты, благотворительные фонды, известные бизнесмены, политики.

В Москве начался процесс по делу организаторов финансовой пирамиды ООО "Золотая лига" Жумабека Мадинова и Игоря Дикого. Финансовая пирамида, действовавшая в 2006-2007 годах, привлекала средства граждан под необоснованно высокие проценты – 13 процентов в месяц или 150 процентов в год. Как утверждали организаторы ООО "Золотая лига", деньги вкладчиков направлялись на строительство перспективного золотоперерабатывающего завода в Перу.

В ходе следствия было установлено, что на счетах российских банков организация денежных средств не имеет – около 4 миллионов долларов были переведены на счета в Перу.

Обманутые вкладчики требуют произвести расследование этого дела, т.к., по их мнению, дело расследовано не полностью [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Аникин А.В. История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко//: М. ЗАО "Олимп-Бизнес", 2000
2. http://www.help.su/info/info_16_1.htm - "Что мы знаем об истории финансовых пирамид?" Ю.Сунгурцев.
3. <http://www.aferizm.ru/moshen/piramid.htm> - "Обманутые вкладчики "Золотой лиги".

УДК330.567.2:005.931.11

ЭКОНОМИКА СВЕРХПОТРЕБЛЕНИЯ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩАЯ ПРИЧИНА МИРОВОГО КРИЗИСА

Казаков В.Ю., гр. 31-ИД
Рук. Забелина И.Н.

Мировая экономика как сложная система характеризуется множественностью и многослойностью составляющих её элементов, многоуровневым каркасом, мозаичностью структуры [2]. Если основной задачей капиталистического производства считать создание общества потребления. То эта задача была вполне успешно решена ведущими капиталистическими державами еще в XX веке. Страны Европы и Америки, и прежде всего США, составили костяк мировой экономики, и экономическое состояние каждой из них стало влиять на развитие экономики других стран, да и всего мира в целом [1]. Дальнейшее же развитие общества потребления в основных развитых странах привело к его преобразованию в общество сверхпотребления.

Как мы видим, мировой кризис в первую очередь затронул страны с развитым средним классом. И я полагаю, что именно многочисленный средний класс в развитых капиталистических странах стал основой общества сверхпотребления. Все последние десятилетия представители среднего класса шли по пути дополнительного приобретения материальных благ, которые в действительности не являются необходимыми в реальной жизни.

Что же необходимо современному человеку для достойной жизни? Это, прежде всего еда, одежда, здравоохранение для поддержания здоровья, жилье, транспорт и связь. Все это люди среднего класса приобрели еще в прошлом веке. И если в настоящее время потребление еды и одежды средним классом мало изменилось, то потребление жилья, транспорта, связи и услуг здравоохранения по повышению комфортности жизни возросло в несколько раз. Люди стали покупать по несколько квартир или домов, в которых жить одновременно человек не может в принципе. Стали покупать по несколько автомобилей, многие из которых простаивают. Менять ежегодно мобильные телефоны, аудио- и видеоаппаратуру, делать пластические операции для придания эффектного вида и применять искусственные способы повышения жизненных функций.

Такой спрос потребовал развития практически всех отраслей промышленности, что и произошло. При этом менялась психология людей. Потребительский азарт захлестнул здравый смысл. Жизнь в кредит стала нормой, дав огромный толчок развитию банковского сектора. Клиенты банков, оторвавшись от реалий жизни, стали считать стабильность своей жизни надежной не только сейчас, но и в будущем, а платежеспособность - растущей или как минимум стабильной. При этом работа банков, их аналитических структур при выдаче

кредитов стала формальной, платежеспособность клиентов определяли по разработанным банками формулам.

Так и возник ипотечный кризис в США. А дальше пошло и поехало: от ипотечного кризиса проблемы быстро добрались до автопроизводителей и т.д. Так было создано общество сверхпотребления, имеющее, как и все в истории, свой период существования, который, как мы видим, пришел к своему концу. И сейчас во всем мире идет болезненный процесс слома общества сверхпотребления. Что же будет дальше?

Далее, осмелюсь предположить, может последовать переход к обществу рационального потребления. Но это уже будет не капитализм, в том виде как мы его сегодня представляем, а нечто другое. И в каждой стране общество рационального потребления будет наряду с общими чертами иметь и значительные различия, зависящие от степени экономического развития конкретных стран.

Сейчас же мне хотелось бы показать на примере России, как переход к обществу рационального потребления можно было бы использовать для вывода страны из кризиса.

Во-первых, для уверенности нормального функционирования национальной валюты и финансовой системы лучше было бы сделать для определения паритета покупательной способности рубля такую величину, как произведённый Квт/час. В России это сделать было бы очень выгодно, ведь этим самым получилось бы привязать покупательную способность рубля к реальной экономике. Число напечатанных денег, оно вполне конкретно. Количество произведённого электричества, поступившего к распределению и продаже, тоже величина вполне определённая. Поэтому всегда довольно точно можно посчитать "электрическое наполнение" рубля в режиме реального времени, точный ежедневный мониторинг настоящего соотношения рубля и произведённого в перерасчёте на один рубль количества электричества.

Во-вторых, если капитализм создал общество сверхпотребления, то к нашей стране это относится в меньшей степени, общество сверхпотребления у нас невелико и именно такая структура российского общества может позволить нашей стране быстрее и легче выйти из кризиса, чем другим. В России, чтобы создать общество рационального потребления, необходимо позаботиться, прежде всего о еде – т.е. о развитии, или если уж совсем точно то о создании, именно о создании современного сельского хозяйства со всей сопутствующей развитой инфраструктурой, которое, на мой взгляд, является тем спасительным звеном, за которое можно вытащить все остальные звенья российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Когда в России закончится кризис? [электронный ресурс] /Военно-промышленный курьер – Общероссийская еженедельная газета ВПК №7(273)

25 февраля – 3 марта 2009 года /Александр ЛОБАЗОВ. — Электрон. дан. — "Издательский дом "ВПК-Медиа" – Режим доступа: <http://www.vpk-news.ru/>

2. Мировая экономика и международные экономические отношения: Ч.1: учебник / под ред. Р.И. Хасбулатова. – М.: Гардарики, 2006. 671 с.: ил.

3. Мировая экономика и международные экономические отношения: Ч.2: учебник/под ред. Р.И. Хасбулатова. – М.: Гардарики, 2006. 718 с.: ил.

УДК 331.101.262:330.14

ФОРМИРОВАНИЕ, ОЦЕНКА И НАКОПЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Камышев Н.А., гр. 11-УП
Рук. Скоблякова И.В.

На сегодняшний день проблемы формирования, накопления и развития человеческого капитала выходят на первый план.

В целом человеческий капитал рассматривается как накопленный запас здоровья, знаний, способностей, культуры, опыта, целесообразно используемый для производственной деятельности по созданию продукции и услуг, увеличивая доходы человека, предприятия, общества. Выделяют следующие виды человеческого капитала: капитал здоровья, трудовой капитал, интеллектуальный капитал, организационно-предпринимательский и культурно-нравственный капитал. Каждый вид человеческого капитала формируется на определенном этапе жизни человека. В современной экономике личное благосостояние и социальный статус человека в определяющей мере зависят от величины накопленного человеческого капитала и эффективности выбора форм его приложения. Качество человеческого капитала оказывается и решающим фактором обеспечения качества жизни. [1, с.42]

Человеческий капитал является более широкой экономической и общественной категорией, более широким понятием, чем человеческий потенциал стран и регионов, для оценок которого используется индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Индекс развития человеческого потенциала был разработан группой экспертов ООН для сравнения стран и публикуется в ежегодных Докладах Программы развития ООН с 1990 г. Индекс развития человеческого потенциала состоит из трех равнозначных компонентов:

- *дохода*, определяемого показателем валового внутреннего продукта (валового регионального продукта) по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США;

• *образования*, определяемого показателями грамотности (с весом в 2/3) и доли учащихся среди детей и молодежи в возрасте от 7 до 24 лет (с весом в 1/3);

• *долголетия*, определяемого через продолжительность предстоящей жизни при рождении (ожидаемую продолжительность жизни).

Итоговый индекс развития человеческого потенциала рассчитывается как среднеарифметическая сумма значений трех компонентов: индекса долголетия, индекса образования (состоящего из индекса грамотности с весом в 2/3 и индекса охвата обучением с весом 1/3) и индекса дохода.

Россия в середине 2000-х годов вошла в число стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала, ее индекс превысил значение 0,800. Число регионов с индексом, соответствующим показателю развитых стран, резко увеличилось – с 4 в 2004 г. до 12 в 2006 г., при этом Москва преодолела планку 0,900, опередив страны Центрально-Восточной Европы. Среди лидеров рейтинга, которые почти не меняются – федеральные города и ведущие экспортные регионы, нефтяные и металлургические. Но все же в десятку лидеров входят регионы с более сбалансированным развитием (Татарстан, Самарская, Томская, Липецкая и Белгородская области), в которых достаточно высок охват образованием и показатели долголетия не ниже средних по стране.

Основной вклад в позитивную динамику ИРЧП российских регионов внесли два фактора. Первый – рост дохода, измеряемого душевым ВРП по паритету покупательной способности (ППС), хотя динамика в регионах была разной. Наиболее высокие темпы роста в 2004-2006 гг. имели крупнейшая агломерация страны (Москва и Московская область), некоторые регионы экспортно-сырьевой экономики (Пермская, Свердловская, Сахалинская области, Красноярский край), среднеразвитые Нижегородская и Тверская области, отдельные республики с невысоким уровнем экономического развития (Северная Осетия, Чувашия, Тыва). Второй фактор – рост ожидаемой продолжительности жизни во всех регионах страны. Наиболее существенно улучшились показатели в самых проблемных регионах с низким долголетием: в Восточной Сибири (Иркутской, Читинской областях, Красноярском крае, республиках Хакасия и Тыва – на 4-5% за 2005-2006 гг.), во многих областях Нечерноземного Центра и Северо-Запада (Ивановская, Ярославская, Костромская, Брянская, Вологодская, Архангельская и др. – на 3%), в эксклавной Калининградской области. Это следствие возросших инвестиций в сферу здравоохранения, улучшения обеспеченности лекарствами и повышения доступности медицинских услуг.

Исходя из мирового опыта, можно оценить параметры финансирования важнейших функций, соответствующие современным требованиям. Так, расходы на здравоохранение должны составлять от 5% ВВП (минимально допустимый уровень, рекомендуемый Всемирной организацией здравоохранения) до 10% (уровень наиболее благополучных стран). Расходы на науку – от 1,5% до 3% ВВП. На образование – от 5% до 7% ВВП. В проекте консолидированного бюджета России на 2009 год расходы на образование составляют около 4% ВВП, на здравоохранение – около 2,8% ВВП. Если суммировать все отражен-

ные в консолидированном бюджете ассигнования на социальные нужды (3,764 трлн.руб.), то их совокупный вес в ВВП составит 12%. Если к ним прибавить межбюджетные трансферты (1 трлн.руб.), направляемые главным образом на поддержку отраслей социальной сферы и социальные программы, то величина социальных расходов государства достигнет 15,5% ВВП. Это существенно меньше среднего уровня финансирования социальных функций государства не только правительствами развитых стран (21,6%), но и правительствами стран с переходной экономикой (18%). [2]

В целом расчеты показывают, что только сочетание двух тенденций – экономического роста и позитивных социальных изменений в условиях и образе жизни населения – обеспечивает устойчивый и динамичный рост ИРЧП. Чтобы сохранить устойчивый рост человеческого потенциала на перспективу, необходимо решить важнейшие задачи: ускорить социальные трансформации в России, определить приоритеты развития и разработать эффективные механизмы социальной и региональной политики для регионов разного типа.

Это в свою очередь обуславливает необходимость разработки и реализации комплекса мер, направленных на улучшение в сферах формирования и использования человеческого капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смирнов В.Т., Бондарев В.Ф., Романчин В.И. Основы экономической теории. Учебное пособие. – Орел: ОрелГТУ – 2002. – 479 с.
2. Социальный атлас Российских регионов. Интегральные индексы [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.atlas.socpol.ru

УДК 330.33.01:330.34](063)

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СОСТОЯНИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Карабцева Т.С., гр. 11-МК
Рук. Власов Ф. Б.

Современный финансовый кризис охватил весь мир. Перед нашей страной стоит ряд задач, касающихся стабилизационной политики. Одной из них является поддержка реального сектора экономики в условиях возможной рецессии. Во избежание резкого спада необходимы стимулирующие меры со стороны государства.

Финансовый кризис с сентября 2008 г. стал еще сильнее воздействовать на реальный сектор экономики во всем мире. Сжатие кредита ударило по отраслям, наиболее зависящим от текущего долгового финансирования, особенно на уровне конечного спроса, - строительству и автомобилестроению, затронуло розничные сети и сферу кредита. Таким образом, включился самый, наверное, опасный механизм саморазвития кризиса – передача снижения спроса по отраслям через внешнюю торговлю [1, С. 40].

Ситуацию в реальном секторе Российской экономики осложняет рост процентных ставок. Высокая стоимость ресурсов для предприятий кроме инфляционного фактора определяется тем, что рынок сигнализирует о существенном уровне неопределенности: вновь произведенные товары и услуги могут быть невостребованы. В результате кредитами могу воспользоваться только производства с высокой доходностью или быстрой отдачей [2, С. 20].

Финансовый кризис уже напрямую затронул отечественных автопроизводителей. По данным за декабрь 2008 года у «АвтоВАЗа» на складах скопилось почти 100 000 нераспроданных автомобилей. «Камаз», чтобы снизить издержки перешел с 6-дневной рабочей недели на 4-дневную и планирует сократить 10% рабочего персонала.

По словам самих автопроизводителей, главная для них проблема – доступ к кредитам на пополнение оборотного капитала. Проценты по кредитам, на покупку автомобилей также взлетели с 10-13% - до 16% годовых, что ударило по объемам продаж [3].

Строительные компании, которые имеют достаточно сбалансированный портфель проектов сегодня чувствуют себя достаточно уверенно. Основные проблемы сейчас у тех, чей уровень долговой нагрузки слишком высок по отношению к текущему денежному потоку. Во-первых, банки это видят. Многие из них могут либо потребовать вернуть долги, либо истребовать имущество. Второй момент — это наличие проектов в стадии готовности к продаже. Проблемы могут возникнуть у тех застройщиков, которые свои денежные потоки ориентировали в большей степени на ранние стадии продаж. Таким образом, у двух третей компаний есть шанс пройти кризис нормально, но 30-40% компаний прекратят свое существование [4].

Согласно программе антикризисных мер Правительства РФ на 2009 год на федеральном уровне утвержден перечень из 295 системообразующих организаций. Сформирована система мониторинга за состоянием этих предприятий. Для их поддержки будут использоваться такие инструменты, как дополнительная капитализация, прямая господдержка, госгарантии по кредитам.

В дополнение к федеральному сформирован Перечень предприятий регионального значения (1148). На госгарантии по кредитам предприятий в 2009 году будет выделено 300 млрд. рублей из федерального бюджета.

Для всех предприятий в 2009 году снижена налоговая нагрузка. Налог на прибыль снижен до 20%. Предприятия, инвестирующие в оборудование, получили дополнительные льготы по амортизации. Введено налоговое льготирование приоритетных научных разработок. Полностью освобождены от всех нало-

гов средства, направляемые предприятиями на обучение своих сотрудников. Освобождены от НДС операции по ввозу технологического оборудования, не производимого в России, что серьезно уменьшит расходы предприятий на модернизацию производства [5, С. 3].

Для стимулирования внутреннего спроса на продукцию российских предприятий принят ряд мер, как по расширению государственного заказа, так и по стимулированию спроса со стороны частного сектора и населения.

Но главная проблема заключается в том, что деньги так и не доходят до реального сектора экономики. Причина в том, что отсутствует порядок предоставления средств, отсутствуют квоты, которые бы обязывали кредитные учреждения, получающие финансовые ресурсы, кредитовать определенную часть предприятий и "выпускать" деньги на рынок межбанковского кредитования.

Таким образом, в условиях современного финансового кризиса, предприятия вынуждены проводить сокращение штатов, переходить на короткий рабочий день, следствием чего является сокращение объемов производства, повышение уровня безработицы. Все это, безусловно, негативно сказывается на реальном секторе экономики. Причиной, на мой взгляд, является отсутствие системности и согласованности между отдельными структурами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Григорьев, Л. Финансовый кризис – 2008: вхождение в мировую рецессию [Текст] / Л. Григорьев, М. Салихов // Вопросы экономики. – 2008. - № 12. – С. 27-45.
2. Кудрин, А. Мировой финансовой кризис и его влияние на Россию [Текст] / А. Кудрин // Вопросы экономики. – 2009. - № 1. – С. 9-26.
3. Меры правительства по поддержке реального сектора экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rian.ru/analytics/20081016/153320585-print.html.
4. СМИ о влиянии финансового кризиса на реальный сектор экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.deloros.ru/press/news/9355>.
5. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год [Текст] // Российская газета. – 20 марта 2009. - №48 (4872). – С. 3-4.

УДК 330.142.211:330.143](063)

ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ

Карантаева Ю.А., гр. 11-ЭУ

Рук. Оболенцев Д.Л.

Венчурный капитал – это долгосрочный, рискованный капитал, инвестируемый в акции новых и быстрорастущих компаний с целью получения высокой прибыли после регистрации акций этих компаний на фондовой бирже [1].

Прибыль венчурного капиталиста возникает лишь тогда, когда по прошествии 5-7 лет после инвестирования он сумеет продать принадлежащий ему пакет акций по цене, в несколько раз превышающей первоначальное вложение. Поэтому венчурные инвесторы не заинтересованы в распределении прибыли в виде дивидендов, а предпочитают всю полученную прибыль реинвестировать в бизнес [2].

Венчурный капитал предоставляется формальным и неформальным секторами. В формальном секторе преобладают «фирмы (или фонды) венчурного капитала», являющиеся по организационно-правовой форме партнерствами и объединяющие ресурсы ряда инвесторов: частных и государственных пенсионных фондов, благотворительных фондов, корпораций, частных лиц и самих венчурных капиталистов – владельцев ФВК.

Участниками неформального сектора являются частные инвесторы венчурного капитала: т.н. «бизнес-ангелы», а также члены семей вновь создаваемых малых фирм. «Бизнес-ангелы» – это, как правило, профессионалы с опытом работы в бизнесе [3].

Экономическая ценность венчурного капитала:

- Большинство технологических революций было инициировано фирмами, финансируемыми венчурным капиталом; благодаря поддержке ВК встали на ноги наиболее успешные в последние годы компании: такие, как ДЕК, Эппл Компьютер, Компак, Сан Майкросистемс, Федерал Экспресс, Майкрософт, Лотус, Интел и Нетскейп.

- Венчурный капитал поддерживает наиболее динамично развивающиеся отрасли, обеспечивающие стране международную конкурентоспособность; он сделал возможным развитие новых отраслей: таких, как персональные компьютеры и биотехнологии.

- В США 4% наиболее быстро растущих фирм, большинство из которых поддерживаются венчурным капиталом, создают 70% всех новых рабочих мест.

- В Европе с 1991 по 1995 гг. количество занятых в фирмах, поддержанных венчурным капиталом, возросло на 15% в год, а в среднем в экономике – менее чем на 1% в год.

В Европе расходы на проведение научных исследований и разработок новых, растущих фирм, поддерживаемых венчурным капиталом, составляет в среднем 8,6% от объема продаж, в то время как в других компаниях – 1,3% [4].

Прямые меры поддержки венчурного капитала включают конкретные механизмы государственной поддержки, направленные на увеличение предложения венчурного капитала. Эти программы прежде всего приняли форму финансовых стимулов, но также включают более рискованные государственные инвестиции в акционерный капитал и государственные кредиты. Такие инструменты могут быть направлены на фонды венчурного капитала и/или непосредственно на малые и средние предприятия.

Косвенные меры поддержки венчурного капитала включают: развитие конкурентных фондовых рынков для малых и растущих фирм, расширение спектра предлагаемых финансовыми институтами продуктов, развитие долгосрочных источников капитала, упрощение процедуры формирования фондов венчурного капитала, стимулирование взаимодействия между крупными и малыми предприятиями и финансовыми институтами, поощрение предпринимательства [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Валдайцев, С. Оценка бизнеса и инноваций [Текст] / С. Валдайцев. – М. : Филинъ, 2006. – 336 с.
2. Фонштейн, Н. М. Венчурное финансирование: теория и практика [Текст] / Н. М. Фонштейн. – М. : АНХ, 1998. – 271 с.
3. Венчурный капитал и прямое финансирование в России [Текст] : сб. стат. и выступлений. – СПб. : РАВИ, 2001. – 157 с.
4. Дагаев, А. А. Венчурный бизнес: управление в условиях кризиса [Текст] / А. А. Дагаев // Проблемы теории и практики управления. – 2003. - № 3. - С. 74-80.
5. Стратег.Ру [Электронный ресурс] : сетевое издание. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://stra.teg.ru>

УДК 338.27:614

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЖИЗНЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТУДЕНТОВ И МОТИВЫ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ

Катырин К.И., Ларин М.В., гр. 21-УП
Рук. Смирнов В.Т.

В современной России получает все более широкий общественный резонанс зародившееся в среде ученых и практиков понимание того, что как ни тяжелы переживаемые страной экономические и социальные проблемы, они не должны заслонять собой тех проблем, которые возникли в связи с катастрофическим ухудшением состояния здоровья населения, без решения которых страны нет будущего. Средняя продолжительность жизни более чем на десятилетие меньше, чем в развитых странах, нездоровые дети, которые должны сменить в скором будущем своих нездоровых родителей – вот реальность, о которой следует помнить при проведении любых социально-экономических реформ. Средняя продолжительность жизни является одним из основных интегральных показателей, характеризующих состояние здоровья населения данного региона, качество его жизни, уровень медицинского обслуживания на данной территории. Величина средней продолжительности жизни населения определяется уровнем смертности от основных причин смерти в данном регионе [2].

Исходя из данных Росстата и территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Орловской области за 2008г. средняя продолжительность жизни мужчин по РФ составляла 61,39 лет, а женщин – 73,90 лет, что же касается Орловской области, то средняя продолжительность жизни мужчин составляла 60,54 лет, женщин – 74,40 лет. Очень важно сказать и о показателях естественного движения населения по РФ и Орловской области за 2007 год. По данным Росстата число родившихся в РФ за 2007 год составляло 1602,4 тыс. человек, а число умерших – 2080,1 тыс. человек, при этом естественная убыль равнялась -477,7 тыс. человек. Число умерших детей в возрасте до 1 года по стране составляло 14,8 тыс. человек. По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Орловской области число родившихся в данном регионе за 2007г. составляло 7,926 тыс. человек, а умерших – 14,414 тыс. человек, соответственно естественная убыль составила -6,488 тыс. человек. Число детей умерших в возрасте до 1 года по Орловской области составило 0,06 тыс. человек. Следует также отметить, что в 2007г. во всех субъектах Российской Федерации отмечалось увеличение числа родившихся (кроме Магаданской области) и снижение числа умерших (кроме Чукотского автономного округа и Ханты-Мансийского автономного округа — Югра). В 2007г. по сравнению с 2006г. число умерших детей в возрасте до 1 года уменьшилось на 267 человек, а показатель младенческой смертности на 1000 родившихся снизился на 0,8 процентного пункта, или на 7,8%. В целом по

стране превышение числа умерших над числом родившихся составило 1,3 раза (в 2006г. — 1,5 раза), причем в 8 субъектах Российской Федерации оно составило 2,0-2,5 раза.

Познавательны статистические данные Росстата по распределению умерших по причинам смерти в РФ за 2007 год. Из 2080,1 тыс. умерших человек 1177,4 тыс. человек умерло от болезней системы кровообращения; 287,3 тыс. человек умерло от новообразований; 248,1 тыс. человек умерло от внешних причин, причем из них большинство людей умерло от болезней органов пищеварения – 86,6 тыс. человек, от болезней органов дыхания – 76,9 тыс. человек и от самоубийств – 41,0 тыс. человек [3, 4].

В валеологии (наука о здоровом образе жизни) для оценки уровня здоровья студентов (работников умственного труда), т.е. уровня физического развития и двигательной подготовленности (активности) используется метод комплексной оценки уровня здоровья. Содержание данного метода представляет собой тест-таблицу (Приложение А), состоящую из 4 блоков (физиологические показатели; физические качества; образ жизни; эффективность работы иммунной системы и наличие хронических заболеваний), каждый из которых содержит ряд показателей. В блок «Физиологические показатели» входят следующие показатели: частота сердечных сокращений, артериальное давление, жизненная емкость легких на массу тела, время восстановления частоты сердечных сокращений после определенной нагрузки. В блок «Физические качества» включаются такие показатели, как общая выносливость, ловкость и скоростно-силовые качества, силовая выносливость, гибкость. В блок «Образ жизни» входят: стаж регулярных занятий физической тренировкой, соответствие калорийности питания энергозатратам, закаливание, курение, употребление алкоголя. Блок «Эффективность работы иммунной системы и наличие хронических заболеваний» включает в себя: количество простудных заболеваний в году, наличие хронических заболеваний внутренних органов. В совокупности при этом в тесте оцениваются 15 показателей. Ответы оцениваются по девятибалльной шкале. Максимальное количество набранных баллов для лиц мужского пола составляет 101 балл (без учета показателя жизненной емкости легких), а для женского пола – 95 баллов (без учета показателя жизненной емкости легких). Низкий уровень здоровья, а вместе с ним уровень физического развития и двигательной активности соответствует интервалу 0-35 баллов для лиц женского пола и 0-41 балла для лиц мужского пола; средний уровень здоровья соответствует интервалу 36-65 баллов (женский пол) и 42-71 балла (мужской пол); высокий уровень здоровья соответствует интервалу 66-95 баллов (женский пол), 72-101 балла (мужской пол) [1].

Наглядно структура данной таблицы продемонстрирована в приложении А или в учебном пособии по валеологии Э.Н. Вайнера за 2005 год.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вайнер Э.Н. Валеология: Учебник для вузов. – 3-е изд. – М.: Флинта: Наука, 2005. – 416 с.
2. Самородова, Е.М. Человеческий капитал: особенности функционирования, накопления, использования – С-Пб.: Инфо-Да, 2008-127с.
3. Социально-экономическое положение районов Орловской области за 1995,2000,2005-2007 гг.: статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области – Орел, 2008г. – 453 стр.
4. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2008: Стат.сб./ Росстат – М., 2008. – 502с.

УДК 33:303.7; 330.44

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Кирпичева И.В., Трунова Ю.Л., гр. 31-УН
Рук. Ямщикова Т.Н.

Недвижимость - один из важнейших сегментов рыночной экономики, значимый объект капиталовложений, а также всегда востребованный товар.

Актуальность выбранной темы не вызывает сомнений, т.к. динамика цен на недвижимость, методы оценки ее рыночной стоимости – вопрос, всегда находящийся во внимании и аналитиков, и обычных граждан.

Известно, что цены на жилье в России, особенно в Москве, практически самые высокие в мире. Чтобы москвичу купить престижную квартиру необходимо прожить 160 лет, а, например, украинцу, для приобретения жилья в Киеве нужно 100 лет. В странах Европы такой индикатор соответствует 20-40 годам. [2]

Так, стоимость недвижимости создают 4 главных фактора: спрос со стороны платежеспособных покупателей; полезность; ограниченность предложения; отчуждаемость объектов недвижимости. А, например, покупателей коммерческой недвижимости интересует доход от использования данного объекта.

Помимо спроса на ценообразование недвижимости влияют динамика объемов строительства, стоимость стройматериалов, количество выданных ипотечных кредитов и рост процентных ставок по ним, недостаток свободных земельных участков. Эти факторы говорят о том, что цены на качественное жилье не должны падать.

В целом, все эти факторы делятся на локальные и глобальные. К локальным факторам относятся причины различия цен на отдельные объекты - это местоположение, тип здания, состояние объекта, окружение. Но учет локальных факторов не позволяет прогнозировать развитие рынка в целом, предвидеть его рост или спад.

Глобальные факторы включают в себя, прежде всего, макроэкономические характеристики: политическая и экономическая обстановка, степень развития бизнеса и производства, объем экспорта и инвестиций, уровень доходов населения. Именно они определяют тот факт, что цены на недвижимость в Москве примерно в равной пропорции по всем сегментам рынка выше, чем цены в Петербурге, но ниже, чем в Лондоне или Париже.

Локальные факторы определяются в основном параметрами конкретного объекта, но слабо зависят от времени. Например, кирпичные дома в некой пропорции дороже аналогичных панельных домов. Глобальные – напротив: они гораздо быстрее меняются со временем, реагируя на изменения экономической и политической обстановки, но являются общими для всех объектов недвижимости. Например, при благоприятной экономической обстановке примерно пропорционально дорожает любая недвижимость, в то время как при кризисе все сегменты рынка испытывают похожий спад. [3]

Описанная выше классификация положена в основу методологии аналитического центра "Индикаторы рынка недвижимости" IRN.RU. Ее легко представить в виде формулы:

$$C_k(t, p_i) = G(t) + L_k(p_i),$$

где $C_k(t, p_i)$ - цена некоего k -ого объекта недвижимости, которая складывается из $G(t)$ - вклада глобальных факторов, общих для всех объектов, т. е. не зависящих от k и p_i , и $L_k(p_i)$ - вклада локальных факторов для k -ого объекта, не зависящих от времени t . Величины p_j - набор параметров, описывающих объект.

Преимущество данной методики – в том, что вычисление средней цены происходит благодаря подсчету среднего значения стоимости объектов для текущего месяца (или недели), потом следующего и т.д. Кроме того, метод слабо зависит от объема текущей выборки, т.к. все показатели рынка определяются, данными за многолетний период и только корректируются свежими данными. [2]

Следовательно, для определения стоимости недвижимости оценщик должен принять во внимание размер, риск и период, связанный с получением дохода от использования данного имущества.

Сейчас уже никто не сомневается в том, что впервые после многолетнего периода роста, цены на недвижимость снижаются. С одной стороны, недвижимость в Москве и России дорожала много лет и выросла в цене многократно, нередко отрываясь от уровня платежеспособности основной массы покупателей жилья. С другой - финансовый кризис заметно сократил доходы населения, практически уничтожив инвестиционную активность. Все это отрицательно влияет на спад цен.

Большинство аналитиков схожи во мнении, что с началом 2009 года снижение цен, разумеется, продолжится до первого полугодия, после чего последует период стабилизации цен. За счет растущей со временем потребности в жилье и улучшении жилищных условий рынку недвижимости обеспечен новый период подъема.

Так, например, по данным сайта IRN.ru, с 2007 до конца 2008г. виден рост цен на первичное жилье (с 105 до 148 тыс. руб. за кв.м.), в то время как начало 2009 года отмечено заметным спадом цен – до 120-132 тыс. руб. за кв.м. по Москве.[2]

Государство в период финансового кризиса разрабатывает срочные и адекватные меры по снижению последствий кризиса. Так, 12 февраля 2009 г. проект антикризисных мер в строительной отрасли был представлен на совещании у вице-премьера Минрегионразвития Д. Козака. Его первоочередные задачи - удешевление подключения домов к инженерным коммуникациям, уменьшение сроков регистрации прав на жилье, стимулирование ипотеки (рассматривается возможность индексации процентных ставок за счет бюджетных средств). [1]

Поводя итог, нужно сказать о том, что для грамотного выхода из кризиса нужна активная позиция властей. Необходимо регулирование ситуации со стороны государства, нужны институты развития и кризисный штаб, которому следует заняться отработкой методик выживания строительной отрасли в новых экономических условиях.

На процесс ценообразования на недвижимость может повлиять, например, упрощение процедур покупки и оформления недвижимости. Таким образом, целесообразно поддержать предложения Правительства Российской Федерации об объединении 3-х ведомств (Росрегистрация, Роснедвижимость, и Роскартография) в единую структуру.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ефимова, И.Я. Особенности ценообразования на недвижимость в условиях кризиса. / И.Я.Ефимова // Режим доступа: [http:// www.rian.ru](http://www.rian.ru).
2. Маренков, Н. Важнейшие факторы ценообразования. /Н. Маренков // Режим доступа: <http://www.irm.ru>.
3. Минц, В. О факторах динамики цен на жилую недвижимость./ В. Минц. //Вопросы экономики. – М.: 2007, №2.

УДК 330.33.01:378

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА СФЕРУ ОБРАЗОВАНИЯ

Комарова А.А., гр. 11-М(б)
Рук. Оболенцев Д.Л.

Финансовый кризис, охвативший мировой рынок, наносит удар по всем областям общественной жизни. Это ощутили и развивающиеся страны, где вызванные им сокращение иностранных инвестиций и снижение заказов на готовые изделия представляют угрозу для их экономики. Но из этого не следует, что нужно сокращать расходы на исследования и образование.

Из-за мирового финансового и экономического кризиса происходят изменения на рынке труда. Российской системе образования придется учитывать эти изменения и переориентироваться на подготовку более востребованных специальностей.

Правительство РФ с 2009 года увеличит количество бюджетных мест в магистратуре и аспирантуре. Увеличение приема выпускников вузов на обучение по программам магистратуры и аспирантуры - одна из мер поддержки молодых специалистов, поскольку в условиях кризиса им трудно устроиться на работу. Предполагается также продлить срок аспирантуры, развивать институт стажеров-исследователей. По оценкам Высшей школы экономики, из-за кризиса без работы окажется до 50% выпускников очных отделений вузов, или 200 тысяч обладателей дипломов.

Ректорское сообщество прогнозирует, что по итогам 2009 года вузы страны могут потерять до 25% доходов от студентов коммерческих отделений - у учащихся и их родителей просто не хватает средств на оплату обучения. Обучение в регионах варьируется от 1,5 тысяч до 3 тысяч долларов в год. В столичных вузах - до 10 тысяч.

Для начала, вузам будет рекомендовано переводить студентов-платников, продемонстрировавших успехи в учебе или оказавшихся в сложном материальном положении, на вакантные бюджетные места. Другим направлением работы станет господдержка программ образовательного кредитования.

Для сохранения студентов вузы разработали собственный набор мер. Следует установить максимальную планку повышения цены на обучение в вузе. До сих пор на дефицитные специальности в случае, если конкурс был слишком высок, администрации вузов использовали повышение платы за обучение как дополнительный инструмент отсева.

Государство сократит число бюджетных мест в вузах, которые готовят юристов и экономистов. Юристов и экономистов развелось слишком много. Налицо «перепроизводство» таких специалистов. Пропорционально будет сокращаться и число обучающихся указанным профессиям на бесплатной основе.

Одновременно будет увеличено количество бюджетных мест на востребованные специальности. Два из трех выпускников школы смогут поступать на бюджетные места в вузах.

Российские студенты, дорожа своими местами в вузах в условиях экономического кризиса, стали лучше учиться. В России повысилась успеваемость, потому что те, кто на бюджетных местах, побоялись, что их отчислят, а те, кто учатся на внебюджетных, слышали предложение президента Дмитрия Анатольевича Медведева, что они смогут переводиться (на бесплатные места), и они начали учиться, чтобы добиться этого.

В начале февраля глава государства поручил правительству и Минобрнауки разработать предложения о переводе лучших студентов, которые учатся на платной основе, на бесплатные места. Он выразил надежду, что эта мера поможет преодолеть те трудности, с которыми сталкивается студенчество в условиях экономического кризиса.

В основном по вузам условия такие: две сессии на "отлично" и если есть вакантные места, то студент может быть переведен, особенно если у него не все в порядке с финансированием.

18 декабря 2008 года Европейская комиссия представила свой обновленный проект в рамках стратегического европейского сотрудничества в области образования и профессиональной подготовки.

По прогнозам европейских аналитиков, изменения на рынке труда, произошедшие под влиянием мирового экономического кризиса, потребуют повышения квалификации населения. В связи с этим европейская образовательная система должна более оперативно реагировать на происходящие изменения. На данный момент, когда ЕС стремится свести к минимуму влияние текущего экономического спада и установить курс на возобновление роста, особое внимание уделяется увеличению инвестиций в развитие образования и поддержке инновационной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пестунов, М.А. «Влияние финансового кризиса на сферу образования»//Вопросы экономики.-2008 №11-С.125-132.
2. Могильнер И.П. «Влияние экономического кризиса на сферу образования»//Особенности проявления кризисных явлений в финансовой сфере России.-2009 №2-С.23-31.
3. Рылова Е., Помазкина «Влияние кризиса на сферу образования»//Россия во время финансово-экономического кризиса.-2009 №1-С.46-64

УДК 005.951:004.91](063)

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ ШТАТНОГО РАСПИСАНИЯ И ВЕДЕНИЯ ЛИЧНОГО ДОСЬЕ

Корнеева О.Н., гр. 41-УП

Рук. Захаров А.В.

Ежедневная работа кадровых служб включает множество процедур и операций, большая часть которых имеют высокую трудоёмкость и требуют значительных затрат времени, а следовательно, ведут к высоким стоимостным затратам на их выполнение. Так, ежедневно не менее 30-40 % рабочего времени работника кадровой службы затрачивается на обработку информации о сотрудниках, её систематизацию, формирование личных досье сотрудников, а также на анализ информации о должностях и вакансиях на предприятии, разработку, проектирование и формирование штатного расписания организации. Практика кадрового делопроизводства на Российских предприятиях показывает, что осуществление формирования, систематизации и анализа данных о сотрудниках и составление личных досье на бумажных носителях имеет высокую трудоёмкость и требует существенных затрат времени работников [3, 124с]. Именно поэтому в настоящее время возрастает роль и значение автоматизации данных процессов путём разработки и внедрения различных баз данных и архивов. Электронные системы баз данных позволяют существенно снизить затраты времени на поиск информации о сотрудниках, корректировку и изменение имеющихся данных и обработку и хранение данных о новых сотрудниках предприятия, следовательно, позволяют снизить затраты труда и стоимость выполнения ряда функций отдела управления персоналом на предприятии. Кроме того, системы электронных баз данных позволяют хранить информацию о существующих на предприятии структурных подразделениях, выполнять учёт имеющихся должностей и профессий; вилоч окладов; количества вакансий и т.д., то есть повысить эффективность процесса формирования штатного расписания на предприятии.

Решение задачи автоматизации процессов формирования штатного расписания и ведения личного досье имеет ряд характерных особенностей. Это объясняется спецификой обрабатываемой в ходе решения задачи информации, периодичностью необходимости изменения, редактирования и добавления информации, объёмом входной и выходной информации, необходимости организации мероприятий по защите информации от несанкционированного доступа, изменения, редактирования, добавления или удаления.

В виду того, что при решении задачи автоматизации процессов формирования штатного расписания и ведения личного досье много видов объектов и соответственно много информационных массивов, связанных друг с другом различными соотношениями, целесообразно использовать при её решении соз-

дание электронных таблиц, так как они предоставляют разработчику широкий спектр возможностей. Соответственно, базы данных, созданные таким образом, будут наиболее удобны для пользователей.

Одним из самых распространённых способов решения задачи автоматизации процессов формирования штатного расписания и ведения личного досье является способ создания баз данных.

База данных - это метод хранения информации, в котором каждый отдельный элемент, называемый записью, имеет аналогичную с другими элементами структуру. То есть, базой данных называется специальным образом организованная и хранящаяся во внешней памяти компьютера взаимосвязанная информация (данные) об объектах.

База данных, автоматизирующая процессы составления штатного расписания и ведения личного досье должна обеспечивать во-первых, наглядное предоставление информации, возможность её внесения и редактирования; во-вторых, быстроту поиска данных, работу с большим объемом данных, поддерживать целостность данных (их непротиворечивость); защиту от разрушения, уничтожения и несанкционированного доступа; систему подсказок для пользователей без специальной подготовки) и т.д. Преимущества создания баз данных для решения задачи автоматизации процессов формирования штатного расписания и ведения личного досье перед другими способами и методами - наглядность и понятность организации данных, скорость поиска нужной информации.

Наиболее простые базы данных позволяют обрабатывать на компьютере один массив информации, например картотеку работников. С такими СУБД легко могут работать пользователи даже невысокой квалификации, так как действия в них осуществляются с помощью меню и других диалоговых средств. При решении задач, в которых используются много видов объектов и соответственно много информационных массивов, связанных друг с другом различными соотношениями, используются более сложные СУБД. Среди них можно назвать такие СУБД, как dBASE, Paradox – фирмы Borland, Fox Pro, Word, Excel и Access - фирмы Microsoft и т.д.[1, 56с]

Таким образом, создание баз данных для автоматизации процессов формирования штатного расписания и ведения личного досье позволяет объединение информации из разных источников, представление данных в удобном для пользователя виде (при помощи таблиц, диаграмм, отчетов), что существенно сокращает время на поиск необходимой информации, а следовательно, существенно снижается трудоёмкость выполнения ряда важнейших функций сотрудников службы управления персоналом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Никулин А.М., Емельянова Е.В., системы управления базами данных (СУБД) создание табличной базы данных средствами MICROSOFT EXCEL Москва – 1999

2. Кибанов, А.Я. Управление персоналом [Текст] : учебное пособие / А.Я. Кибанов. – М: Экзамен, 2003. – 480 с.

3. Авдеев В.В. Управление персоналом [Текст] / Авдеев В.В //М.: Финансы и статистика, 2003 г. – 463 с.

УДК: 336.77:347.27

ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Коротких Т.Н., гр. 11-М (б)
Рук. Оболенцев Д.Л.

Экономисты и юристы широко интерпретируют понятие ипотеки и как получение кредита под залог недвижимости, и как получение кредита для покупки недвижимости. Термин "ипотека" ("чистая ипотека") следует рассматривать как способ обеспечения обязательств, когда предметом залога служит недвижимое имущество. Если кредит выдается на приобретение жилья, используется термин "ипотечное (жилищное) кредитование". В качестве обеспечения по такому ипотечному кредиту может выступать как залог, так и поручительство.

Институт ипотеки регулируется относительно небольшим массивом нормативных актов. В первую очередь к ним относятся Федеральный закон 1998г. "Об ипотеке (залоге недвижимости)". Общие нормы о залоге, не нашедшие места в указанном законе, принимаются по соответствующим статьям Гражданского кодекса РФ, Федерального закон "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним".

В настоящее время первоначальный взнос заемщика должен составлять не менее 30% от стоимости жилья. Следует также отметить, что ставки по рублевым кредитам выросли до 20% годовых. Сегодня можно смело констатировать, что среди услуг по кредитованию населения появился новый лидер: на смену волны краткосрочных потребительских заимствований пришли долгосрочные жилищные ипотечные кредиты. Согласно информации Банка России на 1 января 2007 года средний срок выданных рублёвых кредитов на покупку жилья составляет около 14,5 лет, а средний срок по новым кредитам в валюте на покупку жилья 14,2 года [1].

Чтобы ипотека была массовой, охватила процентов 70 населения, надо, чтобы деньги, которые человек вкладывает, как минимум, не облагались подоходным налогом. А сейчас с этих денег берут подоходный налог. В принципе, это ненормально, так в мире не делается.

В связи с ипотекой в первую очередь главное – решить вопрос с налогами. Нужны поправки к НДС и подоходному налогу, так, чтобы человек мог, не скрывая ничего, показывать свои доходы. Ставка подоходного налога не долж-

на быть высокой. Также вложение денег в жилье должно освобождаться от подоходного налога[2].

Существуют определенные ипотечные риски. Они могут быть вызваны разными причинами - экономическими, инфляционными, валютными, налоговыми, политическими, рисками ценных бумаг, рисками неполучения прибыли, неплатежеспособностью клиента, снижением стоимости недвижимости и другими.

Наиболее характерными рисками, присущими данным кредитным операциям являются кредитный риск, риск процентных ставок, риск ликвидности.

Кредитный риск – это риск неисполнения заемщиком своих обязательств по кредиту, риск неплатежа. В случае рискованных кредитов доля ипотечного обязательства должна быть обязательно меньше стоимости недвижимости на 30 % и выше, с предоставлением также дополнительных гарантий.

Риск процентной ставки - это риск недополучения банками прибыли в будущем в результате изменения процентных ставок.

Риск ликвидности - возникает при недостатке ликвидных ресурсов у банка и при наступлении сроков платежей по своим обязательствам, который возникает в силу несбалансированности его активов и пассивов [3].

Существует важная сторона влияния системы ипотечного кредитования на стабильность банковской системы, связанная с функционированием вторичного рынка ссуд, обеспеченных залогом. Потенциал вторичного рынка залогов велик. Этот рынок способствует переливу капитала в более рентабельную сферу экономики, а также уменьшает разницу между процентными ставками в различных географических районах, что способствует формированию единой цены капитала в масштабах всей страны.

Развитие ипотечного кредитования положительно влияет на стабильность и устойчивость банковской системы страны в целом. Без представительной сети ипотечных банков и других ипотечных институтов банковскую систему нельзя признать современной, эффективной и удовлетворяющей разнообразные потребности экономики. Создание и развитие эффективной системы ипотечного кредитования будет способствовать формированию более цивилизованной, более устойчивой банковской системы, которая бы отвечала принятым в мире представлениям о роли и месте банков в экономической жизни страны [4].

Но стоит упомянуть, что в настоящее время финансового кризиса брать ипотеку не выгодно, т.к. выросли ставки по рублевым кредитам и величина первоначального взноса (об этом уже говорилось ранее) и с весны этого года жилье начало дешеветь в цене. Интересен еще и тот факт, что сначала года долг ипотечных заемщиков перед банками вырос в полтора раза. Сейчас по разным оценкам, он достиг фантастической суммы – около 900 млрд рублей. И это не предел. Из-за финансового кризиса долг будет расти и дальше, т.к. людям нечем «гасить» долги по кредитам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Саркисянц А.Г. Ипотечное кредитование на современном этапе/ А.Г. Саркисянц // Банковское дело.-2008.-№8.-с.46-51.
2. Мурычев А. Проблемы и перспективы развития ипотеки в России/ А. Мурычев // Банковское дело.-2008.-№9.-с.8-13.
3. <http://www.5ballov.ru> - Ипотечное кредитование
4. Крысин А.Г. Актуальные проблемы ипотечного кредитования/ А.Крысин// Рынок ценных бумаг.-2008.-№13.-с.52-53

УДК 004.738.5:331.53

РАЗРАБОТКА СТРУКТУРЫ ИНФОРМАЦИОННОГО СПРАВОЧНИКА ПО ТРУДОУСТРОЙСТВУ

Кузьмичева О.В., гр. 41-УП
Рук. Захаров А.В.

Рынок труда формируется под влиянием множества экономических и социальных факторов и сам воздействует на них. Субъектами рынка труда выступают экономически активное население, работодатели, предоставляющие рабочие места, государство и службы занятости населения, кадровые агентства.

В последние годы на рынке труда России наблюдается несоответствие между спросом и предложением рабочих мест специальностей низкой, средней и высокой квалификации. Службы занятости переполнены предложениями вакансий водителей, слесарей, моляров и т.п., в то время как к ним все чаще обращаются специалисты с высшим образованием.

Начавшийся в 2008 году финансовый кризис внес свои коррективы в ситуацию на рынке труда. Закрываются крупные промышленные и коммерческие предприятия. С каждым днем все больше и больше людей как технических, так и экономических специальностей остаются без работы. По данным на первое декабря 2008 года число безработных приблизилось к двум миллионам, но так как официально безработными считаются только лица, зарегистрированные в службах занятости, реальное число неработающих значительно больше [1].

С нехваткой рабочих мест специалисту в любой сфере приходится доказывать свою уникальность для получения престижной и хорошо оплачиваемой работы. Для повышения конкурентоспособности на рынке труда и построения успешной карьеры могут быть применены различные способы. Основным из них являются:

1) обучение и повышение квалификации, а именно получение дополнительного образования, получение ученой степени, освоение специализированного программного обеспечения, изучение иностранных языков;

2) высокая активность при поиске и получении работы, например, отсылка сопроводительных и благодарственных писем;

3) умение презентовать себя: составление оригинального резюме, подготовка к прохождению собеседования и уверенное выступление на нем, наличие рекомендательных писем, наличие четко сформулированных целей и плана карьеры.

Все эти факторы могут помочь соискателю получить престижную работу. Основными являются устремленность и активность. Не следует полностью полагаться на кадровые службы и надеяться, что они найдут подходящую работу. Как правило, наиболее крупные и престижные компании высоко ценят оригинальность соискателей при составлении резюме, выступлении на собеседовании. На западе широко используется практика отправки работодателю сопроводительных писем к резюме, что позволяет более подробно рассказать о себе и выйти на личный контакт с сотрудником службы персонала.

Помочь соискателям правильно составить данные документы и подготовиться к собеседованию способен информационный справочник по трудоустройству. Цель его создания – обобщение, систематизация и автоматизация процесса трудоустройства.

Основными потребителями данного ресурса будут являться соискатели, определившиеся с интересующей их вакансией, но не знающие с чего лучше начать и как действовать, чтобы получить ее.

Для наиболее эффективного достижения цели информационный справочник по трудоустройству должен представлять собой Web-узел, содержащий обобщенную информацию по основным этапам процесса трудоустройства: написание резюме, сопроводительных и других писем, прохождение собеседования.

Для автоматизации процесса трудоустройства данный ресурс будет содержать уже готовые шаблоны для заполнения документов и примеры их оформления.

Вся информация, содержащаяся в информационном справочнике по трудоустройству, будет подразделяться на три вида: информационные массивы для ознакомления, примеры написания писем и шаблоны, готовые формы.

Информационные массивы представляют собой текстовые блоки, содержащие справочную информацию, советы и указания для достижения цели.

Примеры написания писем – образцы, при помощи которых можно написать свое сопроводительное, благодарственное или рекомендательное письмо либо отрецензировать уже имеющееся, внося в него свои данные.

Шаблоны – готовые формы для написания резюме, позволяющие путем заполнения ряда полей в короткие сроки получить готовое резюме в печатной либо электронной форме для отправления по почте.

В век новых технологий и повсеместной автоматизации трудовых процессов не только работодатели, но и рядовые сотрудники и соискатели стремятся сократить затраты на выполнение стандартных как производственных, так и вне производственных операций. Информационный справочник по трудоустройству призван значительно сократить время, затрачиваемое соискателем на попытку получить подходящую работу. Также с помощью данного ресурса можно проанализировать ошибки, допущенные ранее и причины неудач при предыдущих попытках получить место работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Домчева Е. Чем грозит безработице новая концепция рынка труда [Электронный ресурс] / Е. Домчева «Российская газета» - Центральный выпуск №4073 от 23 мая 2006 г. Режим доступа – <http://www.rg.ru>

2. Золотые ступени карьеры. Ежегодный общероссийский справочник по карьере и трудоустройству для студентов, молодых специалистов, менеджеров среднего звена [Текст]/ А. Купеческий, М. Бородулина, Ю.Блохин. – М.: «Купечество». 2007. – 368 с.

УДК 338.12; 338.34; 330.36

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ И ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

**Макеева Д.Ю., гр. 31-УН
Рук. Ямщикова Т.Н.**

Слово «ипотека» кажется современным, но это далеко не так. Понятие «ипотека» зародилось в Греции в шестом веке до нашей эры. Ипотечное кредитование было первым на Руси видом кредитования. Уже в XIII-XIV вв. одновременно с правом частной собственности на землю в России возник заклад, но долгое время он существовал фактически без законодательного оформления.

Дальнейшее развитие ипотеки прошло этапы от эпохи Екатерины II и к 1917 г. в России уже существовала развитая кредитно-банковская система долгосрочного кредитования, которая имела хорошее законодательное обеспечение и была хорошо организована.[2]

После Октябрьской революции ипотечные кредитные организации в России были полностью ликвидированы вместе с правами частной собственности.

Отправной точкой развития российского ипотечного кредитования можно считать принятие в 1998 г. закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)». За этот период был сделан огромный шаг - растет количество банков, выдающих ипо-

течные кредиты, растут объемы кредитования. К настоящему времени уже создана инфраструктура рынка, стали понятны взаимоотношения между субъектами, стремительно развивается рынок консалтинговых услуг в области ипотечного жилищного кредитования. Совершенствуется законодательная база.

Региональные ипотечные программы реализуются местными властями, которые создают с этой целью муниципальные ипотечные фонды. Учредителями фондов обычно выступают администрации городов, муниципальные банки, страховые и строительные компании.[3]

Решающим шагом в реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» в нашем регионе стало создание 16 января 2005 г. ОАО "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Орловской области"

Ипотека в России считается делом достаточно рискованным. Причем как для заемщиков, так и для кредиторов по целому ряду взаимосвязанных причин. В первую очередь к ним можно отнести несовершенство нашего законодательства, требующего серьезного совершенствования в некоторых юридических аспектах. Накладывает свой отпечаток и экономическая нестабильность, тянущая за собой "плавающие" банковские процентные ставки и непредсказуемые скачки курса рубля. Знание всех возможных рисков в этой области, например, риск неплатежа, риск ликвидности, риск утраты трудоспособности, риск досрочного погашения кредита, конечно, не освободит ни заемщика, ни кредитора от возможных последствий, зато поможет более точно оценить собственные возможности. Для защиты от подобных ситуаций на рынке ипотечного кредитования сложилась практика страховать в обязательном порядке три основных риска. Затраты по ипотечному страхованию несет заемщик, и они составляют в среднем около 1,5% стоимости кредита.

Возникновение американского ипотечного кризиса и как следствия мирового финансового кризиса не могло не отразиться на нашей стране в целом и на рынке ипотеки в частности. Российский рынок ипотеки в 2008 году впервые за четыре года сократился. Такой вывод сделало Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).[1] При этом, по данным Банка России, в последние три года рынок ипотеки рос - в 2005-м - в 3,1 раза, в 2006-м - в 4,8 раза, в 2007-м - в 2,1 раза. Согласно данным АИЖК, по итогам 2008 года объем выданных жилищных кредитов снизился на 22,7 процента, а их число не превысило 305 тысяч. С учетом среднего размера займа в 1,8 миллиона рублей, к концу второго полугодия 2008 объем ипотеки не превысил 549 миллиардов рублей. Для сравнения, в 2007 году российские банки выдали более 395 тысяч ипотечных займов.[1]

Журнал "Финанс" сообщил, что с начала 2008 г. число российских ипотечных банков уменьшилось в десять раз, ставки по кредитам повысили 16 из 26 участников рынка, включая крупнейший банк России - Сбербанк. [1] Большинство финансовых организаций, рекламирующих свои услуги в области ссуд на жилье, на самом деле их не выдают.

Аналитики крупнейших российских банков и ипотечных брокеров утверждают, что перспективы развития отечественной ипотеки напрямую связаны с развитием сценария мирового кризиса. Деловая активность кредитных организаций и заемщиков обещает вернуться в прежнее состояние после окончания кризисных явлений. Большинство экономических экспертов говорят о том, что новый виток в отечественном ипотечном кредитовании стоит ожидать не ранее чем через год-полтора. Это связано, прежде всего, с кредитными возможностями банков, а также с необходимостью наличия доверия заемщиков и кредиторов к существующей экономической ситуации. Определяющее значение для возрождения ипотеки имеет годовой уровень инфляции и материальное благополучие населения.

При удачном разрешении мировой финансовой ситуации в России вновь станет популярным жилищное ипотечное кредитование населения. Большое будущее имеет также ипотечное кредитование на приобретение земельных участков, водных и воздушных судов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пашутинская Е. Ипотека банкам не по карману / «Коммерсантъ» № 185/П(4002) от 13.10.2008
2. История зарождения ипотеки // http://www.i-stroy.ru/docu/ipoteka/istoriya_zarozhdeniya_ipoteki/1964.html
3. История развития ипотеки // http://www.proffit.ru/i_history.html
4. <http://www.ahml.ru/qa.shtml>

УДК 005.963.1

РАЗРАБОТКА БАНКОВ ДАННЫХ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОБУЧЕНИИ ПЕРСОНАЛА

Маркова Е.С., гр. 41-УП
Рук. Захаров А. В.

Современные российские организации все больше внимания уделяют созданию профессиональной системы управления человеческими ресурсами [1].

Каждая организация самостоятельно выбирает методику обучения персонала, комбинируя различные виды и технологии. Объемы необходимой для этого информации велики и без привлечения информационных технологий оптимизировать и использовать данные на предприятии невозможно.

Одним из вариантов облегчения процесса обучения персонала является формирование баз данных учебно-методических материалов, в которых в удобной форме будет собрана и структурирована вся необходимая менеджеру информация.

Обучение может происходить как на рабочем месте так и за его пределами.

Преимущества создания автоматизированных банков данных учебно-методических материалов на предприятии:

1. Вся необходимая информация собрана в одном месте.
2. Удобность обращения к информации.
3. Сокращение затрат места на хранение информации.
4. Возможность одновременного множественного доступа к информации.
5. Достоверность получаемой информации.

Реализация этих преимуществ и есть основная задача формирования автоматизированного банка данных. При лучшем развитии событий эти банки данных трансформируются в электронные программы обучения. Которые в современной практике менеджмента принято называть E-learning то обучение с помощью электронных носителей. Этот термин в основном используется для описания удалённого обучения с помощью компьютерных сетей, но фактически имеет более широкое значение [2].

Электронное обучение позволяет достичь экономии на поездках и командировках, привлечении тренеров, обработке отчетности. Немаловажно и то, что только с помощью дистанционных технологий можно в крайне сжатые сроки быстро и эффективно распространять знания по компании, не переставая получать обратную связь не только в виде скупых отзывов, как это обычно бывает с очными тренингами, но и в виде подробнейших отчетов о том, с какими результатами и в течении какого времени проходило обучение того или иного сотрудника, отдела, департамента, филиала.

Таким образом в ближайшие годы к массовому обучению и аттестации персонала крупных российских компаний все больше будут, как и на западе привлекаться технические средства. Обучение по этим методикам менеджеров по персоналу приведет к увеличению эффективности использования кадров и реализации кадровой политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Архазунов А. С., Научно-практические аспекты деятельности в области повышения квалификации и переподготовки кадров [Электронный ресурс] / А. С. Архазунов //Научно-техническая библиотека.. – Режим доступа: <http://www.gpntb.ru/win/ntb/ntb96/7/file5.html> .

2. Капурин А. Е. Введение в электронное обучение [Электронный ресурс] / Информационный портал. – Режим доступа: <http://www.competentum.ru/articles/e-learning/217/>.

УДК330.117(063)

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВОБОДЫ СУБЪЕКТОВ

Маркова М.И., гр. 31-ДС

Рук. Ситник Л.П.

Экономическая свобода предпринимательской деятельности в современном понимании предполагает свободу производить, торговать, сберегать, инвестировать, пользоваться созданным и заработанным, устанавливать контакты с отечественными и иностранными производителями, использовать любые денежные единицы по взаимному согласию участвующих в контракте сторон.

Успешное развитие предпринимательской деятельности зависит от эффективной рыночной экономики. В свою очередь, эффективная рыночная экономика – экономика, функционирующая на принципах рыночных отношений, свободного предпринимательства, когда каждый покупатель свободен в выборе товаров, а каждый предприниматель свободен в выборе сферы приложения своего труда, капитала и ориентирован на удовлетворение спроса.

Экономика в любой период своего развития основывается на закономерностях экономической свободы, которые сами в своей основе остаются неизменными, независимыми от того, на какой стадии экономического цикла находится экономика страны. При спаде или подъеме, переходном периоде или при поступательном экономическом росте - развитие экономических отношений происходит в полном соответствии с объективными закономерностями развития экономической свободы. Экономическая свобода, как производителей, так и потребителей наиболее эффективным образом обеспечивается институтом частной собственности, который функционирует в рамках действующего законодательства и гарантируется основным законом страны – Конституцией. Так в ст.8.2 Конституции РФ содержится формулировка, регламентирующая право собственности: “В Российской Федерации признаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности”. Если же это право отсутствует или не регулируется, то возникает реальная основа для отчуждения собственности, и ограничивается экономическая свобода, а, следовательно, нельзя говорить об эффективном развитии рыночной экономики и предпринимательской деятельности.

Опыт экономического развития многих стран убедительно свидетельствует о том, что ни одно правительство не может быть мудрее рынка. Но в России многие правительственные меры в сфере экономики носят характер очередных компаний, которые возникают по мере появления тех или иных непредвиденных и негативных последствий от реализации задач

предшествующих компаний. В частности, одна из таких компаний была направлена против бартерных сделок, которые были объявлены основной причиной возникших негативных процессов. Был введен налог на бартерные операции. Предполагалось, что он будет способствовать сокращению объемов бартерных операций. Однако, в условиях нехватки денежных средств предприятия были вынуждены прибегать к подобной форме реализации своей продукции для обеспечения собственных потребностей в средствах производства. С введением данного налога многие из них разорились, поскольку бартерные сделки были приравнены к реализации произведенной продукции и облагались соответствующими видами налогов.

На основе исследований сущности и закономерностей развития свободы необходимо разработать концепцию, которая позволила бы выверять направления экономического развития, выбирать единственно верные цели и средства для их достижения. Каждое правительственное решение должно иметь теоретическую основу, избавляющую от практики руководства методом проб и ошибок и ориентирующую на уяснение и использование закономерностей развития экономической свободы. Тогда экономические тенденции перестанут быть загадкой, практика получит осмысленную целенаправленность, которая определяется конкретным этапом в развитии экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бодров О.Г., доцент Казанского государственного финансово-экономического института, кандидат экономических наук, статья «Свобода как философская и экономическая категория».
2. <http://perspectives.utmn.ru/No1/text11.shtml> - «Предпосылки глобализации российской экономики» Юнусова Ю.А.
3. Научно-исследовательская работа, Вестник ТИСБИ, Выпуск № 2 за 2000 год- «Экономическая свобода как условие развития предпринимательской деятельности» Л.Р. Хасанова, ТИСБИ.
4. А. Илларионов, директор Института экономического анализа- «Экономическая свобода и благосостояние народов», Мировые экономические закономерности.

УДК 330.101: 005.591.6](063)

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Метлина Е.А., гр. 11-Б

Рук. Скоблякова И.В.

Инновационная экономика - это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего, знаний научных. Главной задачей инновационной экономики выступает поиск чего-то нового, отличного от уже существующего [1, с.13].

Для того, чтобы совершить необходимый переход к инновационной экономике, Россия может избрать один из двух путей: создать свою собственную оригинальную модель инновационной системы или интегрировать национальную инновационную систему в мировую инновационную систему. Второй из этих вариантов многим видится сейчас более реальным, хотя стратегически менее приемлемым. В частности, его осуществление возможно в силу того, что научно-технические разработки отечественных учёных ряда школ оригинальны и востребованы мировым рынком научно-технической продукции.

В связи с переходом к инновационной экономике возникают новые стратегии и концепции развития страны.

В условиях развивающейся инновационной экономики была сформулирована представленная на заседании Госсовета президентская стратегия социально-экономического развития России до 2020 года, реализация которой должна основываться на Концепции социально-экономического развития страны, разработанной Правительством.

В рамках данной Концепции и стратегии рассматриваются три сценария: инерционный, экспортно-сырьевой и инновационный. Инерционный сценарий характеризуется сохранением доминирования энерго-сырьевого комплекса. В свою очередь экспортно-сырьевой – более полным использованием конкурентных преимуществ России в энергетическом секторе на основе реализации крупномасштабных инвестиционных проектов в этой сфере, наращивание экспорта сырья и модернизация транспортной системы. Инновационный же сценарий обеспечивает прорыв в развитии высоко- и среднетехнологичных производств. Эти сценарии представляют собой последовательные этапы движения российской экономики к новому качеству, к наращиванию инновационных механизмов социально-экономического развития.

По всем трем сценариям предполагается повышение эффективности экономики. При этом по инновационному сценарию энергоёмкость и электроём-

кость ВВП сокращаются соответственно на 39% и на 27%, а производительность труда возрастает на 138%.

Для перехода страны на инновационный путь развития ставится задача кардинального повышения инновационной и инвестиционной активности, доведение уровня накопления до 30% от ВВП, перехода к стандартам развитых стран в сфере бюджетной политики. Это означает, что уровень финансирования образования должен достичь 7% от ВВП, здравоохранения — 6%, науки — 3%.

Согласно Концепции, доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти до 40-50%, доля инновационной продукции в выпуске промышленной продукции — до 25-35%, доля высокотехнологичного сектора и экономики знаний в ВВП должна составлять не менее 17-20%. Сильно меняется отраслевая структура экономики. Согласно инновационному варианту, доля высокотехнологичного сектора в добавленной стоимости увеличивается в 2 раза — с 10% почти до 20. При этом сокращается нефтегазовый сектор — с 20% до 12%. В дополнение к этому несколько сокращается доля сырьевого сектора с 8,4% до 6,8% и существенно — с 17,7 до 12,2% - доля торговли [7, с.5].

Для реализации инновационного сценария Концепция должна быть скорректирована следующим образом:

1. Доли гос. расходов на цели социально-экономического развития, планируемые в Концепции на 2020г., должны быть достигнуты к 2011г.
2. Ввести тарифную паузу, заморозив до 2010 года тарифы на газ, тепло и электроэнергию.
3. Кардинально повысить эффективность антимонопольной политики.
4. Обеспечить соответствие политики гос.закупок приоритетам развития отечественной промышленности.
5. Отменить до 2010 года НДС, освободить от налогообложения все расходы на НИОКР и освоение новой техники.

В связи с начавшимся в 2008 году мировым финансовым кризисом время выбора инновационного пути народнохозяйственного развития ограничено ближайшими двумя-тремя годами. Исходя из этого Концепция социально-экономического развития России до 2020 года находится в стадии доработки и корректировки. При чём следует иметь в виду: чтобы вывести отечественную экономику на траекторию быстрого, устойчивого и высококачественного роста, ежегодный прирост инвестиций не должен составлять менее 25%, а инвестиций в развертывание производств нового уклада – менее 35%. В противном случае России не вернуть способность к инновационному развитию, обязательную для нашего возвращения в группу ведущих мировых держав [3, с.9].

В настоящее время в России появляется всё больше аналитических работ, в которых предпринимаются попытки оценить социально-экономическое развитие страны к 2050 году. В свою очередь в них также возникает вопрос: сможет ли перейти Россия на инновационный путь развития? Некоторые учёные считают, что в ближайшие 40-50 лет она столкнётся с двумя вызовами: проблемой перехода от догоняющего развития к развитию на технологической грани-

це и с необходимостью перестройки жесткой институциональной системы. По мере сокращения отставания России от передовых стран возможности заимствования технологий уменьшаются, а потребность в их «генерировании», активизации «инновационности», напротив, увеличивается.

В исследованиях по проблеме современной российской инновационной системы анализируются свойства и новые тенденции, в той или иной форме нашедшие отражение во взаимодействии государства, науки и бизнеса и оформившиеся в виде концепции «тройной спирали», или модели стратегических инновационных сетей. Основной тезис теории «тройной спирали» заключается в том, что в системе инновационного развития доминирующее положение начинают занимать институты, ответственные за создание нового знания.

Анализ состояния основных субъектов инновационной системы в России и инструментов, используемых правительством для налаживания связей между ними, позволяет сделать вывод, что пока существуют и развиваются только «двойные», а не «тройные спирали» отношений. Складываются четыре вида таких видимых парных связей: государство и государственный сектор науки, государство и сырьевые отрасли промышленности, государство и остальной бизнес, наука и бизнес [4, с.124].

Реализация всех данных концепций и стратегий происходит за счёт формирования в нашей стране достойного конкурентоспособного интеллектуального капитала.

В России для перехода экономики на инновационные рельсы необходимо создать сетевую структуру по инновациям с использованием научной базы передовых российских институтов и университетов. Университетам и институтам отводится главная роль в вопросах подготовки кадров, освоения новых специальностей, трансформации знаний в товар. Без университетов и институтов невозможно вхождение страны в инновационную сферу. Учёному сообществу России вместе с государственными структурами надлежит создавать систему развития интеллектуальных ресурсов для формирования инновационной экономики [5, с.17].

В своём выступлении на V экономическом форуме 15 февраля 2008 года Д.А. Медведев заявил о построении экономики инновационного типа и о радикальном повышении её эффективности. Он подчеркнул, что «мы должны будем сконцентрироваться в ближайшие четыре года на основных направлениях, на своеобразных четырёх «и»: институтах, инфраструктуре, инновациях, инвестициях». Реализовать это нужно в полном объеме, добавив, пятую составляющую - интеллект. При чём одной из основных целей данного направления является формирование основ национальной инновационной системы [6, с.22].

Россия должна делать ставку на эффективное использование трудового и прежде всего интеллектуального потенциала страны. Весь накопленный опыт доказывает, что на роль лидеров в социально-экономическом развитии претендовали государства, имеющие наиболее высокий уровень образования, науки, здравоохранения, культуры и высокую долю наукоёмкого сектора экономики. Само поддержание и умножение этого потенциала обходится ныне крайне до-

рого. Но без него нет и не может быть инновационного общества, независимого государства, способного к быстрому саморазвитию в современной сложной геополитической и экономической обстановке.

Таким образом, проблема перехода к инновационной экономике в нашей стране стоит очень остро. Пути решения этого вопроса предполагают формулировку множества концепций и стратегий. Однако переход России к инновационному сценарию невозможен без консолидации здоровых сил общества, использования богатого интеллектуального капитала страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кураков, Л.П. Экономика: инновационные подходы (учебное пособие)/ Л.П.Кураков, А.Г.Краснов, А.В.Назаров. – Москва: Гелиос. – 2001. – 600с.
2. Башмаков, И. Россия-2050/ И.Башмаков// Вопросы экономики. – 2008. - №8. – с.140-144
3. Глазьев, С. Кризис, антикризисные меры и стратегия инновационного народнохозяйственного развития в зеркале теории долгосрочной мегатехнологической динамики/ С.Глазьев// Российский экономический журнал. – 2008. - №12. – с.3-94.
4. Дежина, И. «Тройная спираль» в инновационной системе России/ И.Дежина, В.Киселёва// Вопросы экономики. – 2007. - №12. – с.123-135
5. Калинин, Н. Интеллектуальное пространство открыто для всех/ Н.Калинин// Парламентская газета. – 2008. - №29-30(2281-2282). – с.17
6. Медведев, Д.А. Дмитрий Медведев назвал четыре приоритета ближайшего четырехлетия: институты, инфраструктура, инновации, инвестиции/ Д.А.Медведев// Новые законы и нормативные акты. – 2008. - №10. – с.11-22
7. Глазьев, С. Стратегия и Концепция социально-экономического развития России до 2020 года: экономический анализ/ С.Глазьев [электронный ресурс] – Режим доступа: www.glazev.ru

УДК 330.33.01:005.584.1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ НИХ

Назарцева Н.Ю., гр. 11-М(б)
Рук. Оболенцев Д.Л.

На протяжении почти векового периода становления и развития мирового индустриального общества в экономике многих стран происходили кризисы, во время которых наблюдался нарастающий спад производства, скопление нереализованных товаров на рынке, падение цен, крушение системы взаимных рас-

четов, крах банковских систем, разорение промышленных и торговых фирм, резкий скачок безработицы. Несмотря на то, что в последние десятилетия мировым сообществом созданы механизмы по предотвращению мировых кризисов, ни точно предсказать, ни тем более избежать их не возможно [1].

В 1914 году произошел международный финансовый кризис. Причина - тотальная распродажа бумаг иностранных эмитентов правительствами США, Великобритании, Франции и Германии для финансирования военных действий. Этот кризис, в отличие от других, не распространялся из центра на периферию, а начался практически одновременно в нескольких странах после того, как воюющие стороны стали ликвидировать иностранные активы. 1929-1933 годы - время Великой депрессии. 24 октября 1929 года (Черный Четверг) на Нью-Йоркской фондовой бирже произошло резкое снижение акций. Стоимость ценных бумаг упала на 60-70%, резко снизилась деловая активность, был отменен золотой стандарт для основных мировых валют. Закрывались фирмы и заводы, лопались банки, миллионы безработных бродили в поисках работы. Кризис бушевал до 1933 года, а его последствия ощущались до конца 30-х годов. Первый послевоенный мировой экономический кризис начался в конце 1957 года и продолжался до середины 1958 года. Он охватил США, Великобританию, Канаду, Бельгию, Нидерланды и некоторые другие капиталистические страны. Производство промышленной продукции в развитых капиталистических странах снизилось на 4%. Армия безработных достигла почти 10 млн. человек.

Черный понедельник 1987 года. 19 октября 1987 года американский фондовый индекс Dow Jones Industrial обвалился на 22,6%. Вслед за американским рынком рухнули рынки Австралии, Канады, Гонконга. Возможная причина кризиса: отток инвесторов с рынков после сильного снижения капитализации нескольких крупных компаний. В 1998 году - Российский кризис. Один из самых тяжелых экономических кризисов в истории России. Причины дефолта: огромный государственный долг России, низкие мировые цены на сырье и пирамида государственных краткосрочных облигаций, по которым правительство РФ не смогло расплатиться в срок [2].

Со второй половины 2008 года большинство стран охватил финансовый кризис, который ещё не достиг своего максимума.

Известные пути выхода из экономического кризиса. Блестяще была остановлена гиперинфляция, проведена перестройка разбалансированной экономики в Западной Германии после Второй мировой войны. Денежная реформа сократила объем денежной массы путем массового изъятия части крупных вкладов через обмен новой марки на старую как 1 к 10 и более. Поощрение свободы предпринимательства, установление разумных высоких импортных пошлин с одновременным сокращением государственных расходов на вооружение и административный аппарат увеличило рост производства товаров и услуг. Богатый полезный материал дает опыт борьбы с гиперинфляцией в Японии, Великобритании, Франции и других стран после Второй мировой войны. Везде государство и правящая элита вводила жесточайшую экономию финансов, по-

ощрение инвестиций как внутренних, так и прямых иностранных. Япония провела аграрную реформу, привлекала иностранные инвестиции, ежегодно тратила миллиарды долларов на приобретения самых передовых предприятий. В Великобритании ни один гражданин не мог покупать недвижимость за границей, а отдыхать на заграничных курортах считалось дурным тоном в высших слоях общества [3].

Меры и условия для нормализации функционирования денег и экономики в России: совершенствования структуры управления финансами. Развитие предпринимательства и особенно малых предприятий. Нормализация налогового обложения. Необходимо сделать ставку на подоходный налог. Поощрять инвестиции за счет освобождения от налогов. Жесткая бюджетная дисциплина, особенно на региональном и местном уровне. Жесткий контроль за деятельностью финансовых и кредитных учреждений с точки зрения кредитования и своевременности осуществления платежей.

Прекратить кредитование убыточных предприятий. Сократить государственные расходы особенно на региональном и местном уровне. Защитить вклады населения от банковских банкротств. Поощрять массовые, в разумных пределах, прямые иностранные инвестиции на жесткой конкурсной основе. Все мероприятия проводить открыто, публично [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Куликов В. Уроки кризиса и задачи экономической политики // Российский экономический журнал – 1999.-№ 12.-с.3-8
2. Татьяна Юкиш, Журнал "Финанс"//-2008.-№7-с.5-11
3. Э.И. Колчинский. Наука и кризисы в XX веке: некоторые результаты сравнительного анализа // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008.-№ 3. с. 141-149.
4. Журнал «Финансовая аналитика: проблемы и решения»//-2009. - №3 - с.12-45

УДК 331.2(063)

ОТРАСЛЕВАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА

Николаева Е.Г., гр. 11-М(б)
Рук. Оболенцев Д.Л.

Идея отказа от единой тарифной сетки (ЕТС) в госрегулируемом секторе и перехода на отраслевую систему оплаты труда высказывалась с 2002 года. С введением нацпроектов государство заявило о внедрении нововведения более решительно. В ряде регионов в виде пилотных проектов внедрялась своя, ре-

гиональная, отраслевая система оплаты труда. В 13 регионах введена своя система оплаты труда в области здравоохранения. В сентябре 2007 года премьер-министр Виктор Зубков подписал постановление № 605 о введении новой системы оплаты труда в федеральных бюджетных учреждениях, согласно которому уход от ЕТС должен быть осуществлен до 31 декабря 2008 года.

В Минздравсоцразвития поясняют, что действующая ЕТС, являющаяся, по сути, распределительной моделью с большим количеством обязательных надбавок и доплат, крайне неэффективна. "Уровни оплаты труда по окладам в рамках этой системы не зависят от результата работы конкретного работника, то есть работник не заинтересован демонстрировать наилучшие результаты своего труда", — поясняют в министерстве. Новые системы оплаты труда дадут руководителям учреждений больше самостоятельности при определении зарплат работников. Согласно новой системе оплаты труда, работник будет получать зарплату, состоящую из базовой части, компенсационных и стимулирующих надбавок (именно их размер зависит от результата работы). В новых системах оплаты труда порядок формирования фонда оплаты труда предусматривает направление до 30% объема средств на стимулирующие выплаты. При этом основная заработная плата становится подвижной, так как ее размер регулируется размером коэффициента, который учитывает профессиональную подготовленность работника, сложность выполняемой работы, степени самостоятельности и ответственности.

На заседании президиума правительства глава Минздравсоцразвития Татьяна Голикова заявила, что министерство со всеми заинтересованными органами утвердит к 1 ноября новую систему оплаты труда в России. По словам министра, идет работа об увязывании закона о повышении МРОТ с 1 января 2009 года до 4330 руб. с постановлением правительства о переходе на новую систему оплаты труда — отраслевую. Уже в ближайшее время все бюджетные учреждения и госорганы должны утвердить новые схемы оплаты труда.

"Введение новой системы оплаты труда, безусловно, шаг вперед от того, что есть сегодня, когда оплата труда просто привязана к разрядам тарифной шкалы ЕТС и работникам выдаются небольшие премии по результатам. Новая система больше ориентирована на учет различия в реальном объеме и результирующих показателях оплаты труда. Но это только первый шаг. Нужен и второй — увеличение финансирования, и третий — детальная проработка методологии", — говорит директор научных программ Независимого института социальной политики Сергей Шишкин.

Главная цель введения отраслевой системы оплаты труда — это увязка оплаты труда с конечными результатами и качеством выполненной работы. Но при этом заработная плата не должна быть меньше, чем та, которая выплачивается сейчас.

«Действующая система оплаты труда на основе единой тарифной сетки не дает возможность руководителям учреждений влиять на формирование фонда заработной платы своих работников и стимулировать за качество работ. При старой системе бюджетных учреждений практически отсутствуют полномочия

при формировании системы надбавок, доплаты на наиболее высококвалифицированных работников. Одна из проблем сегодня — низкая конкурентоспособность заработной платы бюджетников на рынке труда. В результате специалисты уходят в частный сектор. Новая система оплаты труда ориентирована на стимулирование работников бюджетных учреждений, к повышению количества и качества выполняемой работы и призвана повысить эффективность работы сотрудников», рассказал журналистам министр финансов РТ Радик Гайзатуллин.

Главная задача перехода на новые принципы формирования оплаты труда — это сделать систему более прозрачной и гибкой. Для этого руководители учреждений должны иметь возможность регулировать размеры оплаты своих подчиненных, а каждый работник ясно представлять из чего складывается его ежемесячный заработок, и мог повлиять на него в сторону увеличения.

Во избежание негативных моментов при введении новшеств в системе оплаты труда, с 1 сентября эксперимент будет осуществляться в двух пилотных регионах республики: в г. Набережные Челны и Сабинском районе. Также в двух учреждениях здравоохранения — МКДЦ и РКБ. По словам Радика Гайзатуллина, параллельно во всех районах и городах республики будет программный продукт по начислению заработной платы.

Разработкой программного продукта по новой системе и средствами направляемых на стимулирование работников будет обеспечивать министерство финансов. При введении новой системы оплаты труда важно провести разъяснительную работу. Сегодня каждое отраслевое министерство готовит разъяснительные материалы, содержащие рекомендации по начислению заработной платы с наглядными примерами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зубков В. «Отраслевая система оплаты труда»/ Российская газета.-№49.
2. Горбарец С. Ю. «Новые системы оплаты труда»/ www.niitruda.ru.-2008.
3. Никитин Н.Н. «Переход на отраслевую систему оплаты труда бюджетников»/ Финансовые известия.-2009.-№8

УДК 005.95:330.322](063)

ИСТОЧНИКИ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ СОТРУДНИКОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Павленко М.В., гр. 21- УП
Рук. Смирнов В. Т.

Интеллектуальный капитал представляет собой сложную категорию, сочетающую разнородные нематериальные ресурсы организации. В современных организациях все в большей степени доминируют информация, знания и другие элементы интеллектуального капитала.

Инвесторами здесь могут выступать государство, отдельные предприятия и сам владелец человеческого капитала. Наиболее активными производителями человеческого капитала являются отдельные предприятия. Они могут определить необходимые перемены, которые вынуждают предприятия перестраивать свою работу с учетом принятой стратегии, это влечёт за собой переподготовку кадров, отбор и найм новых работников, их адаптацию к работе, решение бытовых проблем, социальную защиту и т.п.

К сожалению, в нашей стране роль человеческого капитала полностью ещё не осознана, и это заметно отличает Россию от развитых западных стран, где не возникает сомнение в том, что в трудовые ресурсы необходимо направлять инвестиции. Лучшим примером инвестиций в персонал является практика ведущих технологических компаний США и Японии, которые занимаются поиском талантов, гениев, ведущих научных работников, академиков и привлекают их к созданию новых знаний. Например, в Японии на образование и переподготовку персонала тратится 16% ВВП, а в США эта доля еще выше - 20% ВВП [2].

Инвестициями в интеллектуальный капитал сотрудников управления персоналом могут иметь составляющие: инвестиции в обучение; инвестиции в знания, связанные с приглашением специалистов; инвестиции в предпринимательскую способность для поддержания деловой активности и предприимчивости менеджеров; инвестиции в воспитание и культуру.

В соответствии с концепцией Р.Лайкерта вложения средств в персонал как долгосрочные инвестиции в персонал, рассчитываются на длительный период и в итоге приносят инвестору высокие прибыли. Доказано, что вложения в персонал наиболее выгодны в долгосрочном плане [1].

В основе методики оценки эффективности инвестиций в сотрудников управления персоналом лежит метод сопоставления затрат и выгод. При этом основным объектом анализа будем считать заработную плату, которая обусловлена ростом производительности труда вследствие инвестиций в сотрудников. Заработная плата состоит из двух частей: первая - уровень заработной платы,

которую получал бы сотрудник, имея нулевую ступень образования; вторая часть – рост заработной платы в зависимости от образования, получавшийся в результате инвестиций [4]. Например, сотрудник службы управления персоналом имеет годовой заработок в 120000 руб. После курсов повышения квалификации, длящихся 3 мес., заработная плата сотрудника увеличится до 150000 руб. Предприятие при этом инвестирует в менеджера 35000 руб. Инвестиционные затраты делятся на прямые (35000 руб. за курсы) и косвенные (потерянные заработки – $10000 \times 3 = 30000$ руб.). Прирост заработка в новой должности: $150000 \text{ руб.} - 120000 \text{ руб.} = 30000 \text{ руб.}$ Срок окупаемости инвестиций считается как отношение суммы инвестиционных затрат на сотрудника к приросту заработной платы сотрудника, т. е. $65000 / 30000 = 2,2 \text{ г.}$ Величина внутренней нормы отдачи будет больше у людей с более высокой подготовкой. Она находится как отношение прироста заработной платы к сумме инвестиционных затрат: $30000 / 65000 = 46\%$

Еще одним показателем, используемом при этом методе, является индекс рентабельности, который представляет собой соотношение приведенных доходов к приведенной величине затрат на формирование и накопление интеллектуального капитала. Чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля.

Важнейшими показателями эффективности компаний в области управления персоналом по оценке инвестиций в персонал могут быть, например стоимость одного работника по категориям; вклад службы персонала в бизнес-результат компании; возврат, отдача на инвестиции в персонал; соотношение роста производительности и роста оплаты труда; выработка на одного работающего и др [3].

Главное при оценке инвестиций в сотрудников управления персоналом корректно выбрать показатели, постоянно собирать данные по ним, проводить регулярный анализ динамики показателей.

Руководителям предприятия необходимо осознавать важность процесса инвестирования в сотрудников кадровой службы. Увеличивая уровень знаний сотрудников кадровой службы, мы получим более квалифицированный персонал, который, в свою очередь, будет профессиональнее и качественнее выполнять свою работу. Если в компании работают высокопродуктивные носители человеческого капитала, то это приводит к тому, что рыночная стоимость такой компании растет быстрее, чем у тех компаний, которые не занимаются инвестициями в персонал.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большов А. В. Управление инвестициями в персонал // Вестник ТИС-БИ. – 2000, №2
2. Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации?: Монография. – Воронеж: ЦИРЭ, 2005. – 252 с.

3. Лобанова Т. Н. Оценка инвестиций в персонал – «за» и «против» // Управление персоналом. – 2004, №12

4. Самородова Е. М. Человеческий капитал: особенности функционирования, накопления, использования: монография / Е. М. Самородова.–Санкт-Петербург: Издательство «Инфо-да», 2008.– 127 с.

УДК 330.12 – 053.81

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ И МОЛОДЁЖНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

**Петришев А.В., гр. 11-ЛГ
Рук. Трубина И.О.**

Вопрос о качестве жизни обсуждался различными мыслителями ещё тысячелетия назад, и споры по этому поводу не утихают до сих пор. И на различных этапах развития человеческого общества в это понятие вкладывался различный смысл. Так, в древности и Средневековье залогом качественного уровня жизни считались умеренное потребление материальных благ, законопослушность, духовное совершенствование и помощь ближним. Радикальное изменение во взглядах на качество жизни произошло в Европе в связи с первой промышленной революцией и развитием как всей науки в целом, так и экономики в частности. Теперь за основополагающий показатель достойного существования человека принималось материальное богатство.

Неотъемлемой частью жизни человека является иерархия потребностей. И в процессе жизни все эти потребности необходимо удовлетворять. Приходим к выводу, что качество жизни можно определить как степень удовлетворённости потребностей человека (потребности в еде, сне, безопасности, жилье и т. д.). Тут же необходимо подчеркнуть, что эту степень необходимо сравнивать с некими идеалами, которые различны у каждого человека. Следовательно, качество жизни – понятие в первую очередь субъективное. И на формирование этого понятия в сознании человека оказывают влияние ценностная ориентация человека, окружающие его люди, религия и убеждения, большое разнообразие материальных и нематериальных благ и услуг.

В современной экономической теории вопрос о национальной идее государства до сих пор носит дискуссионный характер. Одной из самых распространённых точек зрения является мнение о повышении качества жизни и поддержание его на высоком уровне как национальная идея государства и цель деятельности органов управления. В этом свете особое внимание необходимо уделить молодёжной политике, так как именно молодёжь является залогом дальнейшего существования нации и её развития.

Обеспечив высокий уровень жизни нынешнего молодого поколения, государство максимально располагает к себе молодёжь и мотивирует их на активное участие в жизни страны, а так же позволяет сохранить этот высокий уровень у последующих поколений, что опять же ведёт к развитию всей страны.

Рассмотрим некоторые возможные меры по увеличению качества жизни.

- Обеспечение высокого уровня начального образования и воспитания детей, их мотивация на получение дальнейшего образования.

- Сделать получение высшего образования в ВУЗах максимально доступным. Тут же можно предложить первичное ознакомление студентов с рынком труда по средством содействия в поиске работы по совместительству с учебой. Это может быть осуществлено в рамках федеральной программы.

- Поддержка выпускников, молодых специалистов на рынке труда. Этот пункт очень важен, так как очень часто после первого неудачного опыта работы у молодых людей рушатся идеалистические представления о своём будущем, исчезают амбиции и целеустремлённость, развиваются апатия и иждивенчество. Хотя так же необходимо отметить, что в условиях современного технического прогресса молодые люди, задействованные в высокотехнологичных отраслях, испытывают меньше конкуренции со стороны старших коллег в силу своей большей мобильности.

- Поддержка молодых семей и сельской молодёжи.

Проанализировав предложенные нами меры, можем выделить два основных направления молодёжной политики РФ. Это, во-первых, разнообразная поддержка молодых специалистов на рынке труда, а во-вторых, инвестирование в человеческий капитал, причём, тут должны быть не только государственные инвестиции, но, в первую очередь, вложения со стороны самих молодых людей. Активная политика государства в решении проблемы трудоустройства ведёт к увеличению уровня занятости и уменьшению уровня безработицы, и, следовательно, к увеличению показателя качества жизни. В свою очередь на рынке труда востребованы квалифицированные работники, то есть, очевидна необходимость постоянного инвестирования в человеческий капитал молодых людей.

Итак, мы рассмотрели с вами понятие качества жизни, выявили связь между уровнем развития человеческого капитала, занятостью и качеством жизни. Следовательно, целостная и последовательная молодёжная политика государства является важнейшим фактором устойчивого развития страны и общества, роста благосостояния её граждан и совершенствования общественных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Генкин Б.М., Экономика и социология труда: Учебник для вузов. – 6-е изд., доп. – М.: Норма, 2006. – 448 с.: ил.

УДК331.101.262

ЯК ФИТЦ-ЕНЦ ОБ ОЦЕНКЕ ВКЛАДА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ДОХОДЫ ФИРМЫ

Пучинина Н.Ю., гр. 21-УП
Рук. Смирнов В.Т.

Як Фитц-енц, доктор философии, признанный отец бенч-маркинга человеческого капитала и оценки деятельности разработал и применил новый подход для оценки вклада человеческого капитала в доходы фирмы. Он направлен на повышение эффективности деятельности предприятий.

Як Фитц-енц считает, что для того чтобы провести оценку вклада человеческого капитала в доходы фирмы необходимо рассчитать два основных показателя:

- 1) эквивалент полной занятости;
- 2) добавленная экономическая стоимость.

Что же такое эквивалент полной занятости? Для этого вернемся ненадолго в прошлое. В те дни, когда менеджмент только начинал рассматривать продажи или прибыль на сотрудника, корпоративный пейзаж был намного проще, чем сейчас. Не считая сезонного бизнеса, большинство сотрудников работали полную рабочую неделю. Но на сегодняшнем рынке человеческие таланты нанимают несколькими способами. Кроме традиционного сотрудника, работающего полную неделю, многие людей заняты лишь часть рабочего дня. Это требует изменить корпоративный показатель на эквивалент полной занятости.

Эквивалент полной занятости рассчитывается по формуле (FTE):

$$FTE = Чп.р. + Чвр.р. + Чпр.р. - Чр.б - Чувол.$$

Если предположить, что число постоянных работников предприятия составляет 500 человек, то по вышеуказанной формуле эквивалент полной занятости равен 483 человека

Рассмотрев эквивалент полной занятости, вернемся к добавленной экономической стоимости (EVA). Она определяется как чистый доход от деятельности после уплаты налогов минус стоимость капитала. Добавленная экономическая стоимость очень полезна: она показывает, каков реальный доход, остающийся не только после оплаты всех расходов, но также после отделения стоимости инвестированного капитала. Ее можно связать с человеческим капиталом, разделив добавленную экономическую стоимость на знаменатель эквивалента полной занятости (FTE).

Добавленная человеческая экономическая стоимость = Добавленная экономическая стоимость / Эквивалент полной занятости, т. е.

$$HEVA = \frac{EVA}{FTE};$$

Преобразуя добавленную экономическую стоимость в добавленную человеческую экономическую стоимость, можно увидеть, сколько EVA может быть приписано среднему количеству труда, затраченному для получения результата [1].

В итоге проведем оценку вклада человеческого капитала в добавленную стоимость, используя основные финансовые показатели ОАО «Автосельмаш»

1. Добавленная стоимость (EVA);

$$EVA = P + 3.П + С.П;$$

$$119297 + 771396 + 23913 = 914606 \text{ руб/чел}$$

2. Вклад человеческого капитала (Вклад ЧК);

$$\text{Вклад ЧК} = \frac{3.П. + С.П.}{EVA} * 100\% ;$$

$$\frac{771396 + 23913}{914606} * 100\% = 87\%$$

Проведенный анализ показал, что вклад человеческого капитала в добавленную стоимость (на примере ЗАО «Автосельмаш») составляет 87% (наибольшую ценность среди профессиональных групп оказывают рабочие). Это достаточно высокий процент, поэтому необходимо ценить своих работников.

После того как мы определили Вклад человеческого капитала в доходы фирмы и эквивалент полной занятости можно сделать вывод, что 18% EVA может быть приписано среднему количеству труда, затраченному для получения результата [2].

В заключение можно сказать, что на сегодняшний день, данный подход является самым точным способом оценки эффективности фирм. Он является даже более точным, нежели традиционные показатели прибыли, поскольку включает в себя приведенную стоимость капитала. В большинстве случаев использование EVA — первый шаг к внедрению системы постоянных улучшений и последующему применению современных управленческих инструментов.

Данный подход, для оценки вклада человеческого капитала в доходы фирмы конкретизирует подсчет численности занятых работников в процессе производства, оценивает саму добавленную стоимость и вклад человеческого капитала. Следовательно, мы как будущие менеджеры должны использовать и применять данный метод.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фитц-енц, Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Як Фитц-енц; пер. с англ. : [Меньшикова М.С., Леонова Ю.П.]; под общей ред. В.И. Ярных. – М.: вершина, 2006. – 320 с.
2. Федорова Н.В. Управление персоналом организации: учебное пособие. – 2-е изд., перераб./Н.В. Федорова, О.Ю. Минченко – М.: КНОРУС, 2005 – 416 с.

УДК 004.9

КАКУЮ ПРИБЫЛЬ ПРИНЕСЕТ ВНЕДРЕНИЕ НА РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Мокринская Е.В., Ромакина М.И., гр. 31-ИТ
Рук. Трубина И.О.

Наряду с большим количеством информации, которую получает современный человек, существуют способы ее фильтрации. Так, например, для решения какого-то вопроса, студент ищет ответ в интернете, но для полноценного ответа необходимо «пропустить» через себя поток совершенно ненужных данных, точнее отфильтровать и получить ответ на интересующий его вопрос. Так и современные Корпоративные информационные системы (КИС) способствуют для эффективного управления потоком документов, их продвижение, получение полноценного отчета о работе предприятием. Но для начала необходимо дать определение КИС.

Официального, или общественно признанного определения термина "Корпоративная информационная система" не существует, под ней понимается комплекс программ или программная система, обеспечивающая основные бизнес-процессы в компании. Главная задача КИС – эффективное управление всеми ресурсами предприятия (материально-техническими, финансовыми, технологическими и интеллектуальными) для получения максимальной прибыли и удовлетворения материальных и профессиональных потребностей всех сотрудников предприятия.

Спектр бизнес-процессов, реализованных в различных КИС, может быть достаточно широк. Среди прочего это и управление продажами в различных формах, финансово-хозяйственная деятельность, бухгалтерский учет, планирование финансами, ресурсами, управление реализацией продукцией и все остальные сферы работы и обслуживания любого производства. Приобретение КИС – это приобретение инструмента, позволяющего сохранить управление над компанией, либо повысить эффективность в управлении. КИС можно одновременно рассматривать и как объект инфраструктуры корпорации, обеспечивающий её функционирование, и как управленческую технологию.

Главный управленческий смысл КИС — управление более эффективным способом по сравнению с предшествующими инструментами управления предприятиями. Несмотря на то, что КИС по определению должны способствовать положительному развитию бизнеса, на практике очень часто оказывается наоборот: предприятия тратят большие деньги на приобретение и внедрение системы, но не получают ожидаемого эффекта.

При внедрении на российские предприятия какой-либо новой информационной системы, всегда необходимо учитывать многие технические характе-

ристики, такие как выбор нужной КИС, ее поставщика, сопровождение и оценка эффективности.

Но иногда руководители, которые следят за внедрением КИС могут не правильно оценивать характеристики, которые необходимо учитывать при разработке КИС, что в свою очередь влечет ряд проблем. Можно привести некоторые мнения российских экспертов в области автоматизации управления о причинах неудач применения КИС на российских предприятиях:

Г. Г. Верников полагает, что многие руководители не понимают: программное решение является лишь одним из кирпичиков будущей системы. Построение КИС — это серьезное изменение структуры предприятия, и «обойтись без перепроектирования отдельных бизнес-процессов нереально (хотя бы в силу того, что КИС сама по себе подразумевает внедрение новых правил архивирования и обработки информации)».

М. К. Ценжарик выделяет две проблемы КИС в России. Во-первых, непонимание того, что КИС — это сфера компетенции прежде всего менеджеров, а уж после — программистов. «На предприятиях, где создание или внедрение КИС целиком возложено на плечи компьютерщиков (системных администраторов), их успешное внедрение встречается довольно редко, прежде всего по причине недостаточной компетенции последних в вопросах управления предприятием. Более того, зачастую и менеджеры предприятия не обладают достаточными знаниями для установки КИС, поэтому привлекают специалистов консультационных компаний». Во-вторых, трудности возникают при стыковке существующей на предприятии управленческой и организационной структуры со структурой КИС.

Г. А. Шепталин приводит статистику причин неудач проектов внедрения КИС: «невнимание руководства к проекту (40%); отсутствие четких целей проекта (17%); неформализованность бизнес-процессов на предприятии (14%); неготовность предприятия к изменениям (12%); нестабильность законодательства (6%); коррупция на предприятиях (5%); низкая квалификация кадров на предприятии (4%); недостаточное финансирование проектов (2%)»[3].

Но проблемы как были, так и всегда будут существовать при любом нововведении и их можно постараться решать или вообще никуда не двигаться, а оставаться на одном месте. А если все-таки попробовать внедрить КИС, то какие плюсы получит предприятие, как увеличится качество работы и обслуживания?

На данный момент большинство предлагаемых программных продуктов в обязательном порядке предусматривают решение задач:

- финансово-хозяйственной деятельности;
- бухгалтерского учета;
- планирования и управления финансами;
- управления реализацией продукции;
- управления складскими запасами;
- управления персоналом

Учитывая высокую стоимость внедрения зарубежных разработок, на корпоративном рынке России большим спросом пользуются продукты отечественных фирм «ИС», «Парус», «Лагуна» и др.. Но данные КИС в основном предусматривают работу при продвижении документов, связанных с финансово-хозяйственной деятельностью, бухгалтерским учетом и планированием и управлением финансами. Так, к примеру, на данный момент существует мало КИС, которые позволяют облегчить работу, связанную с управлением персоналом и реализацией и сбытом продукции.

Конечно, большинство фирм уже автоматизировало учетно-расчетные функции работы с персоналом, но сегодня информационные технологии не могут заменить человека, а могут только помочь ему. Поэтому в управлении персоналом применяются аналитические экспертные системы и системы поддержки принятия решений. Но для полного объединения сфер работы предприятия необходимо объединять все в одну общую структуру. Которая позволит управляющим следить за работой всего предприятия в целом и отслеживать продвижение документооборота. Это сложный и дорогой инструмент. Поэтому его и применяют те компании, которые смотрят в будущее, уверены в своем завтрашнем дне. Но сейчас уже всем понятно, что другого пути развития бизнеса, кроме как использование IT-технологий – не существует.

По данным опроса Worldwide Benchmark Project, при использовании КИС правильнее говорить, скорее, о снижении корпоративных расходов, нежели о получении реальной прибыли (82.5% респондентов при внедрении КИС следят за снижением расходов и только 15% — за ростом прибыли). Кроме того, внедрение КИС на предприятии позволяет на 15%-35% снизить материально-производственные запасы с одновременным ростом общей производительности. Но еще более важно то, что после развертывания КИС начинают проявляться ее косвенные преимущества: у руководства предприятия появляется возможность всестороннего анализа и выработки стратегических решений, налаживаются более тесные отношения с клиентами и поставщиками. А все это, в конце концов, приводит к повышению эффективности работы предприятия, что влечет за собой интенсивную прибыль.

КИС не повышает сама по себе прибыль предприятия, она может ускорить процесс обработки данных, может предоставить информацию для принятия решений, увеличить прибыль на основе этой информации. Поэтому главное, что позволяет КИС – это объединить информацию для деятельности предприятия. На основе полученной информации руководитель может корректировать и планировать деятельность предприятия. Только следует учитывать, что Корпоративная информационная системы не может сама принимать решения, учитывать ошибки и многое другое, это должны делать лица, на которые возложена ответственность за работу предприятием.

На основе выше перечисленного можно сделать выводы о том, что внедрять КИС необходимо. Внедрение системы позволяет повышать эффективность и качество управления человеческими, материальными и финансовыми ресурсами компании, улучшать процессы планирования, снижать затраты на

всех этапах производства и сбыта продукции, повышать качество обслуживания клиентов. В перспективе потребителям будет предоставлена возможность отслеживания выполнения их заказов в режиме реального времени. Что само по себе влечет увеличение качества работы предприятия, его цеха и каждого отдела в целом.

Итак, в данной статье была рассмотрена тема «Какую прибыль принесет внедрение на Российские предприятия корпоративной информационной системы». Был сделан анализ научной литературы, посвященной данной тематике. На основе изученного материала мы отметили необходимость внедрения КИС на предприятии, ее особенности и выявили ряд проблем, связанных с внедрением и созданием корпоративных информационных систем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Верников, Г. Г. Управление корпоративными программами: информационные системы и математические модели [Текст] / Г. Г. Верников, Д.А. Новиков, А.В. Цветков // Перспективы для экономической науки и практики. — 2003. — №4. С.98-117.
2. Ценжарик, М. К. Создание корпоративных информационных систем [Текст] //Создание корпоративных информационных систем [Текст] / М. К. Ценжарик // Методы построения модели КИС. — 1999. — №9. —С.78-99.
3. Шепталин, Г. А. Корпоративные информационные системы: не повторяйте пройденных ошибок [Текст]/ Г. А. Шепталин // Менеджмент в России и за рубежом. — 2003. — № 2. — С.112-166.

УДК330.567.4:316.356.2](063)

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МОЛОДЫХ СЕМЕЙ

**Сафронова К.К., гр. 11-ЭУ
Рук. Оболенцев Д.Л.**

Подпрограмма "Обеспечение жильем молодых семей", входящая в состав федеральной целевой программы "Жилище" на 2002-2010 годы, предусматривает создание системы государственной поддержки молодых семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий, в целях стимулирования и закрепления положительных тенденций в изменении демографической ситуации в Российской Федерации [1].

В основе снижения рождаемости, особенно в прошедшем десятилетии, лежит ухудшение качества жизни большинства населения, в том числе условий проживания.

В результате проводимых социологических исследований были выявлены основные причины, по которым молодые семьи не желают заводить детей. В подавляющем большинстве случаев это отсутствие перспектив улучшения жилищных условий и низкий уровень доходов.

Неудовлетворительные жилищные условия оказывают особенно отрицательное влияние на репродуктивное поведение молодой семьи. Вынужденное проживание с родителями одного из супругов снижает уровень рождаемости и увеличивает количество разводов среди молодых семей.

Установлено, что средний размер семей, занимающих отдельную квартиру или дом, значительно выше, чем семей, которые снимают комнату или проживают в общежитии.

В связи с этим для улучшения демографической ситуации в стране необходимо будет в первую очередь обеспечить создание условий для решения жилищных проблем молодых семей[1].

Целью государственной политики в отношении молодой семьи является становление и развитие благополучной молодой семьи и улучшение качества ее жизни; обеспечение выполнения молодой семьей социально-демографических функций, в т.ч. стимулирование рождаемости детей и их воспитания.

Задачами государственной молодежной семейной политики являются:

- законодательное предоставление молодой семье самостоятельного социального статуса объекта государственной семейной политики и практическая реализация потенциала этого статуса во всех сферах ее жизнедеятельности;
- совершенствование системы государственных социальных гарантий для обеспечения достижения уровня благосостояния молодых семей;
- укрепление института российской семьи на основе народных традиционных социокультурных ценностей, духовности и национального образа жизни;
- формирование позитивного «просемейного» общественного мнения, пропаганда семейного образа жизни, повышение престижа социально-благополучной семьи;
- обеспечение сохранения семейной среды как среды личностного саморазвития и самореализации супругов, воспроизводства, воспитания и развития детей - полноценных граждан российского общества и другие[2].

Результатами реализации данной концепции выступают:

- повышение ценности семьи и семейного образа жизни, что будет способствовать минимизации доли «гражданских» браков в общем числе браков, приводящих к созданию молодых семей;
- повышение уровня рождаемости, что будет способствовать стабилизации и улучшению демографической ситуации в стране;
- повышение уровня благополучия молодой семьи, что приведёт к повышению качества жизни, досуга, снижению младенческой смертности и улучшению здоровья детей, уменьшению числа случаев проявления жестокости и насилия в семье;

-значительное развитие семейных форм воспитания: увеличение количества семей с усыновлёнными детьми, опекунских, приёмных и патронатных семей и другие[2].

Что же касается реальных результатов, то, к примеру, на 2009 год 343 молодые омские семьи стали участниками подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 - 2010 годы.

В 2008 году на реализацию подпрограммы в Омске из федерального, областного бюджетов и бюджета города выделено 47,8 млн.рублей. Администрацией Омска 59 молодым семьям были выданы свидетельства с установленным сроком действия 9 месяцев, т.е. до 05.06.2009 года. По состоянию на 23 марта 2009 года, 51 молодая семья приобрела жилые помещения с использованием социальных выплат. Остальные молодые семьи подбирают жилье. Кроме того, в 2008 году 4 молодые семьи, в которых родились дети, получили дополнительные социальные выплаты в размере 5% от средней стоимости жилого помещения.

Тем временем департаментом жилищной политики администрации Омска сформирован список молодых семей - участников подпрограммы, изъявивших желание получить социальную выплату в 2009 году. В этом списке 343 семьи. Начата работа над составлением такого же списка на 2010 год – участвовать в подпрограмме «Обеспечение жильем молодых семей» в следующем году решили уже 200 молодых семей[3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства РФ от 28.08.2002 «О подпрограмме «Обеспечение жильем молодых семей», входящей в состав федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 годы»

2. Концепция государственной политики в отношении молодой семьи, 8 мая 2007г.

3. <http://www.omsk.ru/www/omsk.nsf/0/9788A1D3C31A87ABC62575890014A5F2?OpenDocument> - Омск, жилье для молодых семей.

УДК 331.101.262:330.142](063)

РЫНОК УСЛУГ И АКТИВОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА: СТРУКТУРА И МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Сверлова Д.А., гр. 21-УП
Рук. Смирнов В.Т.

В условиях информационного общества интеллектуальный капитал признается ведущим ресурсом, наличие и использование которого является основой деятельности любого индивида, любого экономического субъекта. Значимость данного фактора производства возрастает с каждым днем, поскольку в современном мире приоритет отдается интеллектуальной (творческой) деятельности индивидов. Основой общественного развития человечества признан «умственный запас», поэтому проблема воздействия интеллектуального капитала на результаты деятельности субъектов является весьма актуальной в настоящее время.

Интеллектуальный капитал (ИК) — это интеллектуальное богатство организации, предопределяющее ее творческие возможности по созданию и реализации интеллектуальной и инновационной продукции.

Интеллектуальный капитал включает две основные составляющие:

- кадровый капитал (КК);
- интеллектуальная собственность (ИС).

В свою очередь кадровый капитал включает:

- человеческие активы (ЧА);
- структурные активы (СА).

Интеллектуальная собственность состоит из объектов промышленной собственности, объектов авторского права и ноу-хау. Также одними из главных объектов интеллектуальной собственности являются патенты - охраняемый документ, удостоверяющий исключительное право, авторство и приоритет изобретения, полезной модели либо промышленного образца. Срок действия патента зависит от объекта патентования и составляет от 10 до 25 лет. Патент выдается государственным органом исполнительной власти по интеллектуальной собственности, в Российской Федерации таким органом является Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам Роспатент.

Человеческие активы — это знания, опыт (навыки) и профессиональные качества сотрудников организации, специалистов, которые наделены природой определенными способностями и характером, получили то или иное воспитание и имеют соответствующий культурный уровень. Именно эта часть интеллектуального капитала является его базовой составляющей.

В рыночной экономике человек выступает как собственник определенных видов ресурсов, главными из которых являются знания, навыки, умения и спо-

способности человека. Следовательно, необходимо формирование и обеспечение эффективного функционирования рынка человеческого капитала.

В рынке человеческого капитала можно выделить три подсистемы, связанные между собой: спрос на человеческий капитал, его предложение и институциональная инфраструктура.

Механизм спроса и предложения основан на конкуренции между работниками за право наиболее выгодного применения своих способностей, а между работодателями за право привлечь и использовать наиболее квалифицированных работников.

Достижение равновесия спроса и предложения на рынке человеческого капитала получается наличием институциональной инфраструктуры, от которой зависит установление равновесной цены на данный вид капитала.

В отличие от других ресурсных рынков, взаимодействие субъектов рынка человеческого капитала регулируется институциональными принципами: взаимности, эквивалентности, социальной ответственности и доверия.

Повышение культуры и естественности нормальных социально-трудовых отношений предполагает как совершенствование системы формальных институтов, так и целенаправленную работу профсоюзов и союзов предпринимателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2006.
2. «Оценка эффективности использования интеллектуального капитала» // Финансовый менеджмент №6, 2005
3. Джамай Е. В., Бендилов М. А. «Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения» // Менеджмент в России и за рубежом № 4, 2007 г.
4. Смирнов, В.Т. Рынок человеческого капитала: монография / В.Т. Смирнов, Е.М. Семенова, Т.Л. Лукьянчикова. – М.: ООО «Издательство Машиностроение», Орел: ОрелГТУ, 2008. – 271с.

УДК 331.108.2(063)

ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА РАБОЧИХ КАДРОВ И ПУТИ ВОВЛЕЧЕНИЯ МОЛОДЕЖИ В СОСТАВ РАБОЧИХ ПРОФЕССИЙ

Сенина Я.Г., гр. 21-УП
Рук. Смирнов В.Т

Экономические преобразования, структурная перестройка, проводимая на предприятиях в последние годы, внесли свои коррективы в систему подготовки рабочих кадров. Повысилась потребность в юристах, бухгалтерях, экономистах. Впоследствии потребовались торговые агенты, журналисты, менеджеры, имиджмейкеры, банковские служащие. Это обстоятельство, а также падение престижа рабочей профессии привело к тому, что на рынке труда создался дефицит рабочей силы, имеющей начальное профессиональное образование [2].

Дефицит рабочих в Орловской области.

Вопрос о том, как обеспечить заказ областной экономики на подготовку рабочих и специалистов среднего звена, рассматривался на заседании Коллегии администрации орловской области. Если сейчас ежегодно дефицит слесарей, токарей, фрезеровщиков, строителей и других профессий составляет две с половиной — три тысячи рабочих мест, то уже через пять лет эта цифра может возрасти. Сорок восемь учреждений профессионального образования готовят сегодня в регионе кадры рабочих профессий. Ежегодно из их стен в промышленное и сельскохозяйственное производство, в строительный комплекс и сферу обслуживания направляется около трех тысяч квалифицированных специалистов. Дефицит рабочих и специалистов среднего звена только в нынешнем году составит около двух с половиной тысяч мест. К сожалению, в будущем эта тенденция будет только усиливаться [3].

Приведем основные причины дефицита и определим меры по его сокращению.

Основные причины дефицита:

- 1) Трудно найти высококвалифицированных специалистов с опытом работы.
- 2) Учреждения начального профессионального образования не готовят или готовят недостаточное число рабочих нужных профессий, обладающих достаточными навыками и квалификацией.

Меры по сокращению дефицита:

- 1) Обращение в государственную службу занятости.
- 2) Обращение в частные агентства по подбору персонала.
- 3) Объявления в газетах, по радио, на телевидении, в Интернете .
- 4) Выделение средств на целевое обучение студентов .

5) Привлечение выпускников ПТУ.

6) Поиск с помощью коллег, знакомых.

7) Переучивание своих работников самостоятельно, под наставничеством более опытных работников [2].

Мотивом выбрать рабочую профессию, может служить не только стабильная заработная плата, но так же постоянная работа ; содержание социального пакета, освоение таких профессий ,которые необходимы и в повседневной жизни (например, столяры, плотники, токари, каменщики, моляры ,сантехники, электрики).

Пути вовлечения молодежи в состав рабочих профессий:

1) Следует предпринять меры по восстановлению схемы «школа – предприятие», которая включает в себя: возобновление практики шефства трудовых коллективов над школами, цехов и отделов – над классами; привлечение специалистов-практиков к работе школьных секций, кружков, факультативов . Организацию и проведение дней открытых дверей на предприятиях, встречи с работодателями, передовиками производства, ветеранами труда; проведение уроков труда, сопряженных с практическими занятиями, непосредственно на производстве; привлечение школьников к участию в конкурсах профессионального мастерства, проводимых как на отдельно взятом предприятии, так и в отрасли.

2) Материально заинтересовать конкретного учащегося, выплачивая ему дополнительную стипендию.

3) Принимать в ПТУ не только вчерашних школьников , но и тех, кто отслужил в армии или решил получить рабочую специальность, имея трудовой стаж.

4) Электронным и печатным средствам массовой информации следует перейти на «дозированную» рекламу образа жизни банкиров, артистов, манекенщиц, киллеров и переключить внимание населения на пропаганду професий токаря, строителя, хлебороба, дояра, механизатора, слесаря. Телевизионные каналы должны ввести в сетку вещания тематические программы, рассказывающие о трудовых коллективах, предприятиях, людях труда; на страницах областных, городских многотиражных газет можно и нужно открыть рубрику «Разрешите представить», рассказывающую о людях, начавших свою трудовую биографию с рабочего, которые достигли успехов и добились признания и уважения в обществе [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Ильин В. Возродить престиж рабочей профессии.// «Кадровое дело».- 2008г.-№10.
2. Красильникова М. Работодатели о своевременном состоянии рабочей силы и профессиональном образовании.// «Вестник общественного мнения» .- 2007г.-№8.
3. Сумин .А. Дефицит рабочих в Орловской области.// «Орловская правда» .-2007г.-№6.
4. [электронный ресурс] ВЦИОМ

УДК 005.32:331.101.3

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Сергеева В.Е., гр. 41-УП

Рук. Власов Ф. Б.

Мировой финансовый кризис является предметом разговоров как лидеров государств, так и работников предприятий. Грамотное решение экономических, финансовых, социальных вопросов в условиях кризиса актуально, так как это призвано обеспечить здоровое функционирование предприятий, отраслей экономики, государства.

Кризисная ситуация грозит компании не только финансовыми проблемами и утратой своих позиций на рынке, но и потерей квалифицированных кадров, без которых преодолеть кризис невозможно.

Удержание ключевых сотрудников – одна из основных задач менеджмента на этапе кризиса, и достигнуть этой цели можно, если своевременно информировать персонал и реализовать адекватную систему мотивации [1].

Программа вывода компании из кризиса, как правило, предполагает проведение радикальных преобразований в условиях крайней ограниченности ресурсов, в первую очередь финансовых и временных. Поэтому при проведении антикризисной программы в области управления персоналом необходимо решить две основные задачи: удержание и вовлечение в реализацию мероприятий антикризисной программы одних сотрудников; минимизация рисков возникновения конфликтных ситуаций при увольнении других.

Успешное решение указанных задач требует разработки и реализации комплекса мер, направленных на:

- обеспечение адекватного понимания всеми сотрудниками текущей ситуации и перспектив ее развития в соответствии с планами руководства по преодолению кризиса;

- мотивирование сотрудников на необходимые компании действия (работа в прежней или иной должности, увольнение) [2].

Кризис сам по себе выступает проверкой лояльности сотрудников по отношению к компании и менеджменту. Чаще наиболее лояльны те, кто понимает цели компании. В таких условиях важно публично поощрять этих сотрудников. Если компания испытывает финансовые сложности, поощрением могут служить грамоты, благодарности, недорогие подарки. Необходимо заменять материальное стимулирование бесплатными способами моральной компенсации: собственные корпоративные мероприятия, проведение выставок. Это не только создаст благоприятный климат в коллективе, но и отвлечет сотрудников от тяжелого материального положения.

Целесообразно опираться на следующие основные принципы антикризисной мотивационной системы:

- открытость (объяснение действий руководства);
- значимость (осознание собственной значимости и необходимости работника);
- личный пример руководителя (увлеченный, уверенный руководитель внушает доверие работникам);
- достижения (опора на достигнутые успехи, найденные удачные стратегии позволяют закрепить результат и удостовериться в правильности выбранного пути).

В соответствии с данными принципами топ-менеджеры различных организаций предлагают свое решение проблемы мотивации в условиях кризиса [3]:

- проведение конкурсов, не касающихся профессиональной деятельности (фотовыставки), для поднятия боевого духа сотрудников (Владимир Малешин, президент Учебного центра компании «Суперджоб»);
- обучение, построенное с помощью автономных модулей. Содержание теории в них минимально, главное – работа над реальными ситуациями (Виктор Токарева, руководитель Корпоративного университета компании «Рольф»);
- управление карьерой как часть управления вовлеченностью сотрудников в жизнь компании; межкорпоративные профессиональные контакты людей как источник их информированности о том, что происходит на рынке (директор по персоналу «Судостроительного банка» Ева Викентьева).

Таким образом, существует достаточно много методов мотивации трудовой деятельности в условиях кризиса, которые не требуют больших финансовых затрат, но в то же время достаточно эффективны. Однако следует отметить, что основным мотивационным фактором для сотрудников будет внимание к их проблемам со стороны руководства, включая персонифицированный подход. Если работники будут видеть, что руководитель сделал все, что возможно для снижения общих затрат перед тем, как начать сокращать персонал, то они будут относиться к увольнениям с большим пониманием. Проявив внимание к проблемам сотрудников и задумавшись об их положении, выиграет как предприятие, так и его работники.

ЛИТЕРАТУРА

1. Май В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // Вопросы экономики - №2 - 2009
2. Черни В. Как мотивировать персонал в условиях кризиса // «Финансовый директор» - № 11 - 2005
3. Поляков В., Дудник И. Мотивация персонала в условиях кризиса // «Управление персоналом» - № 5 - 2009

УДК 330.341.1:62.001.7

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Матюшин Д.В., Леонов Р.О., гр. 31-УН
Рук. Ямщикова Т.Н.

Развитие индустриально развитых стран происходит интенсивными темпами в первую очередь за счет инноваций и технического прогресса во всех отраслях национальных экономик. По международным оценкам почти 80 % прироста ВВП в этих странах достигается за счет правильной инновационной политики. Самые большие вложения в научные исследования и разработки имеют место в США, Японии, Германии, Китае, Франции. Неудивительно, что и доля высокотехнологичной продукции, производимой в этих странах, в мировом производстве занимает более 50 %, тогда как доля России составляет 0,13 %. При этом число ученых в России составляет 10 % от всех ученых, работающих в мире [1].

Отечественный рынок строительных материалов в последние годы продолжает развиваться. Для этого есть объективная причина: увеличение темпов строительства и реконструкции сооружений, а также появление новых технологий производства строительных материалов.

В настоящее время, несмотря на экономический кризис, в России продолжается строительный бум. Это объясняется высоким спросом на жилье и промышленные здания. Для увеличения темпов и снижения затрат активно применяются инновации в строительстве. Используются новые конструкционные и отделочные материалы, разрабатываются эффективные технологии, автоматизируется инженерное оборудование. Большинство технологий, как и многие инновации в любых сферах деятельности, заимствуются на Западе. Конечно, не все инновации в строительстве, которые применяет Америка и Европа, подходят к российским условиям. На их основе вырабатываются собственные технологии, которые способствуют уменьшению сроков конструирования жилья и снижающие стоимость его производства. Вот некоторые из инноваций в строительстве, активно используемых в Европе и России, и в частности, применяемые ЗАО "Ленстройтрест № 5" при реализации своих проектов в Санкт-Петербурге.

Одной из активно применяемых инноваций в строительстве является пенобетон с нанодисперсной арматурой. Нанотехнологии вообще активно развиваются, находя применение в разных сферах производства. Применение углеродных нанотрубок при изготовлении цементных пенобетонов позволяет повысить их физико-механические свойства, улучшить теплофизические характеристики и снизить расход цемента. При этом данный материал сохраняет плотность обычного пенобетона [2].

Еще один вид инноваций в строительстве это производство домов из легких стальных тонкостенных конструкций (ЛСТК). Преимущество ЛСТК - низкая удельная масса всех конструкций. Вес 1 м² здания из ЛСТК составляет около 150 кг. Для таких домов достаточно легкого фундамента. Строения из ЛСТК экономичны, поскольку нет необходимости нанимать большое количество строителей и применять тяжелую технику.

Изобретение бетона, напоминающего дерево - очень экономичная инновация в строительстве, имеющая ряд преимуществ. Такой бетон создают из дешевых стройматериалов с использованием поризации, а также применения различных растительных заполнителей (фибrolит, арболит), специального минерального песка и гравия. Этот бетон легкий, теплый и легко поддается обработке, как натуральное дерево. Но в отличие от древесины, он не горюч [3].

Положительные тенденции налицо, однако, существует несколько проблем. Прежде всего, это низкий уровень градостроительной политики. Только точное знание о развитии каких-либо территорий позволяет спланировать объемы строительства и рассчитать потребность в стройматериалах.

Многие заводы работают на крайне изношенном оборудовании, приобретенном еще в советское время. Но буквально в последние 2-3 года коэффициент выбытия основных фондов стал ниже коэффициента ввода новых мощностей, что говорит о начале модернизации производства.

Мегапроблемой является высокая энергоемкость производства стройматериалов. На их себестоимости сразу же сказывается повышение цен на энергоносители. В результате заводы, использующие в производстве этот продукт, вынуждены будут либо соответственно поднимать цены на свою продукцию, либо срочно искать новые технологии производства [4].

Несмотря на высокотехнологичные достижения в строительстве, в последние годы в России строительный рынок развивается очень высокими темпами. Однако скорость внедрения перспективных технологий, оптимизирующих процессы строительства, оставляет желать лучшего. Основными причинами, мешающими широкому распространению новинок, специалисты называют консерватизм потребителей, отсутствие нормативной базы, дефицит проектировщиков, лоббизм производителей традиционных материалов, недостаток инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гохберг, Л. Инновационные процессы: тенденции и проблемы /Л. Гохберг, М. Кузнецова // Экономист – 2002. - №2. - С. 50-59.
2. Торба, А. Нанотехнологии в строительстве - это не фантазии, а реальность /А. Торба // "Строительная газета" – 2008. - №51 (9958).
3. Пустовгар, А.П. Бетон высоких достижений / А.П. Пустовгар // "Мир строительства и недвижимости" – 2008. - №24.
4. Ступин, И. Враги строительных инноваций /И. Ступин //Режим доступа: <http://www.sibai.ru>.

УДК 004.588:378.146.3

РАЗРАБОТКА АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ И ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ

Сергеева В.Е., гр. 41-УП
Рук. Захаров А. В.

Электронные учебные пособия (ЭУП) – одно из основных средств системы электронного образования (e-Learning), которая в настоящее время бурно развивается на всех уровнях – от дошкольного до послевузовского.

Многие ученые считают, что развитие автоматизированных систем обучения и проверки знаний – будущее образования. Дистанционные формы обучения позволяют школьникам и студентам не только получать знания, что можно предоставить аудиторно, но и развивать навыки самостоятельной работы. Поэтому, разработка и анализ таких систем действительно актуальны на сегодняшний день.

Процесс обучения является не только работой педагога, но и предполагает ответную деятельность студента. В этом заключается двусторонний его характер. С ростом объемов теоретических знаний, информации преподаватель часто сталкивается на занятиях с проблемой ограниченности времени, что, во-первых, обуславливает необходимость тщательного отбора и ограничения круга проблем, освещаемых на лекциях и обсуждаемых на семинарских занятиях и, во-вторых, внедрение в процесс обучения интенсифицирующих форм и методов [1]. В методической литературе технические средства обучения (ТСО) часто рассматриваются как средства наглядности. ТСО должны помочь студентам правильно уяснить сущность проблемы и найти пути ее решения, быть не только средством передачи информации, но и формой обратной связи.

Одним из средств программированного обучения является электронный учебник. В настоящее время существует довольно большое многообразие электронных учебных пособий и электронных учебно-методических комплексов по различным учебным дисциплинам и курсам.

Мы разработали электронный учебник по курсу «Основы управления персоналом». По окончании обучения пользователям предлагается пройти тестирования на знание курса. Автоматизированная система обучения и проверки знаний написана с использованием языка разметки гипертекста HTML, технологии каскадных таблиц стилей CSS и скриптового языка JavaScript. Сайт предполагает табличный дизайн.

Условно систему можно разбить на два основных модуля: модуль обучения и модуль проверки знаний. Модуль обучения включает в себя электронную версию курса «Основы управления персоналом», по которому сделана навигация с использованием гиперссылок. Модуль проверки знаний содержит пример электронного теста, который позволяет дистанционно оценить успешность обу-

чения. Оба модуля используют внешнюю таблицу стилей style.css. Современная концепция создания web-сайта предполагает разделение данных от представления этих данных. Это достигается с помощью технологии CSS (каскадные таблицы стилей) [2]. Тест разрабатывался в качестве примера, поэтому на странице присутствует 9 вопросов, а в конце вопросов находится кнопка "Результаты тестирования", по нажатию на которую происходит обработка формы и создается новая страница с результатом тестирования. После того как пользователь нажмет кнопку, на новой странице отобразится оценка, полученная пользователем. Если результат окажется недостаточно хорошим, то есть пользователь получит оценку "3" или "2", то появится дополнительный текст, в котором пользователю предлагается пройти обучение снова, и ссылка на страницу учебника.

Обработка формы происходит с помощью языка JavaScript.

Для доступа к элементам страницы, а конкретно к группам переключателей, используется DOM (Document Object Model — объектная модель документа). DOM - это не зависящий от платформы и языка программный интерфейс, позволяющий программам и скриптам получить доступ к содержимому документов, а также изменять содержимое, структуру и оформление документов. В данном примере форма – объект, подчиненный основному документу. Форма имеет имя test, а группы переключателей имеют имена, характеризующие их по номеру вопроса, то есть question1, question2 и т.д.

Применение данной автоматизированной системы имеет ряд преимуществ:

- эффективное запоминание студентами материала курса за счёт наличия в нём разнообразного иллюстративного материала;
- высокая скорость освоения отдельных тем учебной дисциплины за счёт использования в программе гибкой системы связей между теоретическим материалом и тестовыми и контрольными заданиями;
- значительная экономия средств, расходуемых на размножение раздаточного материала для лабораторных и семинарских занятий;
- возможность быстрой проверки знаний большого числа студентов путём проведения электронного тестирования.

Таким образом, автоматизированная система обучения и проверки знаний не только помогает преподавателям, но и лучше организует самостоятельную работу студентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Щекотихин Ю.Ф. Совершенствование самостоятельной работы студентов по изучению экономической теории //Сборник научно-методических работ. Под редакцией д. э. н., профессора В. Т. Смирнова [Текст]. – Орел: ОрелГТУ, 2003. – 142 с.

2. Джамеа Крис Эффективный самоучитель по креативному Web-дизайну. HTML, XHTML, CSS, JavaScript, PHP, ASP, ActiveX. Текст, графика,

звук и анимация. Пер с англ. [Электронный ресурс]/Крис Джамса, Конрад Кинг, Энди Андерсон - М.: ООО "ДиаСофтЮП", 2005.- 672 с.

УДК 330.142:347.636] (063)

МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ КАК СРЕДСТВО ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ДОХОДА

Тебекина А.Д., гр. 11-ЭУ
Рук. Оболенцев Д.Л.

Семья, материнство, отцовство и детство в российской Федерации находятся под защитой страны. Семейное законодательство исходит из необходимости укрепления семьи, построения семейных отношений на чувствах взаимной любви и уважения, взаимопомощи и ответственности перед семьей всех её членов, недопустимости случайного вмешательства кого-либо в дела семьи, обеспечения беспрепятственного воплощения членами семьи собственных прав, способности судебной защиты этих прав. Дополнительные меры господдержки - это меры, обеспечивающие возможность улучшения жилищных условий, получения образования детьми и повышения уровня пенсионного обеспечения. Материнский (домашний) капитал - это средства федерального бюджета, передаваемые в бюджет пенсионного фонда на реализацию дополнительных мер по социальной поддержке семей, имеющих детей. Государственный сертификат на материнский (домашний) капитал - именной документ, подтверждающий право на дополнительные меры господдержки. С 1 января 2007 года вступил в силу Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», в соответствии с которым при появлении второго или последующего ребенка семья получает право на получение материнского (семейного) капитала в размере 250 тыс. руб. Введение этой беспрецедентной меры государственной поддержки направлено на стимулирование рождаемости в стране, укрепление престижа института семьи. Важно, чтобы каждая женщина, принимая решение о рождении ребенка, ощущала поддержку государства и была спокойна за будущее своей семьи. Право на дополнительные меры государственной поддержки имеют граждане Российской Федерации при рождении (усыновлении) ребенка (детей), имеющего (получающего) гражданство Российской Федерации:

- женщины, родившие (усыновившие) второго ребенка, начиная с 1 января 2007 г.;

- женщины, родившие (усыновившие) третьего или последующих детей, начиная с 1 января 2007г., при условии, если они ранее не воспользовались правом на дополнительные меры государственной поддержки;

- мужчины, являющиеся единственными усыновителями второго, третьего ребенка или последующих детей, ранее не воспользовавшиеся правом на дополнительные меры государственной поддержки, если решение суда об усыновлении вступило в законную силу, начиная с 1 января 2007 г. [1].

В случае смерти женщины или объявления ее умершей, лишения родительских прав либо отмены решения об усыновлении ребенка право на дополнительные меры государственной помощи переходит к отцу (усыновителю) ребенка независимо от гражданства.

Право на дополнительные меры государственной поддержки у отца не возникает, если он является отчимом в отношении предыдущего ребенка, очередность рождения (усыновления) которого была учтена при возникновении права на дополнительные меры государственной поддержки, а также если ребенок, в связи с рождением (усыновлением) которого возникло право на дополнительные меры государственной поддержки, в порядке, предусмотренном Семейным кодексом Российской Федерации, признан после смерти матери оставшимся без попечения родителей.

В случае смерти обоих родителей, лишения родительских прав право на дополнительные меры переходит к ребенку (детям в равных долях), не достигшему совершеннолетия, а также к ребенку совершеннолетнему, обучающимся по очной форме

Заявление о получении сертификата на материнский капитал представляется в территориальный орган Пенсионного фонда по месту жительства. Распоряжение средствами (частью средств) материнского (семейного) капитала возможно не ранее чем по истечении трех лет со дня рождения (усыновления) второго, третьего ребенка или последующих детей путем подачи в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации заявления о распоряжении средствами материнского (семейного) капитала.

Средства материнского капитала могут быть направлены на:

- улучшение жилищных условий;
- получение образования ребенком (детьми);
- формирование накопительной части трудовой пенсии матери.

Распоряжение средствами материнского (семейного) капитала может осуществляться одновременно по нескольким направлениям, установленным настоящим Федеральным законом [2].

Современная русская семья является открытой микросоциальной системой, которая подвержена всем изменениям, происходящим в русском обществе и во всем мире. Конфигурации, происходящие с институтом современной семьи: деградация, мутация, распад указывают на нужно продолжения реформ, направленных на укрепление и развитие института семьи.

ЛИТЕРАТУРА

- 1) <http://www.ipoteka-pro.ru/materinskiy-kapital/> - материнский капитал
- 2) ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН от 29 декабря 2006 года N 256-ФЗ

УДК 330.322.14:334.723](063)

ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО И ЕГО НОВАЯ РОЛЬ

Толубеева Т.В., гр. 11-Б

Рук. Скоблякова И.В.

Интерес к взаимодействию бизнеса и власти возник достаточно давно, где-то в XVI веке. Современный виток интереса к партнерству возник в конце XXв. Во всем мире происходят значительные изменения в отраслях, которые до этого неизменно находились в государственной собственности и государственном управлении: электроэнергетике, железнодорожном, автодорожном, коммунальном хозяйстве, аэропортах, портах, магистральном трубопроводном транспорте и т.д. Правительства передают в частную собственность или во временное долгосрочное и среднесрочное владение, объекты этих отраслей, сохраняя за собой право контроля и регулирования их деятельности.

Предприятия данных отраслей не могут быть приватизированы по причине стратегической, общественной и социально-политической значимости. Однако в государственном бюджете нередко не хватает денежных средств на обеспечение их финансирования. Эффективной альтернативой приватизации могут стать различные формы частно-государственного партнерства (ЧГП), используемые во всем мире.

В самом термине ЧГП содержится взаимоотношение двух сторон: бизнеса и государства. Также в этом термине заложена форма их взаимодействия – партнерство.

ЧГП – это стратегический, институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от базовых отраслей промышленности и НИОКР до оказания общественных услуг [1].

Модели и структура ЧГП разнообразны, но при этом существуют некоторые характерные черты, позволяющие выделить его в самостоятельную экономическую категорию:

- 1) определенные, часто длительные сроки действия соглашений о партнерстве (от 10 до 20 и более лет, в случае концессий - до 50 лет);
- 2) специфические формы финансирования проектов: за счет частных инвестиций, дополненных государственными финансовыми ресурсами, или же совместное инвестирование несколькими участниками;
- 3) обязательное наличие конкурентной среды, когда за каждый контракт происходит борьба между несколькими частными фирмами;
- 4) специфические формы распределения ответственности между партнерами: государство устанавливает цели проекта с позиций общественных интересов и определяет стоимостные и качественные параметры, а частный партнер

осуществляет разработку, финансирование, строительство, эксплуатацию и управление объектом;

5) распределение рисков и прибыли между государством и бизнесом.

Существуют различные формы ЧГП: разнообразные контракты, арендные (лизинговые) отношения, соглашения о разделе продукции, совместные предприятия, концессии (концессионные соглашения).

В России ЧГП достаточно новое явление. Недостаточно теоретических и методологических разработок концепции и стратегии перехода к партнерским отношениям власти и частного бизнеса. Характерны труды ряда отечественных авторов (И. Левитина, Ф. Шамхалова, М. Дмитриева, С. Генералова и др.) и зарубежных (У. Смит, А. Гринберг и др.). Однако большинство проблем в данной области остаются неразработанными. Также слабо развита качественная нормативно-правовая база, определяющая процедуры, права и обязанности сторон в проектах ЧГП.

По оценке Института мировой экономики и международных отношений РАН, потребность российской инфраструктуры (нефте- и газотранспортная системы, продуктопроводы, электрические сети, автомобильные и железные дороги, аэропорты, морские и речные порты, тепло- и водоснабжение и другие системы коммунального обслуживания) в инвестиционных ресурсах на период до 2010 года составляет примерно 240 – 300 млрд долларов. [2].

В России практика ЧГП стала актуальной недавно. Министерство транспорта РФ в октябре 2004 года обозначило проблему необходимости реконструировать дороги, порты и другую инфраструктуру вместе с частным капиталом, используя для этого механизм сотрудничества с государством.

В нашей стране транспортная составляющая в издержках составляет 17%, а в среднем по миру этот показатель находится на уровне 8 – 9%. Следовательно, для России более чем актуальная задача внедрять механизмы ЧГП в транспортную сферу.

Российское министерство транспорта имеет в разработке более 20 проектов партнерства с частным капиталом в транспортной инфраструктуре. Среди них: автомагистраль Москва – Санкт-Петербург; трасса Западный скоростной диаметр; автомагистраль «М1-Беларусь»; Орловский тоннель под р. Нева в Санкт-Петербурге; центральная кольцевая автомобильная дорога.

В портовой инфраструктуре ФГУП «Росморпорт» ведется активное привлечение средств частного бизнеса в реконструкцию федеральных гидротехнических сооружений. В данной сфере соотношение государственных и частных средств, вложенных в данный проект, составляет 10 и 90 % соответственно. [3].

Кроме транспортной инфраструктуры, механизмы ЧГП широко применяются для реализации проектов в сфере жилищно-коммунального хозяйства: строительство Юго-Западных очистных сооружений в Санкт-Петербурге; станции аэрации в Бутово и Зеленограде; реконструкция мусоросжигательного завода в Москве.

Несмотря на удачный опыт реализации отдельных проектов с помощью ЧГП, в России четкой системы взаимоотношений между органами власти и частного бизнеса в стране еще не сложилось.

Дальнейшее становление ЧГП в России и увеличение проектов требуют существенного приложения усилий со стороны государства для развития благоприятной среды. К таким условиям относятся: простота и прозрачность процедур; повышение уровня доверия между государством и бизнесом; информирование органов государственной власти, компаний и общественности о возможностях и преимуществах ЧГП; совершенствование нормативно-правовой базы; повышение гарантий и поддержки государства; обеспечение налогового стимулирования; создание единого специально уполномоченного органа государства по вопросам ЧГП; более тщательная проработка проектов; формирование отечественных кадров в области ЧГП; изучение имеющегося зарубежного опыта.

Развитие эффективных институтов взаимодействия государства и бизнеса в России выступает одним из важнейших условий формирования эффективной экономической политики, повышения инвестиционной и инновационной активности, роста конкурентоспособности страны, а также развития производственной и социальной инфраструктуры. ЧГП позволит увеличить темпы роста ВВП, повысить эффективность бюджетного сектора экономики, науки и образования.

В последние несколько лет Правительством была проделана большая работа по развитию партнерства в России. Органами власти активно развиваются его нормативно-правовая и институциональная база. О необходимости развития взаимоотношений между государством и бизнесом было объявлено на высшем политическом уровне. Для дальнейшего развития ЧГП в России еще предстоит проделать большую работу. Однако наличие серьезных экономических предпосылок и взаимная заинтересованность государства и частного бизнеса в укреплении такого партнерства – залог успеха для развития ЧГП в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Варнавский, В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски (монография) / В.Г. Варнавский. – М.: Наука. – 2005. – с.315.
2. [www.des.kubannet.ru/index.php/des/content/download/928/3526 /file](http://www.des.kubannet.ru/index.php/des/content/download/928/3526/file)
3. Ходырев, А. Вся Россия – как один Шанхай. / А. Ходырев //Профиль. – 2005. – №37. – с. 48-49 или www.logistics.ru/9/2/i20_26517p0.htm

УДК 33:303.7; 330.44

МОНИТОРИНГ КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ: ЗНАЧИМОСТЬ, ОЦЕНКА И ИСПОЛНЕНИЕ

Усольцева Ю.А., Кожухов А.И., гр. 31-УН
Рук Ямщикова Т.Н.

В настоящее время во многих регионах нашей страны в эксплуатации находится целый ряд зданий и сооружений, аварии которых могут привести не только к экономическим потерям, но и к человеческим жертвам. При этом к объектам повышенной опасности относятся не только промышленные здания и сооружения, но и общественные здания и сооружения с большим скоплением людей, жилые дома.

К сожалению, участились аварии, связанные с неграмотной и неправильной эксплуатацией несущих строительных конструкций, несвоевременным выявлением нарушений в ходе строительства, несогласованным отступлением от проекта, неквалифицированным выполнением экспертизы эксплуатирующихся зданий и сооружений, неграмотным усилением несущих строительных конструкций.

Обеспечение безопасной эксплуатации зданий и сооружений является актуальной задачей, которая решается комплексом мер на стадиях от проектирования до ликвидации объекта.

Примеры некоторых аварий за последние 3 года представлены в таблице:[1]

Аварии	Кол-во погибших	Год
Обрушение блока здания листопрокатного цеха №5 ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», площадь обрушения 5000 м ²	8	2006
Обрушение кровли ледового дворца «Трактор» в Челябинске		2007
Обрушение стены в здании школы пос. Беляевка, Оренбург. обл.	5	2008
Обрушение дома №45 по Старопоповскому переулку в Москве	6	2008

Ситуация по обеспечению безопасной эксплуатации зданий и сооружений усугубляется старением объектов: около 75% зданий эксплуатируется свыше 25 лет, а 50%- свыше 50 лет. Проблема ветхого и аварийного жилья стоит в нашей стране очень остро: только по официальным данным 83,5 млн кв.м относится к ветхому, а 12,4 млн кв.м – к аварийному жилью. Не секрет, что при росте тарифов на ЖКХ качество услуг не меняется. Некоторые дома не ремонтировались по 40-50 лет. Хроническое недофинансирование коммунальной отрасли в прежние десятилетия привело к тому, то нынешние собственники просто не в состоянии оплатить капремонт дома и переселение из аварийного жи-

лого фонда. Поэтому летом 2007 года по поручению Президента РФ В.В. Путина был принят Федеральный закон « О Фонде содействия реформированию ЖКХ». На счет Фонда было перечислено 240 млрд. рублей, которые на определенных законом условиях должны быть переданы в регионы. В течении четырех лет- таково время существования Фонда - эти средства будут выделяться на капитальный ремонт и переселение конкретных многоквартирных домов. В настоящее время в программах Фонда принимают участие 79 субъектов Федерации, благодаря чему улучшатся условия проживания 7 млн граждан. По предварительным оценкам, в течение 2009 года Фонд выделит регионам более 100 млрд руб(в 2008 году-58 млрд руб) [2].

В зависимости от видов износа объектов существуют различные формы ремонта: капитальный, модернизационный, текущий и комплексный. Комплексный ремонт представляет собой процесс по устранению последствий совокупности различных видов износа объектов основного Фонда(ОФ). Объем комплексного ремонта объекта ОФ($Q_{\text{компл.р.н.}}$) исчисляется по формуле:

$$Q_{\text{компл.р.н.}} = Q_{\text{к.р.н.}} + Q_{\text{м.р.н.}} + Q_{\text{т.р.н.}}, \quad (1)$$

где $Q_{\text{к.р.н.}}$, $Q_{\text{м.р.н.}}$, $Q_{\text{т.р.н.}}$ - нормативная стоимость соответственно капитального ремонта, модернизации и текущего ремонта [3].

Недостатки сложившейся системы по обеспечению безопасности зданий и сооружений заключаются в следующем: выборочная периодическая оценка отдельных объектов при отсутствии постоянного контроля и мониторинга, в том числе и за обследованными объектами; отсутствие системности проведения экспертизы как на предприятии в целом, так и на отдельных зданиях или на комплексах зданий при оценке безопасности; законодательство РФ предписывает органам Ростехнадзора следить за техническим состоянием зданий и сооружений только на опасных производственных объектах. За остальными зданиями никто не следит.

Одним из перспективных направлений повышения защиты зданий и сооружений от аварий является и внедрение инновационных методов оценки технического состояния объектов.

Специалисты компании «ВЕЛД» предлагают повысить безопасность зданий и сооружений путем разработки и внедрения электронных паспортов объектов. Предлагаемый паспорт включает в себя результаты проведенных ранее экспертиз и обследований, результаты текущего мониторинга зданий, данные об изменении условий эксплуатации и действующих нагрузок, данные о деградации свойств материалов конструкций, выполненных реконструкциях, усилениях и ремонтах. Паспорт позволяет в режиме on-line определить остаточную прочность, остаточный ресурс и риск возможного обрушения, как всего здания, так и отдельной наиболее нагруженной конструкции [4].

Подводя итог, можно сказать, что улучшение качества строительных работ, внедрение новых технологий в строительство, разработка электронных паспортов, обучение рабочих, с одной стороны ведут к увеличению затрат, а с другой стороны – к уменьшению аварий, ведущих к экологическим дисбалан-

сам и к человеческим жертвам. Поэтому мониторинг качества строительных работ - одно из ведущих звеньев при возведении зданий и сооружений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кочемин, Ю. Не ведаем, где живем./ Ю. Кочемин./ Независимая газета// Режим доступа: <http://www.ng.ru>
2. Фонд реформирования ЖКХ. // Режим доступа: <http://www.dvinaland.ru>
3. Чистов, Л. М. Виды износа и ремонта объектов Основного фонда./ Л. М. Чистов// Экономика строительства. 2 изд – СПб.: Питер, 2003
4. Ерёмин, К. И. Электронная паспортизация зданий и сооружений./ К. И. Ерёмин// Предотвращение аварий зданий и сооружений. – М.: 2008.

УДК 338.487:339.13]:347.214.2(479)(063)

ПРИЧИНЫ РОСТА ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ В ГОРОДЕ СОЧИ

Устимчук В.А., гр. 11-ЭУ
Рук. Оболенцев Д.Л.

С каждым годом приобретение недвижимости в городе Сочи становится все более дорогим удовольствием. Помимо традиционных причин постоянного роста цен, таких как море, солнце, уникальный субтропический климат, развитая развлекательная инфраструктура, следует отметить и новые, например предстоящие Зимние Олимпийские игры 2014 года.

Недвижимость Сочи была, есть и будет привлекательной для инвесторов, продажа её растет небывалыми темпами. Сама по себе ситуация вокруг Сочи интересна в первую очередь тем, что после длительного срока простоя город начал оживать и расстраиваться, правительство начинает выделять большие деньги на колоссальные проекты. Купить недвижимость в Сочи можно по разным причинам: например, если вам всегда хотелось жить или ежегодно отдыхать в этом городе; купить недвижимость и затем сдавать ее - отличный вариант превращения пассивов в активы.

В первом полугодии 2008 г. в городе Сочи было введено в эксплуатацию 124 400 тыс. кв. м, что превышает аналогичный показатель за сопоставимый период 2007 г. на 41,3%. В разрезе классов предложение на первичном рынке в сентябре 2008 г. распределилось так: сегмент эконом-класса лидирует - 38,8% от общего объема возводимого жилья, доля бизнес-класса - 34%. Сегмент элитного жилья - 27,2% [1].

Поскольку Сочи растянулся вдоль морского побережья на 147 км, рынок недвижимости очень неоднороден: наиболее престижными районами считают-

ся Центральный, Хостинский и горнолыжный курорт "Красная поляна" (поэтому в этих районах как цены на недвижимость, так и темпы градостроительного развития занимают первое место); менее престижные Лазаревский и Адлерский районы сейчас активно развиваются и при сохранении текущих тенденций в будущем догонят лидирующие районы по абсолютным показателям емкости рынка, средних цен и динамике роста [2].

В сентябре 2008 г. средний уровень цен по всем строящимся объектам в городе Сочи достиг 114 045 руб. за 1 кв. м. Таким образом, в период с января по сентябрь 2008 г., стоимость квадратного метра на первичном рынке Сочи увеличилась на 17,5%. Цены на недвижимость в городе по своим показателям уже приближаются к московским, скажем, за однокомнатную квартиру в центре придется выложить около \$5000-6000 за 1 м². Шокировать здесь могут и цены на земельные участки, потому как цена за 100 м.кв. в нормальном месте будет начинаться от \$100 000 [1].

Главной причиной бурного роста цен на недвижимость является высокая инвестиционная привлекательность Краснодарского края. Интерес частных инвесторов к недвижимости на Черноморском побережье России растет с каждым годом, так как наиболее привлекательными являются те территории, где не просто имеется курортный потенциал, но где курортные зоны активно развиваются, где модернизируется инженерная и транспортная инфраструктуры, развивается сфера обслуживания, создается благоприятный в правовом отношении инвестиционный климат. Поэтому самые активные и перспективные рынки недвижимости Краснодарского края находятся в городе-курорте Сочи и Краснодаре [3].

Одной из традиционных причин роста цен на недвижимость в городе Сочи являются его природные условия. Пышная субтропическая растительность, мягкий климат и теплое Черное море делают его притягательным для отдыхающих и туристов со всей России и зарубежья. Уникальность природы также в том, что Сочи - крупный лечебно-оздоровительный центр, обладающий источниками минеральных вод бальнеологического и питьевого профиля.

Продажа недвижимости в Сочи переживает бум даже на фоне финансового кризиса, и не в последнюю очередь благодаря предстоящей Олимпиаде-2014. Олимпиады привлекают гигантское количество платежеспособных туристов, что сразу поднимает экономику города на невиданные ранее высоты. Но следует задуматься о последствиях такого уплотнения городской среды многоэтажными жилыми комплексами прямо на берегу моря, ведь город находится в зоне повышенной сейсмической активности. А резкий наплыв всех тех, кто уже сейчас приобрел недвижимость и еще сделает это вскоре, может привести к обострению транспортных проблем, проблем с системой водоотвода, обеспеченностью электроэнергией, которые, кстати, актуальны уже сейчас, и многими другими. По последним данным, только 20% от всех выделенных городу средств уйдут на Олимпиаду, остальные пойдут на ремонт дорог, транспорта и других жизненно необходимых коммуникаций.

Если рассматривать сочинскую недвижимость как объект среднесрочного вложения инвестиций, то она выгодно отличается от аналогичного столичного жилья, благодаря наблюдаемому уже несколько лет устойчивому росту цен, превышающему рост цен в Москве. Сказываются крупные инвестиции в развитие Сочи с перспективой превращения его в курорт международного значения.

Вывод один – нынешнее состояние цен на недвижимость в городе Сочи – это цены будущего. В них уже заложены все постоллимпийские блага и возможности, новейшие подводные линии электросети, система канализации, дорожные развязки, аэропорт Сочи и многое другое, надежды и ожидания давно включены в цену.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://realty.subscribe.ru/info/analytics/36114> - Аналитика. Рынок жилой недвижимости г. Сочи.
2. <http://www.bsn.ru/articles/Analytics/2181> - Статьи о недвижимости. Сочи - объект среднесрочного вложения инвестиций.
3. <http://www.sochigrad.ru/article/56.htm> - Библиотека статей. Сочи - объект среднесрочного вложения инвестиций.

УДК005.95;.005.591.6

ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НАУКОЕМКИХ ФИРМ

**Филатова Е.А., гр. 21-УП
Рук. Смирнов В.Т.**

Для перехода России на инновационный путь развития, необходимо развивать наукоемкий сектор. К нему относятся: научные, проектные инновационные организации, академии, университеты. Современный научно – технический процесс немыслим без интеллектуального продукта, полученного в результате инновационной деятельности. Одну из ключевых ролей играют инновации в управление персоналом, поскольку обеспечивают конкурентоспособность фирмы. Кадровая инновация – результат интеллектуальной деятельности, научных исследований в области кадровой работы в виде открытия, теоретического знания, принципа метода и т.п., оформленный соответствующим образом и предлагаемый для исполнения в кадровой работе конкретной организации, либо доведенный до внедрения.

Нововведения в кадровой работе можно классифицировать по ряду признаков: в зависимости от области применения нововведения, от масштаба использования, направленности воздействия. Причинами нововведениями в кад-

ровой работе могут быть: развитие науки, техники и технологии, развитие общественных отношений, изменение потребностей клиентов организации, действия конкурентов организации, изменение внутренних потребностей организации, директивные указания. Внедрение кадровой инновации может потребовать от организации изменение функционального взаимодействия и функционального разделения труда, подготовки персонала, найма специально подготовленных работников, психологической поддержки персонала информационного и финансового обеспечения.

Инновационные организации создают свои системы найма, чтобы привлекать работников, склонных к инновационной деятельности. Инновационный потенциал работника – это способность к восприятию новой информации, приращению своих профессиональных знаний, выдвижение новых конкурентоспособных идей, нахождению решению нестандартных и новых методов решения стандартных задач.

Две черты политики найма работников сразу бросаются в глаза в наиболее инновационных, творческих компаниях. Первая – это акцент на поиске и найме творческих работников. Вторая черта – это предпочтение работников разнообразной квалификации, подготовки.

Инновационные фирмы уделяют больше внимания найму работников широкого спектра: с различным базовым образованием, разной подготовкой. В итоге они нанимают специалистов по самым разным направлениям, в самых разных областях, они стремятся нанимать выпускников самых различных вузов в надежде на то, совокупность специалистов различного уровня подготовки будет создавать творческое напряжение и способствовать развитию новых идей. Большая часть работы в инновационных организациях проводится именно в группах.

Инновационная фирма стремится к тому, чтобы в высшем управлении было представлено широкий спектр профессиональных позиций. Люди с образованием в области маркетинга, экономики и др. представлены в высшем управлении наряду со специалистами в областях техники, технологии.

Для высоко инновационных организаций характерна низкая сменяемость персонала. В первую очередь успех организации зависит от персонала организации. Управление персоналом – в инновационной организации требует инновационных же подходов. Следовательно, всё больше растёт потребность именно в специалистах по управлению персоналом, знающих специфику работы в инновационной организации, умеющих решать задачи управления конфликтам и стрессами, управления трудовой мотивацией, управления адаптацией работника, регулирования групповых и межличностных отношений и т.д. В быстроменяющейся инновационной системе.

Итак, рассмотрим управление персоналом в инновационных организациях на примере организации ЗАО "Технопарк ЛТА".

"Технопарк ЛТА" был создан в 1994 году на базе экспериментально-опытных мастерских Лесотехнической академии. Способ найма работников. На предприятии основным критерием приема на работу являются творческие спо-

собности человека. Существует «трех часовая» программа наставничества. В организации минимален контроль, так как степень доверия к самоорганизации конструкторского персонала достаточно высока. Руководство предоставляет некоторую организационную свободу ведущим сотрудникам, в связи с ориентацией не на выработку человеко-часов, а на конечный результат – наукоемкий продукт.

ЗАО "Технопарк ЛТА" предоставляет для творческой деятельности, возможность самому формировать рабочее время. Предприятия существуют "горизонтальные" варианты профессиональной карьеры, альтернативные "вертикальным". Иными словами, работники, которые не нацелены на восхождение по административной лестнице, могут стать мозговым центром творческой группы.

Проанализировав данные факты, мы можем сделать вывод, что формирование и развитие наукоемкого сектора экономики, необходимо для перехода на инновационный путь развития, отечественной экономики который превратит Россию из «наспех сколоченного государства» в европеизированную державу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кебанов Л. Я. Управление персоналом и организации: моногр./ Кебанов Л.Я.- Москва : изд- во «ИФРОМ», 2008 - 312с.
2. Половинко В.С. Управление персоналом в инновационной организации: моногр. / В.С. Половинко, Е.В. Макарова. - Омск: изд-во Омского гос. ун-та, 2006. – 221 с.
3. Е. Борисова Как обучить наставника / Монография «Справочник кадровика»
4. Куцевол В. Управление персоналом в инновационной организации // Медиа Технологии: [сайт компании]. – М., 2004-2006. - URL: http://www.media-t.ru/publications_upravlenie.htm
5. Ламанов А. Мотивация персонала в инновационном бизнесе // Человек и труд. – 2003. - № 2. - URL: <http://www.chelt.ru/2003/2-03/lamanov-2-03.html>

УДК 351.72:330.33.01] (063)

ПРОГРАММА РОССИЙСКОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА ПО ПРЕОДОЛЕНИЮ ПОСЛЕДСТВИЙ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Широких Е.И., гр. 11-МК
Рук. Власов Ф. Б.

После десяти лет непрерывного экономического роста и повышения благосостояния людей Россия столкнулась с серьезнейшими экономическими вызовами. Глобальный экономический кризис приводит к падению производства, росту безработицы, снижению доходов населения. Это определяет необходимость ряда мер, предпринимаемых Правительством России и Центральным банком с целью минимизации масштабов экономического кризиса и смягчение его последствий для населения и экономики.

В октябре - декабре 2008 года, когда кризис только начал оказывать воздействие на российскую экономику, Правительство предприняло некоторые первоочередные действия. Они позволили не допустить разрастания негативных процессов, угрожающих макроэкономической стабильности.

В рамках этих мер в 2008 г. из Фонда содействия реформированию ЖКХ было выделено 50 млрд руб. на выкуп квартир в домах с высокой степенью готовности, из федерального бюджета — 32 млрд руб. на выкуп квартир для военнослужащих и социально уязвимых категорий граждан. Принято решение о предоставлении в 2009 г. государственных гарантий предприятиям реального сектора экономики в размере 300 млрд руб. [1] Меры налогово-бюджетной политики, направленные на преодоление последствий мирового финансового кризиса, предполагалось осуществить в сумме 175 млрд руб. за счет остатков бюджета на начало 2009 г., остальные — за счет перераспределения расходов внутри установленных параметров бюджета. На начальном этапе для поддержки банковской ликвидности Минфин России размещал свободные средства федерального бюджета на депозитах коммерческих банков. Кроме того, в 2008 г. на внутреннем финансовом рынке были размещены средства ГК «Фонд ЖКХ» (180 млрд руб.), ГК «Роснано» (130 млрд руб.), а также Фонда национального благосостояния (175 млрд руб.). Все указанные меры были призваны противодействовать сжатию совокупного спроса и не допустить разрастание масштабов рецессии, вызванной финансовым кризисом.

К январю 2009 года в руководстве страны в основном было достигнуто согласие, относительно основных направлений противодействия глобальному кризису. В их числе [2]:

- Использование мер монетарной и фискальной политики для стабилизации ситуации на финансовом рынке страны.
- Использование мер фискальной политики для решения острых социальных проблем.

• Поддержка реального сектора экономики в условиях продолжающейся рецессии.

В это же время, вице-премьер, министр финансов РФ Алексей Кудрин объявил, что «пик глобального экономического кризиса, скорее всего, будет смещен с середины на конец этого года или даже на начало следующего года». На вопрос, достаточно ли уже принятых мер поддержки финансового сектора, и не требуется ли новый антикризисный пакет, он ответил: "Требуется... Сейчас эти меры прорабатываются, думаю, что в ближайшее время о них узнают" [3].

19 марта 2009 года Правительство Российской Федерации на своем заседании обсудило Программу антикризисных мер на 2009 год [4].

Данная антикризисная программа состоит из трех частей. Первая часть содержит анализ мер, предпринятых в октябре – декабре 2008 года, их цели, стоимость и качественные результаты. Вторая часть программы содержит конкретные цифры о финансовой поддержке населения и отдельных отраслей промышленности. Третья часть программы представляет собой «взгляд в будущее – за горизонт 2009 года», она позволит более обоснованно подойти к планированию бюджета на 2010 год.

Кроме того, этот пакет антикризисных мер включает в себя семь основных приоритетов. Во-первых, она направлена на социальную защиту граждан и предполагает, что публичные обязательства государства перед населением будут выполняться в полном объеме. Второй приоритет связан с необходимостью сохранить промышленный и технологический потенциал экономики. Третий приоритет – это обеспечение активизации внутреннего спроса, в том числе за счет импортозамещения и введения преференций для российской продукции.

Четвертый приоритет касается выполнения в новых условиях концепции долгосрочного развития до 2020 года. Пятый приоритет – это снижение административных барьеров для бизнеса, включая противодействие коррупции и поддержку малого бизнеса. Шестой приоритет связан с поддержкой финансово-банковской системы.

Седьмой приоритет связан с действиями правительства по удержанию инфляции в 2009 году на уровне 13–14%. Многие экономисты сомневаются, что это возможно. Однако в антикризисной программе прописаны конкретные механизмы, которые обеспечат удержание инфляции в рамках запланированных параметров.

Согласно поправок в бюджет на текущий год на эти меры предусмотрено выделение 1,6 трлн. рублей. Однако общие затраты будут больше, поскольку они включают в себя ряд налоговых льгот, а также меры по линии Банка России [5].

Масштаб государственной поддержки, которую оказывают российские власти, в процентах от ВВП сопоставим с мерами денежных и финансовых властей США, включая "план Полсона". К счастью, накопленные резервы пока позволяют российскому правительству не наращивать государственный долг для того, чтобы стабилизировать финансовую систему страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Первоочередные меры Правительства России на 2008 год [Электронный ресурс] / Сайт Председателя Правительства Российской Федерации В. В. Путина.- режим доступа: <http://premier.gov.ru/anticrisis2/>

2. Кудрин, А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию [Текст]/ А. Кудрин // Журнал «Вопросы экономики».- №1, - 2009.

3. Кудрин: пик кризиса может сместиться на конец 2009 — начало 2010 года [Электронный ресурс] / Новости@Mail.ru. – режим доступа: <http://news.mail.ru/politics/2424047/> от 11 марта 2009 года.

4. Программа антикризисных мер Правительства РФ на 2009 год [Текст] // Российская газета, №48 (4872), 20 марта 2009, пятница. – С. 3-4.

5. Гогитидзе, К. Семь патронов для АКМ [Электронный ресурс]/ К. Гогитидзе // Взгляд - деловая газета. – режим доступа: <http://www.vz.ru/economy/2009/3/18/266418.html> от 18 марта 2009 года.

УДК 33:303.7;330.44

РИЭЛТОРСКИЕ СЛУЖБЫ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

Шкапоид И.А., гр. 31-УН

Рук. Ямщикова Т.Н.

За последние 10 лет в России сложился эффективный рынок риэлторских услуг, обладающий мощным потенциалом для развития. История этого бизнеса началась гораздо раньше 90-х годов и уходит своими корнями в дореволюционное прошлое. В связи с растущим спросом на недвижимость комиссионерские конторы, занимающиеся посредническими услугами в торговле, стали предлагать и риэлторские услуги. К ним обращались те, кто не очень хорошо ориентировался на рынке недвижимости и не хотел рисковать из-за собственного незнания.[1]

В последние годы рынок недвижимости стал активно развиваться. Его развитие связано в основном с двумя основными факторами.

Во-первых, со строительством нового жилого фонда. Во многих крупных городах России в последние годы отмечается резкий рост количества новостроек.

Во-вторых, это связано с серьезным реформированием гражданского законодательства страны. Еще совсем недавно жилье, по Жилищному кодексу РСФСР, можно было использовать только для личного проживания, использование жилой площади для извлечения коммерческой прибыли было невозможно. С принятием нового Гражданского кодекса РФ (части первая, вторая и тре-

тъя) с изм. и доп. от 21 июля 2005 г., появилась возможность ввести в гражданский оборот жилые помещения, в отношении них стало возможно заключать договоры купли-продажи, коммерческого найма.

В настоящее время в нашей стране широко распространена риэлторская деятельность. На данный момент лишь 13% продающих или покупающих жилье, делают это без посредников. Это связано с появлением большого числа компаний, оказывающим услуги по сниженным ценам, и развитием сети Интернет.[2] В данном случае можно говорить о двух типах риэлторских фирм.

Первый, наиболее распространенный тип риэлторских фирм – это фирмы, оказывающие только посреднические услуги на рынке недвижимости.

Риэлторские фирмы второго типа занимаются не только оказанием посреднических услуг по совершению различных сделок с недвижимым имуществом, но и сами могут участвовать в сделках. Данные фирмы участвуют в строительстве жилых комплексов на долевых началах, инвестируют денежные средства в строительство, скупают жилье. Это довольно крупные фирмы.

Уровень экономического развития нашей страны неравномерен. Поэтому риэлторские фирмы в одних, экономически более благополучных, регионах имеют совсем другую структуру (оказывают несколько иной перечень услуг), чем те, которые расположены в менее развивающихся.[3]

В Орловской области рынок риэлторских услуг тоже находится в динамичном развитии. За последние годы в городе начали свою деятельность некоторые достаточно крупные агентства недвижимости. Одна из причин этого – это активный рост первичного рынка жилья в связи с ростом строительства в регионе, а как следствие, и увеличение вторичного рынка. На данный момент в городе работают такие агентства по недвижимости, как «Вид», «Алекко», бюро по недвижимости, «Городъ», Жилсервис, ОрелРиэлт и другие.

Участие в сделке риэлтора увеличивает ее стоимость для покупателя и уменьшает для продавца, что является минусом. В то же время неизвестно, получил бы продавец искомую сумму, не прибегнув к помощи риэлтора. Точно так же нельзя сказать, въехал бы в квартиру гражданин, оплативший ее стоимость. Вдруг жилье окажется «проблемным»? Например, прописанный в ней человек не фигурирует в документах, так как находится в месте заключения, сохранив все права на жилплощадь. В случае заключения сделки через риэлторскую компанию клиент получает гарантии.

В настоящее время используется несколько схем оплаты услуг риэлторов. Например, заключая эксклюзивный договор с риэлтором, можно договориться с ним о конкретной сумме, предназначенной продавцу за квартиру. В таком случае он не берет вознаграждение, и все свои издержки агентство покрывает из средств, которые ему удастся получить сверх договорной суммы. Во втором случае риэлтор получает процент от сделки. В Москве, как правило, комиссионное вознаграждение составляет 3-7% суммы договора. В последнее время многие агентства в борьбе за клиента пошли на снижение стоимости своих услуг.[4]

В обязанности риэлтора входит подбор интересующей клиента квартиры, проверка чистоты документов, юридическое сопровождение сделки, он выясняет пожелания клиентов и уточняет запросы, подбирает подходящие помещения, договаривается о показах, согласовывает условия просмотра, изучает документацию по объекту.

Последний этап – оформление: проверка юридической «чистоты» квартиры, подготовка пакета документов и работа с нотариусом.

На данный момент рынок риэлторских услуг переживает большие трудности, так как на нем в значительной степени отразились неблагоприятные воздействия кризиса. Впервые за длительное время не только остановился и рост цен на жилье, но и проявляется тенденция его удешевления. Желающих приобрести новое жилье становится все меньше, поэтому происходит снижение стоимости квартир.

Единственный верный способ выйти из сложившейся проблемной ситуации – преодоление кризисных явлений всей экономикой в целом, но это длительный и сложный процесс.

ЛИТЕРАТУРА

1. www.miel.ru (Елена Макарова)
2. www.expert-russia.ru (Светлана Столярова)
3. Батяев, А.В. Справочник риэлтора, М.:Феникс, 2006г.
4. www.meget.kiev.ru (Ева Репина)

УДК338.314:334.722

ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ – ВАЖНЕЙШИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Лоскутов А.В., гр. 21-М(б)
Рук. Шевцова Е.А.

В настоящее время в условиях рыночной экономики появляется всё больше и больше предприятий. Каждое предприятие стремится, получить как можно большую прибыль при минимальных затратах. Тема прибыли и рентабельности особенно остра для российских предприятий, поскольку в условиях быстро меняющейся ситуации на рынке, а так же высокие налоги и различные государственные препятствия, значительно обесценивают получаемые прибыли.

Прибыль – основной источник финансовых ресурсов предприятия, связанный с получением валового дохода. Прибыль можно увеличить за счет сни-

жения себестоимости продукции, оптимальное увеличение цены, экономичное использование ресурсов, использование лизинга, повышение качества продукции, внедрение инноваций, реорганизация производства.

Рентабельность – это обобщающий показатель, характеризующий качество работы промышленного предприятия, так как при всем значении массы получаемой прибыли наиболее полную качественную оценку производственно-хозяйственной деятельности предприятия дает величина рентабельности и ее изменение. Для увеличения рентабельности возможны два основных направления: рост прибыли и сокращение затрат на производство. Иначе говоря, достижение положительных результатов возможно за счет снижения себестоимости, либо за счет повышения цен на продукцию.

Объект исследования - ОАО Орловский завод «Стекломаш», который выпускает специальное стекольное оборудование: автоматизированные комплексы, термические агрегаты, электрогидравлические прессы с микропроцессорным управлением и др.

Анализируя основные технико-экономические показатели за 2005-2007 гг. можно сделать следующий вывод: по многим показателям наблюдалась отрицательная динамика, некоторые показатели продемонстрировали отрицательный эффект. Валовая прибыль упала на 0,95 %, чистая прибыль упала на 1,35 %, коммерческие расходы упали на 7,5 %, рентабельность реализации продукции упала на 14,9%, рентабельность ОФ упала на 27,43%.

Финансовые результаты за исследуемый период (2005 – 2007 год) на основе предварительных данных – вычисленных коэффициентов ликвидности и обеспеченности собственными средствами, можно охарактеризовать как отрицательные:

- 1) Сильно снизилась способность ОАО «Стекломаш» обеспечить свои текущие краткосрочные обязательства текущими активами;
- 2) Предприятие не сможет быстро погасить свою дебиторскую задолженность;
- 3) Увеличилась доля финансовых обязательств в составе оборотных активов;
- 4) Обеспеченность ОАО «Стекломаш» собственными средствами очень плохая, наметилась тенденция к ухудшению этой обеспеченности.

В ходе анализа ОАО «Стекломаш» было выявлено, что рассматриваемое предприятие находится в кризисном финансовом состоянии, на грани банкротства. Для выхода из сложившейся ситуации необходимо улучшить финансовое состояние предприятия по всем проанализированным показателям. Разберём возможность улучшения финансовой устойчивости данного предприятия. Цель предложения – это формирование финансовой стратегии по выводу предприятия из кризисного финансового состояния. Предложения по формированию финансовой стратегии предприятия заключаются в следующем:

- 1) Предприятие реализует не меньше 30% основных средств; сокращает затраты в незавершённом производстве (за счёт уменьшения производственного цикла); снижает затраты на производство продукции на 40%; направляет

100% прибыли на развитие производства; добивается получения краткосрочного бюджетного кредита в виде отсрочки по уплате налогов и платежей в размере 300 тыс. руб.

2) Предприятие реализует 15% основных средств; сокращает затраты в незавершённом производстве (за счёт уменьшения производственного цикла); снижает затраты на производство продукции на 20%; выпускает привилегированные акции для своих работников в размере 1 % от уставного капитала; добивается получения финансирования за счет дополнительных инвесторов; направляет 100% прибыли на развитие производства. Но данное предложение затянёт кризисное положение на более длительный срок, поэтому первое предложение более выгодно для предприятия.

Данные предложения если их реализовать на практике помогут ОАО «Стекломаш» выбраться из кризисного состояния и в дальнейшем стабилизировать свое финансовое состояние, а так же увеличить рентабельность и прибыль.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волков О.И., Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА – М, 2006. – 280 с.
2. Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебник- 3- е изд., перераб. и доп.
3. Ковалев В.В., Ковалев В.В. Финансы организации (предприятия): учеб. – М.: ТК Велби, Изд – во Проспект, 2006. – 352 с.
4. Коцацкий В.П. Ваша прибыль в условиях рынка. – М.: Финансы, 1994. – 96 с.

УДК 005.21:005.732

РАЗРАБОТКА СПОСОБОВ СОГЛАСОВАНИЯ СТРАТЕГИИ С ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тарасова Н.Ю., гр. 41-АК
Рук. Князева В.А.

Для стабильного развития предприятий в настоящем и будущем необходима организация эффективной системы стратегического менеджмента с учетом факторов внешней конкурентной среды, с одной стороны, и внутренних особенностей, с другой. Важнейшим элементом внутренней среды любой компании является ее организационная культура, которая в условиях нарастания

кризиса требует особого внимания как фактор формирования и реализации выбранной стратегии.

Важной проблемой является выявление способов приведения в соответствие стратегии с организационной культурой промышленного предприятия на примере ЗАО ПК «Сетчатые изделия».

Для выявления особенностей существующей на предприятии культуры была применена модель комплексной диагностики организационной культуры разработана учеными К. Камероном и Р. Куинном. Согласно данной методике, выделяют иерархическую, адхократическую, клановую и рыночную культуру.

Анализ полученных в результате анкетирования ответов персонала позволил определить основные черты организационной культуры. Выявлено, что среди ответов работников преобладает акцент на характеристики рыночного типа культуры с элементами иерархического типа. Свой успех персонал ЗАО ПК «Сетчатые изделия» определяет в терминах проникновения на рынки и увеличение рыночной доли. В то же время предприятие обладает характеристиками иерархической культуры, что обусловлено сильной властью руководства и традиционной линейно-функциональной структурой управления. При этом результаты анкетирования, затрагивающие желаемое состояние культуры, свидетельствуют не только о готовности, но и о стремлении работников к проявлению творчества, повышению инновационного потенциала и предприимчивости.

Таким образом, анализ соответствия стратегии и организационной культуры предприятия отражает необходимость выработки гибкой политики стратегического управления с учетом особенностей внутренней среды.

С учетом сложившейся ситуации, когда персонал готов к смене курса и желает направить свою деятельность на совершенствование функционирования предприятия, необходимо сформировать элементы стратегии компании, удовлетворяющие переходному периоду от рыночной организационной культуры к адхократическому, что предполагает динамичное, предпринимательское и творческое место работы. Связующей сущностью организации при этом является преданность новаторству. В связи с этим целесообразно дополнить существующий бизнес-план развития компании функциональной инновационной стратегией. Структура инновационной стратегии предприятия, на наш взгляд, должна быть представлена тремя разделами: «Освоение новой продукции», «Техническое перевооружение», «Инновационные мероприятия».

В разделе «Освоение новой продукции» устанавливается перечень мероприятий, реализуемых с целью укрепления конкурентных преимуществ:

- 1) разработка инновационных проектов конструкторско-технологическим отделом предприятия;
- 2) поиск, анализ и оценка инновационных идей на внешнем рынке;
- 3) сотрудничество с проектно-исследовательскими организациями.

В плане развития предприятия объемы финансирования мероприятий первого раздела должны составлять приблизительно 20-23% всех инвестиций предприятия, направляемых на инновационную деятельность.

Раздел «Техническое перевооружение» отражает потребности предприятия в развитии производственных мощностей и включает следующие задачи:

- 1) освоение новых видов оборудования, закупка европейских образцов;
- 2) внедрение новых прогрессивных технологий обработки металла;
- 3) строительство нового производственного помещения;

Поскольку указанные мероприятия связаны с поддержанием и развитием технологической базы предприятия, крайне необходимой для обеспечения процесса производства качественной продукции, отвечающей мировым стандартам, а также без которой невозможно дальнейшее развитие предприятия, совершенствование и выпуск новой продукции, то они должны, на наш взгляд, отвлекать наибольшую часть инвестиций предприятия, около 75-78%.

Повышение уровня инновационной культуры возможно вследствие внедрения учебных программ для сотрудников, распространения установок и ценностей, ориентированных на инновации, подбора работников, обладающих творческим потенциалом, создание в целом инновационного климата на предприятии.

Указанные мероприятия мы предлагаем планировать в рамках третьего раздела стратегии предприятия «Инновационные мероприятия». В настоящее время в условиях ограниченности собственных денежных, несмотря на важность, отчисления на этот раздел могут составить лишь 1-2 % от всех инвестиций в развитие предприятия.

Таким образом, предполагается, что данные мероприятия будут положительно оценены работниками компании. А успешная реализация процесса сближения организационной культуры и инновационной стратегии предприятия позволит достигнуть положительных результатов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Князева, В.А. Организационная культура в системе менеджмента: учебное пособие / В.А. Князева, Н.С. Лаушкина, Г.И. Татенко. – Орел: Орел-ГТУ, 2006.-195с.
2. Маслов, Д.В., Роше Г. Механизмы трансформации организационной культуры / Д.В. Маслов, Роше Г. // Методы менеджмента качества. -2006.-№3

УДК 005.52:330.143]:005.216.1

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ

Тарасова Н.Ю., гр. 41-АК
Рук. Торгачев Д.Н.

Повышение эффективности деятельности любого предприятия возводит-ся в приоритет его целей, является ориентиром работы. Каждое принимаемое решение должно анализироваться с точки зрения соответствия этой установке. В условиях рыночной экономики благополучие и эффективность деятельности организации нередко характеризуется величиной получаемой прибыли. Одним из инструментов управления и влияния на балансовую прибыль предприятия является маржинальный анализ.

Актуальность и значимость применения данного метода в процессе принятия управленческих решений, повышающих эффективность деятельности предприятия, и определило выбор его в качестве темы исследования.

Объектом исследования выступает промышленная компания «Сетчатые изделия», специализирующаяся на выпуске металлических конструкций бытового, промышленного и торгового назначения.

Применение маржинального анализа прибыли позволило оценить эффективность диверсифицированного набора производимых изделий на предприятии, с учетом анализа доходности и риска производства отдельных видов продукции.

Маржинальный анализ (операционный анализ) – это основной инструмент оперативного планирования на предприятии, который позволяет изучать зависимость результатов деятельности от затрат, объема производства и цены. Особенностью метода является сложность классификации расходов на переменные и постоянные. В связи с этим для принятия решений целесообразно вычислять необходимые финансовые показатели, не разделяя издержки на постоянные и переменные. Так, на основе соответствующих данных, а именно выручки от реализации и полных затрат за три календарных месяца, сравнивается эффективность производства выбранных в качестве базы исследования видов продукции. Таковыми в рассматриваемом примере выступают производимые предприятием «Сетчатые изделия» посудосушители и торговые корзины, занимающие наибольший удельный вес в структуре ассортимента продукции.

В процессе анализа было найдено значение маржинальной прибыли по каждому виду продукции в январе, феврале и марте 2009 года. Данный показатель вычисляется как разность выручки по каждому виду продукции и переменных затрат.

Чтобы сделать вывод, производство какого вида изделия приносит предприятию больший эффект, необходимо оценить ежемесячный маржинальный

доход на единицу продукции. На основе проведенных расчетов было выяснено, что производство посудосушителей обеспечивает большую маржинальную прибыль, чем торговые корзины. Это позволяет сделать первоначальный вывод о необходимости выбора первого изделия в качестве наиболее приоритетного инвестиционного направления.

Немаловажным для принятия окончательного решения этапом анализа является оценка соответствующего уровня предпринимательского риска, характерного для производства каждого вида продукции. С этой целью следует рассчитать силу воздействия операционного рычага, который определяется отношением маржинального дохода к прибыли. Тот вид продукции, для которого этот показатель выше, является более рискованным. Так, анализ показателей рычага по месяцам отразил некоторое превышение риска производства посудосушителей по сравнению с торговыми корзинами. Это связано с более стабильным спросом партнеров на корзины для торговых залов.

В то же время при росте объемов производства корзин на 10%, прибыль возрастет лишь на 9,4%. В данном случае налицо неблагоприятные последствия, что вынуждает предприятие изменить структуру ассортимента и частично заменить производство корзин на другой вид продукции. Увеличив объем выпуска посудосушителей на те же 10%, получим прирост прибыли в прогнозном периоде на 16%, который составит 3709,85 тыс. руб. В итоге эффект по одному виду продукции за месяц составит более 51000 рублей.

Таким образом, рассмотрен вариант изменения прибыли при наилучшем и наихудшем развитии событий. Принимая во внимание результаты вычислений, руководство компании может принять решение о направлении денежных потоков в развитие либо более доходного, либо менее рискованного производства.

Рассмотренный пример является упрощенной моделью диагностики ассортиментной политики предприятия. На практике маржинальный анализ позволяет сравнивать соответствующие показатели маржинального анализа по всем производимым предприятием видам продукции; рассчитывать возможное высвобождение средств при отказе от производства малоприбыльных изделий; направлять высвобожденные средства на более доходное производство.

С помощью маржинального анализа обосновываются и другие управленческие решения: выбор вариантов изменения производственной мощности, цены на новое изделие, вариантов оборудования, оценки эффективности принятия дополнительного заказа и др.

Таким образом, понимание сути маржинального анализа, умение управлять операционным рычагом предоставляют дополнительные возможности для использования данного инструмента для повышения эффективности деятельности компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Попова Л.В., Исакова Р.Е., Головина Т.А. Контроллинг: Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. – 192с.

2. Таренко Л.Б. Повышение экономической эффективности производства-основная задача деятельности предприятия // Финансовый анализ: теория и практика. - 2004. - №2.

УДК 005.931.11:316.334.3

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Черепнина Н.В., гр.31-АК
Рук. Морозова И.В.

Кризис – это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде. Причины кризиса могут быть различными. Опасность кризиса существует всегда и его необходимо предвидеть и прогнозировать.

В основе всех кризисов в социально-экономической системе, даже кризисов, связанных с природными условиями лежит противоречие интересов социальных групп или классов общества и объективная неравномерность их изменения. По мере развития социально-экономической системы наблюдается повышение роли человеческого фактора в антикризисном ее развитии, которое означает не исключение кризиса, не борьбу с ним, а предвидение и уверенное, своевременное и, по возможности, безболезненное его разрешение.

От социальной направленности антикризисного регулирования во многом зависят понимание работниками организации целей и политики руководства, использование мастерства и опыта работников, степень удовлетворенности трудящимися качеством трудовой жизни и условиями труда, результативность работы организации, ее выживаемость и конкурентоспособность [1].

В условиях кризиса действенным средством решения обострившихся социально-экономических проблем и регулирования противоречий между наемным трудом, работодателем и государством является социальное партнерство. Опыт подтверждает, что механизм социального партнерства помогает обеспечить взаимную заинтересованность наемных работников и предпринимателей в эффективном экономическом росте, в повышении конкурентоспособности производства, в социальном благополучии и укреплении демократии. Однако здесь существует немало проблем:

1) в наших кризисных условиях остро проявляется потребность в лидерах, способных поставить общие интересы выше политических пристрастий, обладающих значительной компетентностью и необходимой волей в достижении поставленных целей;

2) социальное партнерство может успешно развиваться как метод разрешения противоречий между трудом и капиталом при наличии среднего класса (а его доля в России - 10-15%);

3) размытость роли государства как социального партнера — одна из причин незавершенности организационной структуры механизма социального партнерства;

4) формирование организационной структуры социального партнерства началось «сверху», фундамент же структуры социального партнерства, где работают и живут люди, строится крайне медленно;

5) разобщенность профессиональных союзов по политическим признакам;

6) отсутствие оформившейся системы союзов работодателей приводит к тому, что у них нет органа, гарантирующего выполнение принятых обязательств [2].

Кризисная ситуация на предприятиях вынуждает предпринимателей ущемлять права и интересы наемных работников, чтобы не стать банкротами, грубо нарушая при этом действующее законодательство. В России рабочая сила была и остается дешевым товаром. Поэтому кризис в стране диктует необходимость ускорения организации инфраструктуры рынка труда, где для наемных работников должна быть создана реальная возможность выбора конкретной формы деятельности в соответствии с личными склонностями и квалификацией, где была бы конкуренция не только продавцов рабочей силы, но и работодателей.

В условиях кризиса для наемных работников принципиальное значение имеет создание коллективной защиты своих прав через профсоюзы, которые, как правило, выступают в качестве их представителей в переговорном процессе. Государство призвано отслеживать взаимосвязи между масштабами и скоростью преобразований и возникновением опасных тенденций, угрожающих социальной стабильности и безопасности страны.

Практика показывает, что важным фактором, который может способствовать осуществлению эффективного антикризисного управления, является хорошо подобранный, управляемый, быстро и гибко реагирующий на любые изменения во внешней среде персонал фирмы [3].

Антикризисное развитие — это не абсолютное отсутствие кризиса; а наличие таких кризисов, которые являются импульсом успешного, с позиций интересов человека, развития. Цель и интересы может иметь только человек. Именно они являются основой распознавания кризисов и управления их преодолением. Антикризисное управление персоналом предполагает не только формальную организацию работы с персоналом (планирование, отбор, подбор, расстановку и т. п.), но и совокупность факторов социально-психологического, нравственного характера — демократический стиль управления, заботливое отношение к нуждам человека, учет его индивидуальных особенностей и пр.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антикризисное управление. Учебник для вузов / Под ред. Э.М. Короткова.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА - М, 2005.- 432 с.
2. Гусов К.И., Толкунова В.Н. Трудовое право России: Учебник.- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006.- 496 с.
3. Жданов В. Управление персоналом в условиях антикризисного управления [Текст] / В. Жданов. // Управление персоналом.- 2004.- №4.- С.92-94

УДК 005.336.3:005.936.4

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Черепнина Н.В., гр. 31-АК
Рук. Князева В.А.

В современных условиях мирового финансово-экономического кризиса проблемы роста технического уровня и качества выпускаемой продукции выделяются среди множества проблем, связанных с обеспечением как выживания, так и последующего нормального развития предприятий и организаций. Факторы насыщенности рынка и преобладающей неценовой конкуренции оказывают мощное влияние на функционирование предприятия. Достичь успеха смогут лишь те из них, которые обеспечат не только наивысшую производительность труда, но и высокое качество, новизну и конкурентоспособность продукции. Сегодня многие российские предприятия находятся на стадии формирования системы управления качеством продукции, практика применения современных методов управления качеством присутствует лишь на некоторых из них. Таким образом, назрела серьезная необходимость в создании теоретической базы, впитавшей в себя мировые достижения по управлению качеством, в научно-методологическом обеспечении процессов разработки и внедрения системы управления качеством продукции для всех типов предприятий и организаций [1].

Современное управление качеством исходит из того, что деятельность по управлению качеством не может быть эффективной после того, как продукция произведена, эта деятельность должна осуществляться в ходе производства продукции. Важна также деятельность по обеспечению качества, которая предшествует процессу производства [2].

В условиях мирового финансового кризиса особое значение приобретает всеобщее управление качеством (Total Quality Management), предполагающее философию организации, которая основана на стремлении к качеству и практи-

ке управления, приводящей к всеобщему качеству. Отсюда качество – это не то, что приходится отслеживать или добавлять на каком-то этапе производственного процесса, это сама сущность организации.

В настоящее время Всеобщее управление качеством все в большей степени становится идеологией, охватывающей различные слои общества. TQM необходимо и нам, если мы хотим не только выйти из кризиса, но и начать конкурировать с экономически развитыми странами.

Основными целями TQM на предприятии должны стать:

- ориентация предприятия на удовлетворение текущих и потенциальных запросов потребителей;
- возведение качества в ранг цели предпринимательства;
- оптимальное использование всех ресурсов организации.

Принципами TQM на предприятии должны стать: 1) ориентация организации на потребителя, 2) роль руководства, 3) вовлечение сотрудников, 4) процессный подход, 5) системный подход к управлению, 6) постоянное совершенствование, 7) принятие решений, основанное на фактах, 8) взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Организационное совершенствование предприятий, базирующееся на принципах современной концепции TQM (всеобщее управление на основе качества), происходит с акцентом на управление знаниями (накопление знаний организации), лидерство, степень инновационности и реакцию на изменение ситуации на рынке, не следуя общепринятой тенденции общих перемен, рассматривает качество менеджмента как перемену отношения к персоналу, человеческим ресурсам.

Всеобщее управление качеством – это принципиально новый подход к управлению любой организацией, нацеленный на качество, основанный на участии всех ее членов (персонала во всех подразделениях и на всех уровнях организационной структуры) и направленный на достижение долгосрочного успеха посредством удовлетворения требований потребителя и выгоды как для сотрудников организации, так и для общества в целом [3].

Таким образом, внедрив на предприятии систему всеобщего управления качеством TQM, можно добиться следующих преимуществ, даже в кризисных условиях:

- увеличение прибыли;
- обеспечение экономической устойчивости фирмы и рационального использования всех видов ресурсов;
- улучшение имиджа и репутации фирмы;
- повышение качества управленческих решений;
- внедрение новейших достижений;
- увеличение производительности труда;
- повышение качества и конкурентоспособности продукции;
- рост степени удовлетворенности клиентов.

Необходимо иметь в виду, что современная концепция управления качеством – это концепция управления любым целенаправленным видом деятель-

ности, позволяющая достигнуть успеха не только в сфере производства, но и в государственном и муниципальном управлении, сфере услуг и других областях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воронин, В.Г. Управление качеством продукции через концепцию потребительской стоимости [Текст] / В.Г. Воронин, С.В. Кузнецова. // Стандарты и качество.- 2007.- №2.- С. 82-85.
2. Кузнецов, Л.А. Управление качеством через технологию производства [Текст] / Л.А. Кузнецов. // Методы менеджмента качества.- 2007.- №2.- С. 20-23.
3. Набоков, Э.П. Организационное совершенствование предприятий на принципах TQM [Текст] / Э.П. Набоков. // Методы менеджмента качества.- 2007.- №4.- С. 21-23.

УДК 005:330.322]:64

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖКХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

**Еремина Е.В., гр. 51-АК
Рук. Никитин С. А.**

Приватизация жилья изменила структуру жилищного фонда по видам собственности, фактически предопределила необходимость перехода к новой системе управления жилищным фондом, сформировала в первую очередь в соответствии со сложившейся структурой собственности на здания, а не на жилые помещения, соответственно формируются и затраты бюджета. Продвижение реформы оплаты жилья и коммунальных услуг и реальное дотирование из бюджета процессов производства и оказания услуг населению свидетельствуют о том, что доля средств населения в общем объеме финансирования составляет уже сейчас 60-70% от всех средств на ЖКХ. В этой связи эффективность организации процессов сбора платежей становится ещё более значимой с точки зрения поиска средств на финансирование мероприятий реформирования [2].

Анализ функционирования действующих систем управления финансовыми потоками различных регионах, показал, что Единый центр сбора и расщепления платежей населения, обеспечивает гарантированный рост, контроль и ускорение поступления денежных средств на расчетные счета производителей жилищных и коммунальных услуг, с учетом качества и доли услуги, оказанной данным поставщиком. Позволяет выстроить систему управления информаци-

онными потоками позволяющую в оперативном режиме принимать правильные решения. В целях повышения эффективности системы управления ЖКХ необходимо, для внедрения системы управлением качества должна сначала быть внедрена система управления информационными и финансовыми потоками в жилищно-коммунальном хозяйстве округа. Успешная реализация вопросов реформирования жилищно-коммунального хозяйства во многом зависит от своевременности, доступности и доходчивости информации о текущем состоянии жилищного фонда, коммунальных объектов, материальных потребностях жилищно-коммунального комплекса, текущих результатах деятельности органов государственной власти и местного самоуправления. Центральным звеном в структуре управления жилищно-коммунальным хозяйством стали управляющие компании. Создание единого информационного пространства, чему во многом способствует создание единой локальной компьютерной сети жилищно-коммунального комплекса позволит продвинуть реформирование жилищно-коммунальной службы, и расширить систему оказания услуг населению. Однако пока же в районах множество информационных систем разобщено. Необходимо разработать концепцию единого информационного пространства, которая позволит объединить информационные источники жилищно-коммунальной службы округа. Единое информационное пространство в разрезе округа должно иметь вид: префектура, окружная ЕИРЦ - Генеральная дирекция, Управы районов, Дирекции единого заказчика имеющие в своем составе ЕИРЦ. Кроме того, Данная сеть должна включать в себя информационные источники Центра жилищных субсидий, Орелтеплоэнерго, Регионгаза, водоканала и других поставщиков ресурсов. При этом возможны многочисленные способы получения и передачи информации: телевизионная картинка, аудиоинформация, телефонная связь и т.д. Для автоматизации деятельности предприятий ЖКХ подходит электронный портал, который обеспечивает, с одной стороны, взаимодействие с населением и внешними организациями, с другой стороны - станет основным технологическим элементом для связи между автоматизированными системами организаций - участником процесса. Информационная открытость структур управления жилищно-коммунального хозяйства облегчает гражданам доступ к документам и материалам, непосредственно затрагивающих их права и законные интересы, предоставление им полной и достоверной информации о планируемых и фактических результатах реформирования ЖКХ [3].

Электронный портал — это не только привычный сайт в Интернете. Это информационная система, обеспечивающая: индексирование и поиск всей необходимой информации; классификацию информации; согласованную работу приложений; разграничение доступа к информационным ресурсам; персонализацию; публикацию и доставку информации; универсальный интерфейс на основе стандартов. Главная особенность технического решения портала заключается в его модульной иерархической структуре, обеспечивающей высокую степень унификации за счет пользования ограниченного числа типовых модулей и простейших программ-редакторов для их настройки и информационного наполнения. Главная научно-практическая задача информационно-

аналитического портала заключается в формировании единого предметно-ориентированного информационно-коммуникационного пространства, накоплении, хранении и актуализации информации по вопросам местного самоуправления, создании уникальной по содержанию и объёму базы данных.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аксенов, П.Н. Жилищно-коммунальный комплекс: проблемы реформирования и управления // Российское предпринимательство. - 2006. - №5. - С.91.
2. Савин, К.Н. Экономический анализ качества услуг жилищно-коммунального хозяйства: монография / под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова. – Тамбов: Издательство Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. - С.7.
3. Садыков, А.С. Организация управления коммунальным хозяйством крупного города / А.С. Садыков, В.А. Смирнов, В.А. Минасян. – М.: Стройиздат, 2000. – С.110-113.

УДК621.8.031

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Позднякова Ю.С., гр. 21-АК
Рук. Шевцова Е.А.

Прошедший год был непростым. В 2008 году в России проявился мировой финансово-экономический кризис, что внесло некоторую нестабильность в экономику нашей страны и, как следствие, в жизнь людей.

Разразившийся глобальный финансово-экономический кризис обострил для многих российских компаний проблемы, в предыдущие благоприятные годы считавшиеся второстепенными. Одним из главных условий выживания становится способность компании быстро адаптироваться к новым условиям и эффективно управлять своей деятельностью. Чем быстрее компания определит свои критические «болевые» точки, чем точнее сконцентрирует ограниченные ресурсы на решении наиболее важных вопросов, тем больше шансов сохранить бизнес и даже усилить позиции на рынке.

Для компаний любой кризис предполагает не только минимизацию опасностей, но и быстрое использование возможностей. И как всегда в период любого кризиса начинает действовать принцип: «кто время выиграл, тот выиграл в итоге» [1].

Чем экономический кризис грозит российскому мебельному рынку?

Прогнозы в нынешней ситуации делать достаточно сложно — существует слишком много разнополярных факторов, в результате чего точность прогноза может стремиться к нулю. Тем не менее, есть вещи очевидные, и о них говорить можно.

Сначала необходимо разобраться, как вообще текущий кризис влияет на российскую экономику. Во-первых, снижение ликвидности по российским банкам ввиду неспособности перекредитовываться в банках иностранных приводит к ограничениям и ужесточению условий по выдаче кредитов, как для частного сектора, так и для предприятий. Во-вторых, в условиях нестабильности экономики, колебания цен и оттока денег из банковской системы возрастают темпы инфляции. В-третьих, снижение цен на нефть влияет на общее состояние российской экономики. В-четвёртых, понижение котировок на мировых финансовых рынках не только негативно сказывается на стоимости акций компаний, но и приводит к значительному оттоку капитала с финансового рынка России.

При этом для мебельной промышленности, на наш взгляд, наиболее существенными являются первые три фактора. В то же время два из них имеют разные векторы: стагнация потребительского кредитования в какой-то степени должна уравновеситься тем, что в условиях экономической нестабильности частные клиенты предпочитают не рисковать и активно изымают свои накопления у банков; эта масса, скорее всего, будет перенаправлена, в том числе, и на покупку товаров долгосрочного спроса, к которым относится мебель; все* это наложится на увеличение цен за счёт инфляции. Таким образом, с этой стороны сильное снижение объёма рынка не грозит.

Таким образом, маловероятно, что в ближайшем будущем произойдёт серьёзное обрушение потребительского рынка, которое приведёт к закрытию существенной доли российских мебельных предприятий. В более долгосрочном прогнозе допустимо предположить некоторое уменьшение объёма мебельного рынка вследствие оттока клиентов, приобретающих жильё, за счёт снижения объёма выдаваемых ипотечных кредитов. Всё это действительно при условии, что сохранится приемлемая цена на нефть, — в противном случае нас ждёт общий коллапс экономики (несмотря на все усилия, предпринимаемые в последние годы, наша страна по-прежнему является сырьевой державой и продолжает сидеть на «нефтяной игле»). И, разумеется, очень многое зависит от грамотных действий нашего правительства — его первые шаги, похоже, позволяют надеяться на то, что ситуацию удастся удержать под контролем, по крайней мере, в банковском секторе [2].

Проанализировав сложившуюся ситуацию и используя оценки и рекомендации ведущих, российских и зарубежных экспертов, представим основные составляющие системы выхода из кризиса для предприятий мебельной промышленности.

1. Реклама. Необходимо проанализировать все успешные, дававшие результат, действия по рекламе. Можно немного переориентировать рекламные бюджеты на более дешёвые каналы, но не уменьшать этот поток.

2. Ситуация на рынке изменилась и тот образ действий, который был до кризиса, уже не актуален. Нужно провести опросы и выяснить, какие требования потребитель предъявляет к товарам и услугам во время кризиса.

3. Анализ структуры затрат. Необходимо рассмотреть каждую позицию на предмет ее необходимости «прямо сейчас». Так же, найти способ уменьшить необходимые затраты. Единственное, не сокращать расходы, связанные с качеством товаров и услуг.

4. Кризис - это чрезвычайное положение. На карте стоит судьба предприятия. Поэтому, нужно ввести жесткие дисциплинарные нормы, которые удержат в рамках то, что принесло успех [3].

Мировые кризисы быстро не заканчиваются. Непростая ситуация на мировом рынке сохранится как минимум год, а вероятнее, и дольше. А поскольку наш кризис — прямое следствие общемирового, то если кто-то рассчитывает просто пересидеть это время, обольщаться, особенно не стоит.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://consu!ting. Is.ru/> 1С:Консалтинг. Управлять кризисом: Антикризисный менеджмент
2. Мнение профи // Мебельный бизнес.-2008.-№8(73)
3. <http://kmp.su/> - Корпоративный мебельный портал

УДК621.8.031

НОВЫЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Репина О.А., Рулева И.С., гр. 51-Мор
Рук. Шевцова Е. А.

Главная цель предприятия - это выживание на каком-либо рынке. И если предприятие достигло этого состояния и удерживает его в течение довольно длительного промежутка времени, оно ставит более значимые цели - рост прибыльности, завоевание рынка и т.д. Но руководство компании должно всегда помнить о том, что в условиях рынка существует опасность приближения к пограничной черте – кризисному состоянию и банкротству. На финансовом положении большинства предприятий негативно сказываются и последствия общеэкономического спада, инфляции.

Финансовые ресурсы используются предприятием в процессе производственной и инвестиционной деятельности. В условиях кризиса от объема и уровня прибыли во многом зависят возможности самофинансирования пред-

приятий. Оно применялось и ранее, но распространялось не на все предприятия и к тому же часто дополнялось бюджетным финансированием.

Разразившийся в России экономический кризис, беспрецедентный по глубине и продолжительности, подрывает внутренний спрос предприятий на новые технологии. Это обстоятельство стало основной причиной развала наукоемкого сектора экономики. Чтобы обеспечивать выживаемость предприятия, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовые состояния, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов.

Современная экономическая действительность заставляет руководителей предприятий постоянно принимать решения в условиях неопределенности. В условиях финансовой и политической нестабильности коммерческая деятельность чревата различными кризисными ситуациями, результатом которых может стать несостоятельность или банкротство.

В современном мире основными факторами роста мировой экономики стали глобализация и инновации. Глобализация влияет на количественные параметры роста, инновации - на качество и саму парадигму развития. До кризиса мировая экономика в год прирастала на экономику такой страны, как Германия.

Кризис характеризуется тем, что экономика замерла, никто ничего не покупает. Денежный оборот возобновится только в том случае, если появится продукция нового качества, которая возродит спрос. Именно эти задачи решают инновации. И потому инновационная стратегия - самый надежный путь, по которому Россия и мир могут выйти из кризиса. После кризиса инновации с большой вероятностью получают значительное ускорение. Русская инновация - доступ к административному ресурсу. Даже крупные и преуспевающие наши компании делают смешные по мировой практике инвестиции в науку. Доля корпоративного финансирования науки год от года в России снижается, хотя в мире растет. Но об инновациях говорят при каждом удобном случае. Тем не менее, стратегический выбор в пользу инноваций сделан на высшем политическом уровне.

Несколько упрощая, в мире есть четыре стратегии инновационного роста. Первая - тотальное лидерство по всем направлениям, к чему стремятся США. Но это дорого, риски слишком велики. Мы можем позволить себе прямую конкуренцию с США только в областях, связанных с национальной безопасностью. Вторая - настигающее развитие, массированное заимствование технологий. Этим путем блестяще развивались Япония, Южная Корея, сегодня - Китай. Этим же путем успешно идет российский сектор мобильной связи. Но поскольку здесь имеется конкурентная среда и сохранены научные кадры, через некоторое время в этом секторе будет востребована отечественная наука и появятся и русские инновации. Третья - локализация инноваций, когда приглашаются иностранные компании в обмен на доступ к природным ресурсам с условием передачи передовых технологий добычи, геологоразведки, а также размещения исследований и производства в стране. Такой выбор 30 лет назад сделала Норвегия, когда были открыты месторождения на шельфе, а норвежцы ловили ры-

бу и пили водку. Четвертая стратегия - двойные инновации одновременно в военном и в гражданском секторах. Яркий пример - американская GPS. В рамках стратегии используется бюджет Пентагона, который дополняется средствами потребительского рынка. Также созданы беспилотные аппараты, которые нужны не только военным, но и лесникам, пожарникам и геологам. А главное достижение этой стратегии - интернет.

Инновации возникают на пересечении общественных потребностей, спроса и технологического предложения, у которого своя логика развития.

Целью любого государства является обеспечение устойчивости экономической системы. Для достижения этой цели каждое государство выстраивает экономическую стратегию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рей, А. Конкурентные стратегии государства и фирм в экспортно-ориентированном развитии / А. Рей // «Вопросы экономики» - 2009. - №5.
2. Сухарев, О. О выборе стратегии макроэкономической политики / О. Сухарев // «Вопросы экономики» - 2009. - №1.
3. Иванова, Т. Стратегическая матрица России. Главные тенденции в 2008 г.: високосный кризис — возврата нет/ Т. Иванова // «Экономические стратегии» - 2009. - №1.
4. Рыцарева, Е. Начало конца / Е. Рыцарева // «Эксперт Online» - 2009. - №4.

УДК005.52-005.932.5

ЦЕЛЕВОЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ МЕТОДОМ TARGET-COSTING

Ляхова С.В., гр. 51-АК, Ляхова И.В., гр. 41-АК
Рук. Измалкова С. А.

Вряд ли кто-то будет спорить с тем, что сегодня для достижения конкурентоспособности предприятию необходимо непрерывно улучшать продукцию, организацию, технологии производства и методы управления. Такое усовершенствование должно применяться на всех стадиях жизненного цикла выпускаемой продукции, что позволит уменьшить отходы производства, время простоев, повысить качество продукции и пр.

Несмотря на то, что прекрасно себя зарекомендовали такие классические системы учета и управления затратами, как директ-костинг и стандарт-костинг, можно выделить сравнительно новый метод управления затратами - Target

costing (таргет-костинг). Однако классические системы учета и управления затратами ориентированы на оперативный уровень управления предприятием, в то время как фундамент конкурентоспособности закладывается на уровне стратегическом. Поэтому в последние годы в среде западных, а сейчас и отечественных менеджеров все чаще звучат призывы пересмотреть устоявшиеся подходы, слабо соответствующие требованиям жесткой конкурентной среды. Поэтому дополнить традиционные инструменты управления затратами должен прогрессивный метод целевого стратегического управления затратами - таргет-костинг [1].

Рассматривая причины возникновения системы таргет-костинг, следует обратить внимание на заметно изменившийся в последние десятилетия облик бизнеса. Сегодня одним из главных факторов успеха и конкурентоспособности предприятий являются инновационные продукты. Современные рынки являются изменчивыми, а технологии прогрессируют очень быстро, что заставляет менеджеров использовать новые подходы к управлению, ориентируясь на поведение потребителей, и разрабатывать соответствующие инструменты планирования, измерения, учёта и контроля затрат.

Применение системы таргет-костинг является сегодня одним из наиболее перспективных путей решения этой задачи. «За спиной» этой концепции с английским названием и японскими корнями - многолетний опыт применения в сотнях известных компаний и авторитетное мнение ведущих специалистов в области маркетинга, производственного менеджмента и управленческого учёта.

Помимо сферы производства инновационных продуктов, таргет-костинг всё чаще применяют предприятия, задействованные в сфере обслуживания, а также неприбыльные организации. Исследуя динамику проникновения идеи таргет-костинг в разные отрасли и сферы деятельности, можно предположить, что резервы этой концепции ещё далеко не исчерпаны [2].

Несмотря на продолжающиеся до сих пор споры о сущности таргет-костинга, существует признанное его определение - это не просто техническая процедура целевого калькулирования себестоимости, а целостная концепция управления, поддерживающая стратегию снижения затрат и реализующая функции планирования производства новых продуктов, превентивного контроля издержек и определения целевой себестоимости в соответствии с рыночными реалиями [1].

Таргет-костинг предназначен для снижения уровня отдельных статей затрат и себестоимости конечного продукта в целом до некоторого приемлемого уровня. Но если разделить жизненный цикл продукта на две части: стадию планирования и разработки и стадию производства, то таргет-костинг решает данную задачу на первой стадии.

Данная система дает предприятию весьма ценное конкурентное преимущество, состоящее в достижении более низкого по отношению к конкурентам уровня себестоимости и возможности выбирать удобную ценовую политику для захвата (удержания) соответствующих секторов рынка [3].

Система целевого управления затратами - таргет-костинг основывается на следующей идее: если для успешного бизнеса изделие нужно продавать по цене, не превышающей рыночную, то определение себестоимости будущей продукции начинается именно с установления цены на нее. Традиционный метод ценообразования просто вывернут наизнанку. Сначала определяется рыночная цена (целевая цена) на данный вид продукции, затем устанавливается желаемый размер прибыли, а потом рассчитывается максимально допустимый размер себестоимости.

Принципами системы таргет-костинг являются следующие: первостепенная и постоянная ориентация на требования рынка и клиентов; калькуляция целевых затрат для новых продуктов, а также их составных частей, позволяющих достичь желаемой, заранее заданной прибыли при существующих рыночных условиях; учет влияния на себестоимость продукции пожеланий потребителей по качеству и срокам изготовления продукции; использование концепции жизненного цикла продукта.

Результатом всех мероприятий таргет-костинга является новый продукт, который, во-первых, соответствует всем требованиям потребителей в отношении его качества и функциональных характеристик, а во-вторых, может производиться по себестоимости, акцептуемой рынком [1].

Перечисленного достаточно, чтобы понять ценность таргет-костинг и подумать о том, а не внедрить ли эту концепцию у себя на предприятии. Конечно, такое решение требует глубокого анализа, но подумать всё же не мешает.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.mevriz.ru>.
2. <http://www.proteu.ru>.
3. <http://www.cfin.ru>

УДК 339.9(470+571):004.9

СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ РЕШЕНИЙ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сизов О.В., гр.41-МЭ
Рук. Сизова И.Ю.

Успешное развитие современной российской экономики невозможно без существенного увеличения числа конкурентоспособной инновационной продукции. Она становится в мире основным средством увеличения прибыли за счет лучшего удовлетворения рыночного спроса и снижения производственных

издержек по сравнению с конкурентами. Один из видов такой продукции - система поддержки решения (СПР), которая была определена как «совокупность данных, систем, инструментов и методик с соответствующим программным и аппаратным обеспечением, с помощью которых организация собирает необходимую информацию изнутри и извне бизнеса, интерпретирует ее и закладывает в основу маркетинговых мероприятий».

Система данных в СПР объединяет процессы сбора и методы хранения данных из области маркетинга, финансов и производства, а также информации, поступающей из всех внешних или внутренних источников. Стандартная система данных состоит из модулей, содержащих сведения о потребителях, внешнеэкономических связях, экономической и демографической ситуациях, конкурентах, состоянии развития отрасли, включая тенденции на внутреннем и внешнем рынках. Важно отметить, что программные и аппаратные средства управления базой данных, встроенные в систему, могут логически организовывать информацию так, как это сделал бы сам руководитель, и представлять их в форме, принятой в организации.

В систему моделей, являющейся составной частью СПР, входят все процедуры, которые позволяют пользователю оперировать данными с целью выполнения требуемого анализа. Каждый раз, когда руководитель изучает данные, у него уже сложилось предвзятое мнение об эффективности работы того или иного звена, поэтому он заранее знает, какая информация будет для него интересной и ценной.

Необходимо также отметить важность диалоговых систем, которые позволяют сотрудникам фирмы, не будучи программистами, работать с базами данных, используя системы моделей, с целью получения отчетной информации, удовлетворяющей их конкретные потребности. Диалоговая система выдает только затребованную информацию, а не весь массив данных.

В одной из наиболее популярных систем «Метафор» (Metaphor) пользователи с помощью простых команд могут ставить сложные задачи. Они могут указать последовательность операций, проводя стрелки от одной процедуры к другой. Созданную последовательность можно сохранить и использовать для аналогичного анализа в будущем с помощью одного «щелчка» мышкой. Вызванная последовательность может быть изменена и сохранена заново. Таким образом, у сотрудников фирмы-экспортера или импортера есть возможность постоянно совершенствовать моделирование проблем без необходимости становиться экспертом в области компьютеров и даже быть мало-мальски осведомленным о том, что происходит за экраном. Это значительно упрощает процедуры принятия решений, что очень важно для фирм, которые участвуют в ВЭД, т.к. условия в различных регионах различны и довольно часто меняются под влиянием множества факторов. Таким образом для успешного функционирования в ВЭД надо обладать способностью к гибкости, оперативной смене моделей решения проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гилберт А. Черчилль Маркетинговые исследования. – СПб: Питер, 2001. – 752 с.

УДК 31:378

ПРОВЕДЕНИЕ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ЗНАНИЙ УЧАЩИХСЯ ВУЗОВ

Сизов О.В., гр. 41-МЭ, Грядунов И.М., гр. 41-Д

В последние годы в российской высшей школе наблюдается бурный рост числа студентов, поддерживаемый высоким спросом на высшее образование. Прием в вузы практически утроился за 2000–2006 годы. В сферу высшего образования поступают значительные ресурсы, главным образом за счет расходов населения, которые уже в 2000 году более чем на четверть превысили также возросшие, но не столь значительно, затраты государства.

Однако, серьезной проблемой является отставание качества вузовского образования, как от современных потребностей, так и от потенциала высшей школы страны.

В настоящее время одним из направлений модернизации системы российского образования является совершенствование контроля и управления качеством образования. Под качеством образования понимается интегральная характеристика системы образования, отражающая степень соответствия реальных достигаемых образовательных результатов нормативным требованиям, социальным и личностным ожиданиям.

К настоящему моменту сложилось понимание общероссийской системы оценки качества образования как совокупности организационных и функциональных структур, обеспечивающих основанную на единой концептуально-методологической базе оценку образовательных достижений и определение индивидуальных и личностных качеств, а также выявление факторов, влияющих на образовательные результаты.

Основные задачи, которые должны выполняться общероссийской системой оценки качества образования, таковы:

1. Оценка уровня образовательных достижений обучающихся с целью их итоговой аттестации и отбора для поступления на следующую ступень обучения.

2. Оценка качества образования на различных ступенях обучения в рамках мониторинговых исследований (федеральных и международных).

3. Формирование системы измерителей, предназначенной для различных пользователей и позволяющей эффективно реализовывать основные функции оценки качества образования.

Для сбора необходимой информации можно предложить использовать некоторые показатели статистики, которые могут помочь в текущем контроле знаний учащихся на внутривузовском уровне:

- коэффициент посещаемости студентом занятий;
- показатель научной активности учащегося;
- коэффициент осведомленности студента в предмете;

Все это дает более широкое представление об успеваемости студента и об эффективности работы вуза.

Создание общероссийской системы оценки качества образования будет способствовать достижению следующих целей:

- обеспечению объективности и справедливости при приеме в образовательные учреждения;
- обеспечению единого образовательного пространства;
- развитию государственной аттестационной службы;
- принятию обоснованных управленческих решений по повышению качества образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Л. Полищук, Э. Ливни Качество высшего образования в России: Роль конкуренции и рынка труда // Теоретические и прикладные исследования, 2005. – С. 2-18.

2. Статистика: Курс лекций / Под ред. В.Г. Ионина. – Новосибирск: Изд-во НГАЭиУ, М.: ИНФРА-М, 2000. – 310 с.

УДК 31:343.97(470+571):(063)

СТАТИСТИКА ПРЕСТУПНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Горохова Е.И., гр. 41-СТ
Рук. Алонкина Л.И.

Социально-экономические преобразования последних десятилетий повлекли за собой значительные негативные изменения в Российской Федерации. Это отразилось в растущей криминализации общества.

По данным Всероссийского центра изучения общественного мнения, 22,5 млн. наших граждан являются жертвами преступлений.

Отмечается увеличение количества преступлений, совершаемых женщинами, подростками и молодежью. В тюрьмах отбывают наказание 33 тыс. женщин и девушек. Однако, мужская преступность в четыре раза превышает женскую.

Росту преступности способствуют распространение алкоголизма, наркомании, бродяжничества и проституции. Ежегодно 50 тыс. подростков уходят из семьи, около 20 тыс. убегают из детских домов. Растет количество малолетних нищих и бомжей. Ежегодно армия беспризорников увеличивается на 130 тысяч человек.

Многие преступления совершаются лицами, не достигшими возраста уголовной ответственности, то есть 14 лет.

По возрастному составу наибольшая доля лиц, совершивших преступления, находится в возрастной группе 30-49 лет.

По занятию на момент совершения преступления наибольшую долю составляют лица, находящиеся без постоянного источника дохода.

В России в настоящее время проживают около 16 млн. гастарбайтеров. По статистике МВД, только за 2008 год общее количество преступлений, совершенных иностранцами, выросло на 29%. 2008 год характеризовался совершением приезжими 70% изнасилований и 40% умышленных убийств.

В период с 2003 по 2007 год стало заметным увеличение расхождения между показателями числа зарегистрированных преступлений и числа выявленных лиц, их совершивших. Так в минувшем году не были установлены виновные в совершении 1,5 млн. преступлений, в том числе 2,3 тыс. убийств и покушений.

Треть всех преступлений совершается в состоянии алкогольного или наркотического опьянения. Регулярно употребляют наркотики 10% всех российских подростков в возрасте от 8 до 14 лет. Среди молодежи постоянно употребляют наркотические вещества 28% российских студентов. В общем, в России употребляют наркотики примерно 10 млн. человек, на одну Москву приходится 350 тыс. наркоманов и их число постоянно увеличивается.

По данным МВД, в 2008 году в России выявлено почти 7 тыс. внешне-экономических преступлений, и самые основные из них - это контрабанда.

По России уровень преступности в 2008 году показатель уменьшился на 10 процентов по сравнению с 2007 годом, по Орловской области - на 15%. Всего в 2008 году в области зарегистрировано 16891 преступление. По сравнению с 2007 годом количество грабежей сократилось на треть, разбоев - в два раза, краж всех видов - на 24 %, убийств - на 7,5 %. Количество выявленных экономических преступлений увеличилось на 3,6%, налоговых - на 10%. В сфере борьбы с коррупцией на учет поставлено 220 должностных преступлений. Выявлено 46 фактов взяточничества, 184 преступления, совершенных в составе организованных групп. Раскрыто два факта бандитизма и организации преступного сообщества.

Наметилась тенденция оздоровления оперативной обстановки. Однако финансовый кризис может оказать серьезное влияние на состояние преступности.

В условиях кризиса в России растет число экономических преступлений.

Так возможен рост преступлений, совершаемых нелегальными иммигрантами. В связи с повсеместным сокращением рабочих мест нелегалы также попадают под сокращение. Так как выезд из страны затруднен, то иммигрантам приходится искать обходные пути получения доходов, преступая закон.

Преступность отрицательным образом воздействует на многие стороны общественной жизни, создает более опасное социальное окружение, создает и усиливает обстановку неопределенности, тревоги и бесперспективности. На фоне устойчивого снижения численности населения страны (ежегодно население уменьшается примерно на 700 тысяч человек) повышение числа беспризорников и не реабилитированных преступников приведет к созданию в обществе обстановки, в которой будет не только невозможно вести свой бизнес, но и жить.

ЛИТЕРАТУРА

1. www.gks.ru
2. Российский статистический ежегодник: Стат. Сб./Росстат – М.: - 2007. – 679 с.

УДК 31:351.761.3](063)

СТАТИСТИКА НАРКОМАНИИ В РОССИИ

**Гречихина Е.В., гр. 31-СТ
Рук. Верижников В.А.**

Среди многих проблем, стоящих сегодня перед российским обществом, проблема наркомании занимает одно из первых мест. Распространение наркомании на территории в России в последнее десятилетие происходит угрожающими темпами. Число лиц, употребляющих инъекционные наркотики, во всем мире превысило 13 млн. человек.

Точное количество наркоманов в стране определить невозможно, поскольку существуют существенные различия между официальной статистикой и данными независимых организаций. По данным Министерства здравоохранения в настоящее время в России зарегистрированы свыше 500 тысяч человек, употребляющих наркотики. Из них диагноз «зависимость от наркотиков» имеют около 340 тысяч. По экспертным оценкам, фактическое число наркоманов

превышает количество состоящих на официальном учете в 5–8 раз. В Федеральной службе по контролю за оборотом наркотиков утверждают, что реальное число россиян, употребляющих наркотики или хоть раз попробовавших их, достигает 4 миллионов человек, то есть более 3% населения России. Неправительственные антинаркотические фонды утверждают, что наркотики употребляют хоть раз в жизни или употребляют время от времени более 6 миллионов россиян.

Нужно отметить, что 60% наркоманов в нашей стране – люди активного трудоспособного возраста: от 16 до 30 лет. Более того, средний возраст впервые употребивших наркотики в последние годы понижается и сегодня составляет 15–17 лет. В последнее время участились случаи, когда наркотики пробуют дети в возрасте 9–13 лет.

Лидерами же по количеству наркоманов традиционно являются Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск и другие города-миллионеры. Среднероссийский показатель – 240 наркозависимых на 100 тысяч жителей. В числе регионов, идущих впереди по темпам распространения наркомании, оказалась Тверская область. К началу года официально на 1 миллион 620 тысяч жителей области здесь признавалось наличие 12 тысяч наркоманов, а, по данным местного общественного фонда «Против наркомании», их было значительно больше – до 30 тысяч.

В прошлом году, по официальной статистике, в России от потребления наркотиков умерли 70 тысяч человек. Однако, как считают в ФСКН, эта цифра занижена, поскольку не включает умерших от сопутствующих наркомании заболеваний.

Рассматривая причины употребления наркотиков, считается, что приему наркотиков подвержены больше те подростки и молодые люди, которые не участвуют в жизни своих школьных, студенческих коллективов, выполняя при этом непосредственные обязанности намного ниже своих потенциальных возможностей. При этом тоже срабатывает фактор подражания худшему. У таких подростков, молодых людей быстро возникает проблема свободного времени.

Анализ времяпрепровождения некоторых подростков и молодых людей убеждает в том, что именно безделье порождает дурные привычки. Возникает чувство сожаления и досады, когда видишь, как в подъездах, на лестничных площадках некоторые подростки буквально изнывают от скуки. Эдакое ничегонеделание всегда утомляет. При этом они, как правило, в разговоре со взрослыми сетуют на отсутствие организованного досуга. Но общение, необходимое молодым ребятам, подросткам, может быть интересным, когда они сами сделают его таковым.

Чтобы каким-то образом скрасить свое безделье, некоторые подростки начинают прибегать к приему наркотиков, делая таким образом сознательно первый шаг к беде. В том, что такое приобщение подростков к веществам, приносящим непоправимый вред здоровью, есть результат слепого подражания, легко убедиться, если рассмотреть данные ответов на два вопроса, которые были заданы двум группам подростков пятнадцатилетнего возраста:

«Почему вы начали курить?» и «Почему начали прием наркотиков?» Их ответы были следующие: «глядя на других», «от нечего делать», «по глупости», «не задумываясь» (просто так).

Все опрошенные в той и другой группе давали несколько ответов на один и тот же вопрос. Но самое главное здесь, что каждый из ответов говорит о неоправданности, необоснованности, бессмысленности поведения этих подростков. Праздное безделье породило неопределенность интересов, которые способствовали стремлению подростков к несодержательному времяпрепровождению и распространению различных вредных привычек, в том числе и наркомании.

В дурман наркомании, как правило, попадают и те, кто проявляет слишком раннюю самостоятельность, чрезмерно доверяя своим еще незрелым суждениям. Стремление к такой самостоятельности тоже, к сожалению, считается модным у некоторых подростков.

К сожалению, нередко и сами взрослые становятся виновниками того, что подростки начинают прием наркотиков.

УДК 31:316.624](063)

СТАТИСТИКА СУИЦИДА В РОССИИ

**Игнатова Е.М., гр. 31-СТ
Рук. Верижников В.А.**

1 миллион человек каждый год кончает жизнь самоубийством. Это официальная статистика. Из этого миллиона 280 000 человек родом из Китая, 60 000 из России, 30 000 из США, 25 000 из Японии, 20 000 из Франции, 10 000 из Украины. На самом же деле, официальные данные отличаются от реальных, поскольку в официоз попадают только явные случаи суицида.

Разница велика – примерно в 4 раза. Причина кроется в том, что так называемые «смерти от несчастного случая» на самом деле являются суицидами (передозировки, падения с высоты, ДТП и пр.). Вторая причина в том, что в эту статистику не попадают неудачные попытки суицида, которых по разным оценкам больше раз в 10–20, чем удачных самоубийств. Мало того, только 24% потенциальных самоубийцы в итоге попадают под наблюдение психиатров.

Самоубийство – на первый взгляд довольно незначительное явление, особенно с высоты созерцающих глобальные геополитические события, на самом деле обнажает “изнанку” существующего строя, способно дать определенную оценку происходящим событиям в обществе.

Самоубийством называется всякий случай смерти, который непосредственно или опосредовано является результатом положительного или отрица-

тельного поступка, совершенного самим пострадавшим, если этот последний знал об ожидавших его результатах.

Женщины предпринимают попытки покончить собой в 4 раза чаще, чем мужчины. Но среди мужчин в 4 раза больше законченных попыток. Это обусловлено тем, что женщины, обладающие большим инстинктом самосохранения, чем мужчины, выбирают щадящие способы свести счеты с жизнью, поэтому чаще выживают.

За последнее десятилетие число самоубийств среди молодежи выросло в 3 раза. По мнению судебных экспертов, причиной большинства так называемых "смертей от несчастного случая" на самом деле являются суициды. Основными причинами, приводящими к самоубийству считаются конфликты с родителями и сверстниками, страх перед будущим, одиночество. По абсолютному количеству подростковых самоубийств Россия занимает первое место.

60% всех самоубийств приходится на лето и весну. Может быть потому, что именно в этот период особенно заметен контраст между расцветом природы и неизменностью внутреннего состояния.

Самые распространенные способы суицида:

- Повешение. Именно этот способ ухода из жизни выбирает большинство самоубийц.

- Огнестрельное оружие. В США, где оружие легкодоступно, 60% самоубийц умирает именно от пули. В Канаде, где оружие менее доступно, с его использованием происходит 30% суицидов. А в Австрии, где торговля оружием запрещена - всего 4%.

- Отравление. От передозировки лекарственных средств погибает 15-18% самоубийц. В Китае, большой процент самоубийц кончает с собой с помощью пестицидов, где они с легкодоступны.

- Считается, что большой процент фатальных ДТП с единственной жертвой – фактически суициды.

По статистике, состоящие в браке кончают с собой значительно реже, нежели холостые или разведенные. Высокий уровень самоубийств у тех, кто потерял партнера - они кончают с собой в три раза чаще, чем семейные.

Общественные катаклизмы оказывают непосредственное влияние на уровень самоубийств.

Экономические кризисы влияют не только на материальное, но и на психическое состояние. В этой ситуации будущее кажется крайне неопределенным, а самоубийство - единственным приемлемым решением.

По прогнозам, к 2020 число самоубийств в мире достигнет 1 500 000 человек.

В последнее время заметна явная тенденция к "омоложению" суицида, причем это характерно для всех стран, не только для России. Причины этого явления по сути своей те же, что и у взрослого населения: отсутствие механизмов воздействия общества на индивида, алкоголизм. Из разряда личностных причин: чувство неприкаянности, банальную антипатию к существующей жизни.

Напоследок, хотелось бы упомянуть о тех особых средах, где показатель самоубийств относительно стабилен, и постоянно крайне высок. Это изолированные от внешнего мира общества с жесткой регламентацией, и в первую очередь – армия, тюрьма, детские дома и колонии. Статистика самоубийств в этих заведениях, как правило, недоступна, но даже из тех отрывочных сведений, которые удалось обнаружить, можно сделать заключение о рекордных показателях самоубийств и суицидальных попыток. Статистика сообщает, что в России каждый десятый выпускник детского дома заканчивает жизнь самоубийством (любопытно при этом, что каждый пятый становится преступником, а каждый четвертый – бомжем). Проблема здесь не только в воспитании, которое славится своим радикальным пуританским стилем и малой озабоченностью воспитателей о судьбах детишек, но также и в априорной предрасположенности сирот к самоубийствам и противозаконным действиям. Кроме того, для обитателей детских домов характерны различные психические отклонения (в результате наследственности или общей атмосферы детского дома, интерната или колонии для малолетних). Все это вместе способно объяснить большое число самоубийств.

УДК314:61](063)

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ФАКТОРОВ СОСТОЯНИЯ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ

Квартина А.О., гр. 21-СТ
Рук. Краснобокая И.А.

Результаты статистического исследования состояния здоровья населения основываются на итогах выборочного обследования, проведенного Росстатом в 2008г., цель которого состояла в изучении мнений респондентов о состоянии их здоровья, отношении к здоровью как ценности, занятиях физической культурой, спортом, распространенности вредных привычек.

Как показало исследование, для подавляющего большинства людей в возрасте 15 лет и более хорошее здоровье является одной из наиболее актуальных базовых ценностей.

Вместе с тем основная масса обследованных на практике относится к собственному здоровью весьма небрежно. Многие люди не приучены к стилю жизни и поведению, которые обеспечивают предупреждение заболеваний, подвержены влиянию отрицательных социальных норм и традиций. Как свидетельствует совокупность полученных данных о распространенности положительных и отрицательных поведенческих факторов, влияющих на здоровье, до-

ля тех, кто в повседневной жизни действительно бережет свое здоровье, не превышает 25% обследованных.

Различия в мотивации и моделях поведения индивидов, связанных с их здоровьем, в значительной мере определяются присущими им социально-демографическими и социально-статусными особенностями.

Большинство людей относятся к своему здоровью как к сравнительно легко «возобновляемому ресурсу», не приучено постоянно думать о его состоянии, а тем более, практически заботиться о нем, не привыкло противостоять вредным привычкам.

При изучении заболеваемости населения и обращению к врачебной помощи было установлено, что среди мужчин имеют заболевания 61%, среди женщин – 72%.

В случаях недомоганий 57% опрошенных обращаются за помощью к врачам; 63% - предпочитают лечиться самостоятельно, применяя лекарства и «народные» средства; 3% - обращаются к людям, лечащим нетрадиционными средствами; 4% - ничего не делают. В качестве «народного» средства самолечения 25% опрошенных указали спиртные напитки, которые они используют при простудных заболеваниях или для снятия других болезненных состояний [2].

Наличие социально-психологических стрессов, которые могут провоцировать дезадаптацию личности, отклоняющееся поведение, угнетающе воздействовать на физическое и психическое состояние людей, выявлялось по показателям состояния тревожности респондентов, их беспокойства по поводу социальных рисков, возникновения чувства одиночества и угнетённости.

Данные опроса дают веские основания для вывода о том, что главным источником стрессов является социальная неустроенность. Например, в группе респондентов, имеющих низкие доходы, в полтора-два раза чаще, чем в высокодоходной группе, проявляется состояние острой психологической тревоги по поводу неясной перспективы существования, чувство одиночества, беспокойство, вызванное возможностью потери работы.

Результаты опроса показали положительное отношение основной массы опрошенного населения к занятиям физической культурой и спортом. На охват населения физической культурой и спортом (как и в других областях жизни) оказывает большое влияние социальное расслоение. В числе системных факторов, обуславливающих низкую степень участия населения в физкультурно-оздоровительном движении, несомненно, являются уровень общей культуры людей, в том числе отношение к собственному здоровью, наличие или отсутствие вредных привычек.

Свойственное многим людям ощущение социальной неустроенности и нервного напряжения, сравнительно низкий уровень благосостояния коррелируют с достаточно ущербным стилем жизни значительной части населения. Речь идет об отсутствии интереса у многих людей к активному отдыху. Наиболее распространенным ответом респондентов на вопрос, какой отдых наиболее типичен в повседневной жизни, является ответ «смотрю телепередачи, видео-

фильмы», который дали 58% опрошенных. Те же самые обстоятельства обуславливают значительную распространенность вредных привычек. Немалая часть населения ищет легкие способы преодоления фрустрации с помощью различных «способов отдыха» - курят, употребляют алкоголь, наркотики. На вопросы, почему вы курите и почему употребляете спиртные напитки, типичными ответами являются «по привычке» и «в силу сложившихся в обществе традиций» [1].

Таким образом, большинство опрошенных (85%) вполне осознают, что состояние их здоровья зависит, прежде всего, от них самих. Лишь в группе пенсионного возраста этот показатель снизился, что объясняется как высоким уровнем заболеваемости в этой группе, так и, влиянием прежних стереотипов сознания об ответственности и системы здравоохранения за здоровьем населения.

Результаты исследования показали двойственное противоречивое отношение основной массы людей к своему здоровью.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.demographia.ru>
2. <http://www.gks.ru>

УДК 339.543:[339.923:061СНГ

ТАМОЖЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО СТРАН-УЧАСТНИЦ СНГ

**Круговов А.С., гр. 41-МЭ
Рук. Сизова И.Ю.**

В условиях быстро развивающейся мировой торговли возрастает роль международного сотрудничества в таможенной сфере на пространстве СНГ.

Важнейшим правовым документом на пути создания общего экономического пространства в рамках СНГ является Соглашение о создании зоны свободной торговли от 15 апреля 1994 г. Данный документ подписан всеми государствами-участниками СНГ. В соответствии с этим Соглашением стороны обязались: не применять таможенные пошлины, налоги и сборы, имеющие эквивалентное действие; не вводить количественные ограничения на ввоз и (или) вывоз товаров, происходящих с таможенной территории одной из договаривающихся сторон; принять меры к максимальному упрощению и унификации таможенных процедур; не облагать происходящие с таможенных территорий других участвующих сторон товары налогами и сборами фискального характера.

ра в размере, превышающем их уровень для национальных товаров; обеспечить свободу транзита товаров (транспортных средств) [1].

Важным моментом для таможенного взаимодействия на постсоветском пространстве было принятие в 1995 году Основ таможенных законодательств государств - участников Содружества и подписание Соглашения о единой товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности государств - участников СНГ, что позволило унифицировать законодательную базу в сфере таможенного регулирования и применять единые классификаторы для кодирования товаров [3].

В целях координации таможенного сотрудничества решением Совета глав правительств СНГ от 23 декабря 1993 года был создан отраслевой орган - Совет руководителей таможенных служб государств - участников СНГ. Одним из основных направлений его деятельности является содействие сближению и гармонизации таможенных законодательств государств СНГ, а также координация практического взаимодействия таможенных и иных национальных служб и ведомств государств - участников СНГ [1].

Сегодня таможенное сотрудничество в формате СНГ строится с учетом Концепции дальнейшего развития Содружества и Плана основных мероприятий по ее реализации, а также стратегии экономического развития СНГ до 2020 года. В рамках данной концепции таможенное сотрудничество предполагается развивать по целому ряду направлений [2]:

1. Инвентаризация международной правовой базы СНГ в таможенной сфере, с целью анализа эффективности действующих соглашений, выявления пробелов в правовом регулировании, а также устранения существующих противоречий.

2. Решение проблем, связанных с тарифным и нетарифным регулированием. Так, в 2006 - 2008 годах количество ограничений во взаимной торговле при импорте в целом сократилось. Сегодня тарифные изъятия из режима свободной торговли при импорте охватывают 21 позицию ТН ВЭД (ранее – более 26 позиций). Предельный срок отмены действующих изъятий – 1 января 2012 года. Количественные нетарифные ограничения охватывают не более 90 позиций ТН ВЭД (ранее – более 200). Вместе с тем в последние годы для защиты национальных рынков стали использоваться технические меры, или технические регламенты, которые не оговорены базисными соглашениями [2].

3. Разработка процедуры отмены таможенного контроля на межгосударственной границе товаров, происходящих с территорий стран СНГ. Однако, сегодня только Россия и Республика Беларусь ввели данную меру.

4. Подготовка квалифицированных кадров для таможенных служб государств - участников СНГ на базе Российской таможенной академии.

5. Проведение гармонизации информационных систем на пространстве СНГ, путем создания Единой информационной системы таможенных служб государств - участников СНГ.

6. Организация обмена предварительной информацией о товарах и транспортных средствах, перемещаемых через таможенные границы государств СНГ.

Таким образом, в последнее время наметились признаки повышения уровня сотрудничества в таможенной сфере в рамках СНГ. Но сейчас в условиях мирового финансового кризиса одним из инструментов борьбы с экономическим спадом для большинства стран СНГ, скорее всего, станет тарифная и нетарифная защита национальных рынков. Это может вызвать сокращение взаимных торгово-экономических связей и тем самым ухудшить экономическое положение большинства стран-участниц СНГ. Поэтому, усилия стран и постсоветских международных организаций в кризисный период должны быть направлены, прежде всего, на предотвращение сокращения торгово-экономических связей и на финансовую поддержку наиболее сильно пострадавших от кризиса стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. Габричидзе Б.Н., Чернявский А.Г. Таможенное право: учебник для вузов / под общ. ред. проф. Б.Н. Габричидзе – 5-е изд. перераб. и доп. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004.- 841с.
2. Статья начальника Управления таможенного сотрудничества ФТС России Сергея Коноваленко, опубликованная в журнале «Международная жизнь», №8-9 2008 г. Internet resource: <http://www.natamozhne.ru>
3. Сайт Федеральной службы государственной статистики. Internet resource: <http://www.gks.ru>

УДК31:316.624-053.6](063)

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ЭПИДЕМИЙ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ

Ловчикова К.Ю., гр. 41-СТ
Рук. Алонкина Л.И.

Быстрый рост уровня смертности среди молодежи заставляет обратить пристальное внимание на влияние таких социальных эпидемий как СПИД, наркомания, курение, алкоголизм, туберкулез.

Россия столкнулась с проблемой СПИДа позже, чем другие страны, но по уровню заболеваемости быстро догоняет их. По данным 2008 года, официально зарегистрировано 448 тыс. ВИЧ-инфицированных, однако выявить всех

инфицированных в России не представляется реальным, поэтому доклад ЮНЭЙДС (объединенная программа ООН по СПИДу) приводит свои оценки сложившейся картины: 560 – 1 600 тыс. ВИЧ-инфицированных, в связи с этим в России наблюдаются самые высокие темпы распространения эпидемии [5].

Основная доля ВИЧ-инфицированных – люди экономически и репродуктивно активного возраста от 15 до 50 лет, но особенно возрастная группа 20-35 лет. В структуре инфицированных в России преобладают мужчины, но доля женщин активно растет, что ведет к рождению инфицированных детей, в результате и без того демографическая ситуация все более усугубляется.

Россия одна из немногих в мире имеет сводную статистику непосредственных наблюдений случаев заражения ВИЧ, согласно которой в РФ нет регионов, свободных от ВИЧ-инфекции.

Что же касается наркомании, то по данным МВД РФ в настоящее время более 4 млн. человек употребляют наркотики (на учете стоит лишь 400 тыс.), 10% населения хотя бы раз пробовали наркотики. Ежегодно от передозировки наркотиков в России умирают около 70 тыс. чел. (как правило, 70% умерших приходится на возраст 16-29 лет) [4].

Цивилизованный мир начал борьбу с курением еще в прошлом столетии, и надо сказать, процесс идет весьма успешно. В то время как РФ наращивает темпы производства табачных изделий (3-е место после Китая и США), а по темпам роста потребления сигарет мы уже давно на 1 месте. В Европе уже не только не модно, но и противозаконно курить на улице и в общественных местах, кроме того, стало модно отказываться от вредной привычки и объявлять целые города зонами свободными от курения. В РФ невозможно даже представить себе такие запретительные меры, поэтому в настоящее время более 270 тыс. человек умирает ежегодно от заболеваний, вызванных курением, так более 42% всех случаев преждевременной смерти мужчин в возрасте 35-69 лет связаны с курением. Самое печальное, что портрет курильщика с каждым годом все моложе и моложе: среди юношей в возрасте 15-19 лет курит 75% молодых людей и 64% девушек.

В отличие от наркомании – нового для России явления, алкоголизм – проблема давняя. Алкоголь является третьим по значимости предотвратимым фактором риска в Европе и РФ и одной из основных причин психических расстройств, несчастных случаев и травм. Ежегодно число больных алкоголизмом увеличивается на 10-15%. Наиболее активно этот рост идет среди женщин и молодежи. Наряду с расширением контингента алкоголиков, появляются и новые формы алкоголизма, например, пивной. Последний широко распространен в молодежной среде. Суточная доза алкоголя у современных подростков и молодежи, в среднем, составляет от 3 до 6 литров пива, от 2 до 5 банок алкогольных коктейлей.

За последние годы в РФ смертность от алкоголизма среди мужчин увеличилась в 2,5 раза, среди женщин – в 3 раза. Больше половины несчастных случаев на транспорте связано с алкогольным опьянением[2].

Туберкулез относится к числу так называемых социальных болезней, возникновение которых связано с условиями жизни населения. В России от туберкулеза ежедневно умирает 80 человек и около 2 млн. стоят на диспансерном учете. Именно в нашей стране наблюдается один из самых высоких уровней заболеваемости туберкулезом с множественной лекарственной устойчивостью, который лечить гораздо сложнее. Количество больных туберкулезом в России в 2008 году составило около 108 тыс. человек. В РФ туберкулезом чаще болеют мужчины: почти 70% впервые выявленных больных среди мужчин приходится на экономически активный возраст 25–54 года. Максимум заболеваемости среди женщин приходится на фертильный возраст 25–34 года. Распространению туберкулеза способствуют неблагоприятные социально-экономические условия и факторы, содействующие ослаблению иммунитета[3].

Только реальные действия, подкрепленные достаточным объемом финансовых вливаний, направленные на борьбу с распространением алкоголизма и наркомании, курения среди молодежи, активная финансовая и моральная поддержка ВИЧ-инфицированных и больных СПИДом, создание необходимых условий для своевременного выявления этих заболеваний, а также обеспечение условий для получения всех необходимых медицинских и профилактических услуг, смогут оказать ощутимое воздействие на сложившуюся ситуацию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алонкина Л. И., Алонкин А. В. Демографические аспекты формирования рынка труда: Учебное пособие.- Орел: «3-е июля», 2007 с. 52.
2. Вред пива и пивной алкоголизм [электронный ресурс] // <http://www.ruskolan.xpomo.com/liter/pivo.htm>
3. Об эпидемиологической ситуации по туберкулезу в Орловской области [электронный ресурс] // <http://rospotrebнадзорrel.ru/>
4. Орловская область: наркомания в регионе молодеет [электронный ресурс] // http://www.narkotiki.ru/news_18744
5. Охват лечением больных СПИДом приблизился к 100 процентам [электронный ресурс] // <http://www.oryol.ru/>

УДК 31:351.752](603)

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ВЕРОЯТНОСТИ ВЫИГРЫША У БУКМЕКЕРСКИХ КОНТОР

Лосев С.С., гр. 21 Э(б)
Рук. Лукьянчикова Т.Л.

Букмекер (англ. bookmaker) — профессия человека, занятого приёмом денежных ставок и выплатой выигрышей при игре на скачках и бегах, на результаты различных спортивных событий, кроме того возможен прием ставок на исходы политических и культурных событий.

Вероятность наступления любого заранее неизвестного события варьируется в пределах от 0 (событие невозможно) до 1 (событие достоверно, то есть точно наступит), либо, если смотреть в процентах, от 0 % до 100 %. Любое событие, на которое организуется прием ставок рассматривается букмекером через призму вероятностей наступления различных «исходов» данного события.

В результате такого анализа букмекер получает значения вероятностей исходов события (для дальнейшего примера возьмем следующие данные: с вероятностью 0.5 (50 %) победит первая команда, с вероятностью 0.3 (30 %) будет ничья и с вероятностью 0.2 (20 %) победит вторая команда). Если теперь поделить 1 на каждое из значений, то мы получим коэффициенты, которые характеризуют отношение вероятности каждого исхода к вероятности 100 % наступления данного исхода (так как 1 — это 100 % вероятность). Другими словами, во сколько раз вероятность наступления каждого исхода меньше 100 %. В нашем случае $1 / 0.5 = 2$; $1 / 0.3 = 3.333$; $1 / 0.2 = 5$. Если рассуждать абстрактно, то если эти две команды будут проводить бесконечное число матчей с неизменными условиями, то после подведения итогов выяснится, что каждый второй выиграет первая команда, каждый пятый — вторая, а каждый 3.3333-й закончится вничью. В сленге данной профессии данное абстрактное рассуждение принято называть «на дистанции».

Для того чтобы заработать деньги на приеме ставок букмекер закладывает маржу (то есть «отъём»). Как правило это делается следующим образом: допустим букмекер хочет зарабатывать 8 % от суммы всех ставок на данную линию. Тогда он принимает за совокупность вероятностей исходов данного события не 1 (100 %), а 1 (100 %) за минусом маржи (в нашем случае 8 %), то есть 0.92 (92 %), и уже данную величину делит на истинные вероятности наступления каждого из исходов.

На основе анализа 386 спортивных событий мы получили следующие результаты:

1. букмекерская контора закладывает в сами коэффициенты прибыль в размере 5-8% от общего оборота принятых ставок
2. букмекер учитывая риски несения убытков на отдельных матчах

закладывает наивысшую норму прибыли на события, где исход является более предсказуемым, с менее предсказуемых событий он готов получать меньше прибыли

3. на большом временной промежутке с большим количеством одновероятных событий, по мнению букмекера, разница между теоретической и практической вероятностью происхождения события близка к нулю

4. прибыль букмекерских контор зависит от 2 факторов: правильного определения вероятности происхождения события и математического ожидания прибыли «на дистанции»

5. при правильной работе букмекерской конторы математическое ожидание выигрыша обычного игрока имеет величину меньшую единицы, то есть несение убытков неизбежно

6. единственным вариантом постоянного выигрыша в букмекерских конторах является собственная оценка вероятности выигрыша той или иной команды/игрока в матче, которая будет более точной, чем у букмекера, на основании этой оценки делается ставка на исход с «недооцененными шансами» на успех.

ЛИТЕРАТУРА

1. Букмекер: [Электронный документ].- (<http://ru.wikipedia.org/wiki/Букмекер>). Проверено 15.04.09.
2. Букмекерская контора “Марафон”: [Электронный документ].- (<http://www.marathonbet.com/>). Проверено 15.04.09.
3. Ставки в букмекерских конторах: [Электронный документ].- (<http://www.superflybet.us/>). Проверено 15.04.09.

УДК31:[314:330.12]:330.33.01

ИЗМЕНЕНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Некрылова О.Г., гр. 41-СТ
Рук. Алонкина Л.И.

О финансовом кризисе в России впервые заговорили в начале осени 2008 года. Тогда высокопоставленные руководители нашего государства заявляли, что Россия испытывает на себе последствия мирового финансового кризиса, но накопленные ресурсы велики и ничего страшного не происходит, хотя уже тогда были явные и серьезные сигналы для того, чтобы говорить о внутренних причинах тяжелого заболевания российской экономики, а не о пришедшем из-

за рубежа кризисе. Финансовые проблемы США и других индустриальных стран лишь усугубили то, что неизбежно должно было случиться в России [1].

По опубликованным официальным данным Росстата в 2007 году по сравнению с 2000 годом средняя заработная плата в России выросла в 5,6 раза (в долларовом исчислении). За этот же период производительность труда выросла в 1,6 раза [2]. С такими показателями страна вошла в 2008 год. Даже если сделать поправки на снижение покупательной способности рубля и доллара в России, реальная заработная плата росла примерно в 1,5 раза быстрее производительности труда. К осени 2008 года заработная плата в России была недопустимо завышена.

При этом уровне производительности труда платить столько можно только за счет временных ситуационных источников или в долг. Такую возможность создали выгодные мировые цены на экспортируемые ресурсы, зарубежные кредиты банков и компаний, а также привлечение средств путем продажи акций компаний на фондовом рынке. В течение полугода все эти источники иссякли [3].

В мае 2008 года начался обвал российского фондового рынка. Индекс РТС, поднявшийся в мае до уровня своего исторического максимума, к началу августа снизился более чем на 25% и продолжил стремительное падение. Стало понятно, что иностранные инвестиции в российскую экономику были в значительной степени спекулятивными капиталами, которые с началом кризиса ушли из России так же легко и быстро, как и пришли.

В зарубежных странах снижение индексов фондового рынка оказалось вдвое менее сильным, чем в России. Наш фондовый рынок оказался гораздо более уязвимым.

Положение предприятий в 2009 году осложняется спадом производства и сокращением внутреннего спроса на продукцию и услуги практически во всех отраслях экономики.

В последние месяцы начался процесс снижения реальных доходов населения, в том числе заработных плат наемных работников. Это необходимый и объективно обусловленный процесс оздоровления экономики, без которого стране кризис не преодолеть.

По официальной статистике за январь 2009 года начисленная заработная плата в России сократилась примерно на 25 % по сравнению с декабрем 2008 года. Совершенно очевидно, что в 2009 году по уровню жизни населения страна отбрасывается на несколько лет назад.

Растущая безработица во многом определяет сейчас взгляды, тревоги и текущие оценки экономической ситуации у значительной части населения России. По самым скептическим прогнозам безработица в 2009 году может увеличиться с 5 % до 10 %. Это приведет к снижению суммарного дохода всех работающих в масштабах страны примерно на 5 %.

Главный удар по населению России будет нанесен в 2009 году факторами, среди которых можно отметить следующие:

1. Снижение номинально начисленной оплаты труда в первую очередь за счет уменьшения премий и доплат. Помимо этого доходы будут снижать неполная рабочая неделя, сокращенный рабочий день, неоплачиваемые отпуска, уменьшение окладов.

2. Вынужденный переход на новую работу с уменьшением оплаты труда.

3. Увеличение периода временной безработицы.

4. Рост числа зарегистрированных безработных, получающих пособие по безработице.

5. Инфляция и снижение реальной покупательной способности рубля.

6. Снижение курса рубля по отношению к зарубежным валютам.

7. Обесценение накоплений [4].

Вопрос о путях и сроках выхода из кризиса волнует сейчас практически всех, от рядовых граждан до высших руководителей страны и крупнейших бизнесменов. Если считать выходом из кризиса восстановление докризисного уровня жизни населения, то это будет не скоро. Не год или два, а больше. Правильнее называть выходом их кризиса такое положение, когда спад в целом остановился и начинается хоть и медленное, но постепенное улучшение. Начало выхода из кризиса – это налаживание регулярной работы компаний в совершенно новых экономических условиях, при иных ресурсах и значительно сократившемся спросе на продукцию и услуги [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. http://kalugacareer.ru/library/novosty_rynka_truda/Prichiny_krizisa_oplata_t_ruda_i_u roven_zhizni_nase
2. http://www.gks.ru/scripts/db_inet/dbinet.cgi
3. <http://www.kryzis.ru/prich/index.htm>
4. <http://wc08.ru/krizis-v-rossii/>
5. <http://www.finance-live.ru/info/crisis.html>

УДК 339.932+339.52

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ И ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИКИ

Ванина К.А., гр. 41-МЭ
Рук. Сизова И.Ю.

Положение отдельных стран в современной мировой системе хозяйства во многом определяется той экономической политикой, которая осуществляется в рамках экономических группировок и реализуется в конкретных странах в форме проведения экономических реформ.

На разработку экономической политики в развивающихся странах большое влияние оказали международные экономические организации, которые ориентировали их на выработку открытой рыночной стратегии развития, снижение импортных барьеров, изменение валютных курсов, развитие экспорта, повышение конкурентоспособности продукции обрабатывающих отраслей промышленности, в особенности работающих на экспорт. Соблюдение рекомендаций международных валютно-финансовых организаций было главным условием предоставления займов на основе соответствующих программ развития. За период с 1980 по 1991 г. 76 стран, одобривших программы Всемирного банка, получили на их осуществление займы. Отмеченные выше направления экономической политики стали рассматриваться как универсальное средство решения социальных и экономических проблем безотносительно к уровню, типам и национальным особенностям развития стран [2].

Однако, стабилизационные меры не во всех странах дали положительные результаты и способствовали повышению темпов экономического развития. Из 55 стран, осуществлявших программы развития МВФ и МБРР, в 27 странах не наблюдалось темпов прироста ВВП на душу населения.

В 2007 году главы финансовых ведомств Китая, Японии и Южной Кореи подтвердили возможность создания совместного валютного фонда, который обезопасит стран-участниц от кризисов, подобных тому, что разразился в Азии 10 лет назад. Для этого предлагается собирать в общий пул часть валютных резервов региона, общий объем которых составляет 2,7 трлн. долл.

Средства фонда позволят его участникам снизить зависимость от МВФ в случае кризиса. Во время печальных для финансистов событий 1997-1998 гг. Индонезия, Таиланд и Южная Корея в попытках защитить национальные денежные единицы от полной девальвации истощили свои валютные резервы, а после этого были вынуждены обратиться к МВФ за помощью. Международная организация, базирующаяся в Вашингтоне, выделила более \$100 млрд., при этом, потребовав от правительств этих стран урезать расходы, поднять учетные ставки и денационализировать часть государственных компаний. Критики утверждают, что предложенные меры усугубили ситуацию, т.к., например, высокие ставки не давали развиваться бизнесу и снижали уровень потребления. Позднее в МВФ признали, что не осознавали всей глубины кризисных явлений, и, что меры, предложенные фондом, были чересчур строгими. Чтобы избавиться от диктата МВФ, страны-должники выплатили долги намного раньше срока. Выплатив последний транш в 140 млн. долл. в августе 2001 г. правительство Южной Кореи сказало, что оно вернуло стране “экономический суверенитет” и не нуждается более в советах фонда. [3]

С тех пор валютные резервы стран региона росли. К настоящему времени в Китае собрано 1,2 трлн. долл., больше всех в мире. Резервы Японии выросли с 2000 г. в два раза и достигли 887,98 млрд. долл. Корея, совершив невероятный прыжок с 7 млрд. долл. в 1997 г. до 244 млрд. долл., сегодня на пятом месте в мире по объему запасов иностранной валюты.

Другой региональной альтернативой МВФ явился Южноамериканский банк, или Банк Юга. В декабре 2007 г. лидеры семи государств латиноамериканского региона поставили свои подписи под учредительным актом нового финансового института, целевая задача которого — покончить с кредитной зависимостью стран региона от МВФ и Всемирного банка.

Документ был подписан лидерами Аргентины, Боливии, Бразилии, Венесуэлы, Парагвая, Уругвая и Эквадора. Ожидается, что банк с уставным капиталом 7 млрд долл. начнет работать уже в 2008 году. Головной офис расположится в Каракасе, а региональные — в Буэнос-Айресе и Ла-Пасе (Боливия). В совет директоров войдут министры экономики и финансов стран-учредителей. Как ожидается, в течение двух месяцев они составят новое соглашение, которое урегулирует ряд организационных моментов. В частности, речь идет об окончательном согласовании уставного капитала и принципа внесения контрибуций странами [4].

Задача нового банка — преодолеть кредитную зависимость стран региона от проамериканских финансовых институтов — МВФ, Межамериканского банка развития (МБР) и ВБ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клавдиенко, В. Государственное регулирование экономики (некоторые аспекты теории и мировой опыт) // Проблемы теории и практики управления. - №6 – 2005. – с. 29-37
2. Осадчая, И. Глобализация и государство: новое в регулировании экономики развитых стран// Мировая экономика и международные экономические отношения. - №11 – 2002. – с.3-10
3. <http://www.k2kapital.com/news/fin/200232.html> - Токио. Китай, Япония и Южная Корея будут работать над созданием азиатского валютного фонда, 04.05.2007
4. <http://credit.rbc.ru/news/other/2007/12/11/33917.shtml> - В Южной Америке создана региональная альтернатива МВФ, 11 декабря 2007
5. http://stat.wto.org/CountryProfiles/CountryProfiles_E.exe - WTO, International trade and tariff data

УДК 339.9(470+571)+339.7]:005.931.11

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Лапшин А.М., гр. 41-МЭ
Рук. Сизова И.Ю.

Власти РФ не раз выражали уверенность, что финансовый кризис не затронет отечественную экономику, а, напротив, окажет на нее положительное влияние. Однако их оптимистические прогнозы не оправдались: Россия, как и многие другие страны, не могла остаться в стороне от этого кризиса.

По состоянию на ноябрь 2008 года в России были только отдельные признаки резкого ухудшения состояния экономики и спада производства в отдельных секторах экономики, а уже в этом году финансовый кризис серьезно сказался на реальном секторе экономики и на основных макроэкономических показателях.

Во-первых, Россия зависима в первую очередь от уровня спроса на сырье и материалы первой стадии обработки на мировых рынках, спроса на энергоносители, которые мы поставляем и в западные страны. Поэтому спад мировой экономики будет влиять на цены и объемы производства этих основных экспортноориентированных отраслей российской экономики.

Во-вторых, внутренние долговременные деньги в стране практически отсутствуют.

В-третьих, рост тарифов, процентов по банковским кредитам скорее всего вызовет рост цен в силу инфляции издержек в реальном секторе экономики, в том числе цен на большинство потребительских товаров.

В-четвертых, темпы роста заработной платы значительное время превышали рост производительности труда. В период кризиса будет сокращаться внутренний рост потребления населения из-за снижения или стабилизации заработной платы, роста цен и сокращения выдачи кредитов для потребительских целей и ипотеки.

В-пятых, в целях сохранения золотовалютных резервов, уровня прибыли экспортеров, повышения конкурентоспособности российской продукции становится заманчивой девальвация рубля по отношению к доллару.

Страны в целях ускорения своего развития выбирают разные стратегии, тактики и механизмы их реализации. Условно можно выделить две стратегии: направленную на внешний спрос и на развитие и удовлетворение внутреннего спроса.

Стратегия развития России заключалась в удовлетворении внутреннего спроса страны, который рос за счет роста цен на энергоносители и дешевых кредитов. При этом экономика и государство всеми силами стремились подерживать этот потребительский спрос. Рост заработной платы значительно

превышал рост производительности труда. Рост экономики был приоритетнее, чем сокращение инфляции, что делало высокорискованными любые долговременные накопления и подталкивало население к потребительскому поведению. При этом рост внутреннего рынка обеспечивался зарубежными кредитами, направляемыми как в инвестиционную сферу, так и на потребительский рынок.

Выходом из кризиса России из-за отсутствия собственных длинных денег может стать только рост глобальной экономики, повышение цен на природные ресурсы, появление зарубежных кредитов и иностранных инвесторов на фондовых рынках.

Результаты экономического кризиса для России будут более значимы, чем для остальных стран. Сегодня ясно, что экономической катастрофы образца 1998 года не будет, но, по всей видимости, нас будут ожидать два-три довольно тяжелых года. Совершенно ясно, что положение в экономике России гораздо лучше, чем в Украине, Казахстане или Исландии. Однако по сравнению с Китаем или Бразилией мы находимся в гораздо более плохом положении.

Однако кризисная ситуация в значительной мере расчищает экономическое пространство от неконкурентоспособных производств, давая возможность росту новых и эффективных. Поэтому кризис может стать для России положительным явлением, если сосредоточить свое внимание в среднесрочном периоде на нескольких приоритетах:

1. В промышленной политике сосредоточить внимание на отраслях и проектах реального сектора, способных выйти на мировые рынки и занять на них значительную нишу или на активное импортозамещение. При этом необходимо обратить особое внимание на растущие рынки развивающихся стран.

2. Усилить государственное прогнозирование и контроль за финансовой сферой, ускорить переход на международную систему финансовой отчетности.

3. Перейти к комплексному прогнозированию отраслей, опираясь на кластерную систему прогнозов.

4. Сделать борьбу с инфляцией и стимулирование накопления средств для формирования длинных денег действительно государственной первоочередной задачей.

5. Стимулировать создание иностранными компаниями в России концевых производств с последующим экспортом их продукции за рубеж, техническое перевооружение российских предприятий и импорт зарубежных технологий.

6. Принять меры по укреплению отраслевых и региональных союзов и ассоциаций бизнеса, развитию саморегулирующих организаций.

7. Обеспечить разработку и внедрение новых механизмов государственной поддержки и регулирования в целях резкого повышения эффективности использования бюджетных средств, сокращения коррупции и бюрократии.

Данные приоритетные направления требуют более детальной проработки с активным участием бизнес-сообщества в целях их реализации в среднесрочной перспективе.

Кризис может и должен стать отправной точкой для качественно нового инновационно ориентированного этапа развития и управления, побудить руководство страны, организаций и предприятий к активным действиям.

УДК 339.9(470+571):351

ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД В РОССИИ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Шевлякова Е.А., гр. 41-МЭ
Рук. Сизова И. Ю.

Мировое сообщество переживает сложные времена, которые характеризуются общей нестабильностью в связи с мировым валютно-финансовым кризисом и разногласиями в проводимой странами политике (ярким примером может стать конфликт в Южной Осетии). Для того чтобы обеспечить национальную безопасность и при этом сохранить выгодные внешнеэкономические связи, нужно оптимально сбалансировать влияние государства и рынка на национальное хозяйство, что в современных обстоятельствах особенно важно.

Повышение роли ВЭД как фактора экономического роста страны требует дальнейшей отладки механизмов, позволяющих сочетать национально-государственные, корпоративные и личные интересы [1, с.126].

Во внешнеэкономической сфере нашей страны в последние годы прослеживается ряд новых позитивных тенденций и достижений, к числу которых относятся:

- формирование современного внешнеторгового законодательства;
- продолжающийся устойчивый рост экспорта и стабильное положительное сальдо торгового баланса (рисунок 1) [4];
- увеличение притока прямых иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность и рост вывоза прямых инвестиций из России.

В РФ все более отчетливо стали проявлять себя накопившиеся проблемы:

- концентрация отечественного экспорта на ограниченном числе товаров и на рынках небольшого числа стран уменьшает возможность гибкого коммерческого реагирования на факторы изменения спроса.

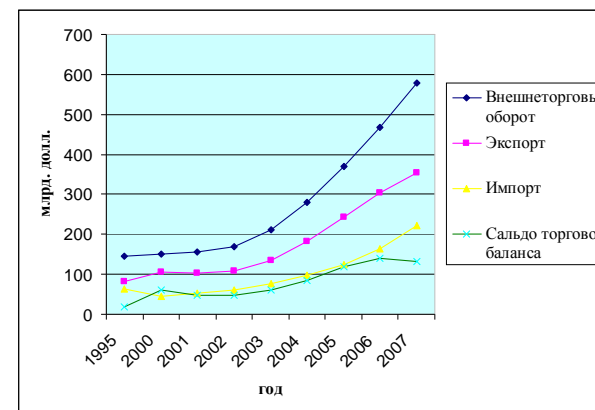


Рисунок 1 – Динамика основных показателей внешней торговли РФ в 1995-2007гг.

- плохо развитая инфраструктура для всей экономики и внешней торговли в частности и неадекватные таможенные формальности, отсутствие электронной системы оформления грузов [2].

- неблагоприятный инвестиционный климат для предпринимательской деятельности национальных производителей, обуславливающий отток капитала из отраслей материального производства и стимулирующий его использование в сфере обращения, услуг и криминализованного хозяйственного оборота;

- нестабильный правовой механизм хозяйственной деятельности, частая смена налоговых и иного рода фискальных норм [3, с. 356].

- изъяны в проводимой Россией валютной и экономической политике в целом. Становится все труднее управлять возрастающим притоком иностранной валюты, удерживать курс рубля заданные параметры инфляции [1, с. 130].

- недостатки системы по производству и активному продвижению на мировой рынок готовой, в том числе инновационной продукции.

- высокая степень криминализации и бюрократизации аппарата, непрофессиональность управленческих кадров.

Меры в изменении механизма ГР ВЭД:

- обеспечить информационную поддержку ВЭД путем создания специальных баз данных, содержащих информацию о субъектах и объектах ВЭД, законодательстве; содействие развитию в СНГ мониторинга, маркетингового консалтинга, помощь в организации контроля качества товаров предназначенных для конкретных рынков сбыта; государственную поддержку и помощь в организации подготовки и переподготовки кадров для внешней торговли путем создания специальных учреждений.

- требуется принять меры по гармонизации с мировой практикой нормативной и договорно-правовой базы двустороннего и многостороннего сотрудничества.

- субсидирование инфраструктуры (развитие транспорта и обеспечение конкурентоспособных транспортных тарифов).

Профилирующим направлением социально-экономического развития России и СНГ в годы стратегической перспективы должны стать, интенсивная интеграция и инновационный рост. России предстоит сделать еще много для того, чтобы наладить механизм государственного регулирования ВЭД.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смирнов, В. О. О внешнеэкономической стратегии России// Общество и экономика – №11-12 – 2006. – С. 125-136
2. Дюмулен, И. И. ВЭС России. Достижения и проблемы// Российский внешнеэкономический вестник. - №7 – 2008. – С. 21-26
3. Государственное регулирование рыночной экономики: учебник. Издание 2-ое, перераб. и допол./ Кушлин В. И. – общ. ред. М.: Изд-во РАГС, 2005. – 485 с.. – ISBN 5-7729-0086-2
4. <http://www.gks.ru> Государственный комитет статистики

УДК 339.138: 061.47] (063)

ЯРМАРКИ КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ

Братякова И.В., гр. 31-Б
Рук. Лебедева Н.А.

Среди новых форм в торговле в настоящее время применяются и такие древние, как ярмарки. Они раскрывают перспективы сбыта товаров как для производителей, так и для оптовиков с самым скромным бюджетом на продвижение своего продукта. Ярмарки зародились как мероприятие рыночного характера, основной целью которого являлся сбыт. Целью ярмарки является предоставление ее участникам – экспонентам возможности выставить образцы своего производства, продемонстрировать новые достижения и технические усовершенствования с целью заключения торговых сделок. Ярмарки были известны не только как самый богатый базар года, но и как оптовые биржи для производителя. Эта форма торговли возникла настолько давно, что еще на глиняных табличках в древности были написаны расчеты ярмарочных торгов. Самые известные российские ярмарки, такие как Нижегородская, принимали в год более 18 тыс. судов из городов Урала, Сибири, Закавказья, Ирана, Индии, Китая.

Лето и начало осени – традиционный ярмарочный сезон. У ярмарки есть и особая роль, которая заключается в следующем: Во – первых, здесь участни-

ки знакомятся с товаром: проводятся пробы или дегустации; производители рассказывают о происхождении и свойствах товара; демонстрируются его качества. Во – вторых, здесь можно получить первичную информацию о заинтересованности покупателя той или иной продукцией, о его реакции на товар, о степени удовлетворенности продуктом. Долгое время такую форму торговли называли также «выставкой – продажей».

Сейчас работа на ярмарке связана с рядом проблем, которые, безусловно, имеют рациональные решения. Первой из проблем является слабая рекламная поддержка. Современные ярмарки – явления эпизодические в городской жизни, и часто проходят незаметно для жителей района. Поэтому в настоящее время специалисты рекомендуют для фирм, участвующих в ярмарках, оповещать за несколько дней до события население, используя небольшие, но заметные объявления на досках объявлений у домов или на оживленных перекрестках, а также проверять их сохранность, потому что представители местных магазинов не терпят конкурентов.

Следующей проблемой является непрофессионализм продавцов. Сегодня обычный обитатель ярмарочного павильона – обычный работник или «навязчивый» торговец. Эти люди могут продать товар «здесь и сейчас», но не способны вызывать глубинный и стойкий интерес к продукту. Для решения данной проблемы необходимо посылать на ярмарку не просто продавца, согласного работать в трудных условиях, а лояльного работника, способного совмещать продажи с презентацией товара.

Проблема отказа от обратной связи также является достаточно актуальной в настоящее время. В большинстве случаев на ярмарку отправляется «продавец – зазывала» и водитель, не заинтересованные в выяснении важнейших параметров для улучшения ассортимента. Фактически такие продавцы теряют возможность получить ценные маркетинговые данные из – за суеты и недостатка квалификации. В данном случае специалисты рекомендуют маркетологам предприятия несколько дней ярмарки посвятить опросам «не отходя от кассы» в потоке посетителей ярмарки.

Также немаловажной проблемой ярмарок является непривлекательность товара в палатке. «Походные» условия ярмарки не позволяют развернуть товар во всей красоте: продукция в большинстве случаев лежит в коробках. Соответственно, пропадает эффект наглядности. Решением этому является разработка стендов для демонстрации товара и подарочных упаковок, обеспечение тары для дегустационных образцов, украшение палаток рекламными плакатами, напечатанными или красиво написанными ценниками. Это – существенный способ достигнуть желаемого результата на ярмарке.

Неправильная ценовая политика также является проблемным вопросом большинства фирм – участников ярмарок. Поставщики часто устанавливают цены исходя из затрат или пожеланий, а не анализа ситуации на рынке и ценовой политики более успешных конкурентов. Именно поэтому следует рассматривать ярмарки не как способ получить сверхприбыль, а возможность для про-

движения своего товара, а также устанавливать цены с учетом стоимости такой же продукции в городских магазинах.

Многие фирмы сталкиваются с такой проблемой, как потеря контакта после ярмарки. Основная ценность ярмарки – это возможность максимально популяризировать продукцию. Но самая большая и распространенная ошибка, которую совершает поставщик во время ярмарки – это отказ от рекламных материалов. Если посетители ярмарки встретят товар через полгода на полке супермаркета, они могут не узнать его. В качестве решения данной проблемы ведущие маркетологи рекомендуют раздавать небольшие рекламные карточки или визитки с названием фирмы и ее адресом. Также возможно повесить над своим павильоном или внутри него крупный и яркий транспарант с названием предприятия или товара.

В настоящее время ярмарки занимают достаточно видное место в маркетинге. Их важное достоинство – возможность представить покупателям товар в подлинном виде, а также в действии. В любом случае посетители приходят в павильоны с ясно выраженным намерением узнать нечто новое для себя, и такое отношение активно способствует внедрению на рынок новых товаров и услуг. Личные контакты между представителями товаров и потенциальными покупателями позволяют сформировать атмосферу доверия и благожелательности, что способствует дальнейшему развитию деловых отношений.

Для наиболее детального рассмотрения темы целесообразно привести основную классификацию ярмарок.

По составу участников, месту проведения и экономическому значению различают выставки и ярмарки региональные, межрегиональные, национальные, международные.

По срокам и способу проведения ярмарки можно классифицировать следующим способом: краткосрочные; передвижные ярмарки; постоянные ярмарки; большую роль стали играть постоянно действующие торговые центры, создаваемые развитыми странами за границей; новым видом ярмарок являются торговые недели.

По частоте проведения ярмарки могут быть периодические, ежегодные, сезонные. Частота проведения ярмарки зависит, главным образом, от вида предлагаемой продукции и условий конкуренции.

Кроме того, ярмарки можно классифицировать по направлению работы на ярмарки по осуществлению продаж (заказов); информационные (ознакомительные) ярмарки, а также ярмарки, проводимые в целях развития коммуникации (контактов).

В современных дискуссиях о будущем ярмарки или выставки порой выявляются перспективы, с которыми не всегда можно согласиться. В настоящее время международные выставки и ярмарки проводятся во многих государствах, но особо большое распространение они получили в странах Западной Европы и США. Среди наиболее крупных торгово – промышленных ярмарок развитых стран следует назвать международные ярмарки, проводимые в Ганновере и Франкфурте – на – Майне (Германия), Париже, Ницце (Франция), Брюсселе

ле (Бельгия), Гетеборге (Швеция), Токио (Япония), Ванкувере (Канада), Барселоне (Испания), Веллингтоне (Новая Зеландия). Часто можно услышать, что ярмарки изжили себя, однако значение и результативность ярмарок и выставок все еще очень велики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крюкова Е. Ярмарка – старый, хорошо забытый механизм продвижения // Internet resource: <http://rapps.ru>.
2. Роль выставок и ярмарок в продвижении товара // Практический маркетинг. – 2001. - №3
3. Семенцова Т. Современные технологии выставочного маркетинга // Вопросы экономики - 2001 - №3.
4. Internet resource: dic.academic.ru

УДК 339.138

«ФЛЭШ-МОБ» КАК СРЕДСТВО ИНТРИГУЮЩЕГО МАРКЕТИНГА

Бугрова И.М., гр. 31-ФК
Рук. Мотина М.П.

Если одним прекрасным днём вы, прогуливаясь по городу, увидите толпу людей с энтузиазмом разговаривающих по бананам, как по мобильным телефонам или станете свидетелем того, как полсотни человек щёлкая пультами в сторону рекламного экрана, сокрушаются, что каналы не переключаются – сильно не удивляйтесь! Это не что иное как явление флэш-моба.

Флэш-моб переводится как «вспышка толпы» или как «мгновенная толпа». Это заранее спланированная массовая акция, в которой большая группа людей (мобберы) внезапно появляется в общественном месте, в течение нескольких минут люди с серьёзным видом выполняют заранее оговорённые действия абсурдного содержания (сценарий) и затем одновременно быстро расходятся в разные стороны, как ни в чём не бывало. Психологический принцип флэш-моба заключается в том, что мобберы создают непонятную, абсурдную ситуацию, но ведут себя в ней, как будто для них это вполне нормально и естественно: серьёзные лица, никто не смеётся, все находятся в здравом рассудке, трезвые и вменяемые.

Правила просты: через интернет (в основном по почтовой рассылке или определённый сайт) участникам сообщается сценарий - алгоритм простейших действий, который нужно выполнять. Так же сообщаются место действия, время его начала и конца. Люди собираются совершенно не знакомые друг другу.

Участники получают от этой акции удовлетворение и прочие эмоции, а случайные зрители, если не становятся озадаченными, то приобретают повод для раздумий.

Явление флэш-мобов началось после того, как в октябре 2002 вышла книга социолога Говарда Рейнгольда «Умные толпы: следующая социальная революция», в ней автор предсказывал, что люди будут использовать новые коммуникационные технологии (Интернет, сотовые телефоны) для самоорганизации [1]. Понятие «умных толп» (смартмоб) стало основополагающим в дальнейшем развитии флэш-мобов и других подобных акций. Первый флэш-моб был назначен на 3 июня 2003 года в Нью-Йорке, но не состоялся. Ему помешала заранее предупрежденная полиция. Организаторы избежали этой проблемы при проведении второго флэш-моба 17 июня того же года. Около полутора сотен незнакомых друг с другом людей одновременно зашли в один из нью-йоркских мебельных магазинов, расположенный на Манхэттене, и поочередно просили у потрясенных продавцов продать им «коврик любви для загородной коммуны» ценой в 10 тыс. долларов. Не успели работники магазина сообразить, что происходит, как магазин внезапно опустел. Уже через несколько дней волна акций прокатилась по Америке и Европе. Первые российские акции состоялись одновременно в Санкт-Петербурге и Москве 16 августа 2003. Их участники с непонятными табличками встречали на вокзале приехавших поездом пассажиров.

В силу полного противоречия всяким законам здравого смысла такие акции сильно привлекают к себе внимание прохожих, которые спешат по своим делам и не ждут подвоха – и эта особенность, конечно, не могла укрыться от внимания рекламных агентств: за последние годы флэш-моб плотно укоренился в их арсенале средств нетрадиционного маркетинга. Любую акцию с использованием большого количества людей и ярким действием стало модно именовать «флэш-мобом». Современного потребителя задавили рекламой по телевизору, на страницах газет, в интернете, рекламных щитах. А флэш-моб стал одним из способов привлечения будущих покупателей интересной и интригующей игрой, ведь человеческое любопытство – сильная вещь!

Так одну из первых в России акций флэш-моб инициировали агентство R&I Group и ИД «Эдипресс-Конлига» в рамках продвижения нового женского журнала «СамаЯ». В августе и сентябре того же года используя нестандартный инструмент маркетинга флэш-моб, раскручивался новый бренд – Got2be, американская линия полупрофессиональных средств для укладки волос.

Флэш-моб стал одним из самых ярких форм провокационного маркетинга, поэтому часто его выделяют и как самостоятельное маркетинговое средство. Рекламируемый товар в таком случае никто не скрывает, однако его подача весьма оригинальна. Эта городская провокация не может не вызывать интереса. Понятно, что его результаты малопредсказуемы и практически не гарантированы. Поэтому чаще всего флэш-моб используют в самом начале рекламной компании для создания интриги и ажиотажа, либо как апофеоз вывода марки на рынок [2].

В настоящее время нет ничего удивительного в том, что многие из нас

игнорируют или подсознательно пытаются оградить себя от излишков рекламной информации, будь то переключение канала на очередной рекламной паузе или стремление, обойти стороной промоутеров магазинов сети «Золото 585°», заполонивших весь Орёл. А во флэш-моббе нет ни капли принуждения, он эксклюзивен. Он позволяет каждому человеку ощутить себя обладателем уникальной информации, зрителем чего-то редкого, из ряда вон выходящего. И этим крайне располагает к себе. Возможно, именно за ним и стоит будущее рекламы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Умная толпа: новая социальная революция / Говард Рейнгольд. — Пер. с англ. А. Гарькавого. — М.: ФАИР ПРЕСС, 2006. — 416 с.
2. Пашутин С.Б. «Флэш-моб» - лекарство от скуки или интригующий маркетинг? / Пашутин С.Б. // Маркетинг в России и за рубежом. - 2008. - №2(64). - С.68-72.

ПОВЫШЕНИЕ ДОХОДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ ОРИЕНТИРОВАННОСТИ НА КЛИЕНТА

Калинкина Ю.Г., гр. 31-СТ
Рук. Мотина М.П.

Коммерческое предприятие, действующее в рыночных условиях, строго ориентируется на клиента. На удовлетворение потребителя должна быть направлена деятельность всех подразделений, а не только работа сотрудников отделов сбыта, главной задачей которых является достижение высоких показателей продаж.

Основные составляющие рыночной ориентации связаны с удовлетворением запросов потребителей и сохранением клиентской базы. Именно с этой точки зрения определяется влияние продолжительности жизненного цикла клиента на уровень прибыли, а так же издержки, возникающие при неудовлетворенности клиентов. Строгая ориентация на рынок значительно повышает шансы предприятия на выживание в долгосрочной перспективе, увеличивая краткосрочную прибыль.

В современных условиях жесткой конкуренции на рынке потребительские ожидания и запросы растут с каждым днем, спектр предложений постоянно увеличивается, а приверженность клиентов в определенной торговой марке все время сокращается. Такие компании, как Dell Computer, Microsoft, были героями бизнеса 1990 гг, однако нет гарантии, что эти же компании будут продолжать доминировать в следующем десятилетии. Постоянны только перемены. Выживут и будут расти лишь те компании, которые чувствуют перемены и,

будучи лидерами, зачастую эти перемены инициируют. Другие компании, с трудом воспринимающие перемены, будут следовать реакционным стратегиям, в то время как третьи исчезнут, так и не поняв, что произошли перемены.

Предприятия, способные понимать изменения, строго ориентированы на рынок. Они постоянно анализируют запросы потребителей, стратегию конкурентов, условия среды, знакомятся с новыми технологиями. Такие компании не только удовлетворяют запросы потребителей, но и получают значительные прибыли в течение короткого отрезка времени, создают высокую потребительскую стоимость и управляют потребительской лояльностью как средством увеличения баржевой стоимости акций.

Предприятия со слабой ориентированностью на потребителя имеет поверхностное представление о нуждах потребителей и о конкуренции, что приводит к снижению покупательского постоянства из-за перехода потребителей к соперникам на рынке. Удовлетворенность клиентов – признак успеха деятельности компании. Часто неудовлетворенные клиенты не жалуются производителю, но делятся негативными отзывами с родственниками, друзьями. Исследования показывают, что из 100% неудовлетворенных покупателей лишь 4% жалуются предприятию и из 96% неудовлетворенных покупателей 91% уйдет.

Привлечение новых покупателей дорого обходится компании. Для того чтобы сформировать сбыт, необходимо финансировать рекламу и стимулирование продаж. Это повышает издержки. Новые клиенты меньше покупают, потому что еще не приняли решение стать постоянным покупателем компании, что снижает общий годовой доход.

Чтобы эффективно управлять отношениями с покупателями с учетом их сохранения, полезно классифицировать их на основании покупательской лояльности и прибыльности:

- Клиенты «с лучшими показателями»
- «пассивные» клиенты
- «многообещающие» клиенты
- «бесприбыльные» клиенты

Таким образом, предприятие со строгой ориентированностью на покупателей способны обеспечить более высокий уровень удовлетворения клиента и достижения более высокой прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Журнал. Маркетинг и маркетинговые исследования. 02.2009г.

УДК 659.118.1

РОЛЬ КРЕАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ В МАРКЕТИНГЕ И РЕКЛАМЕ

Ляпина Л.И., Багрова Е.А., гр. 31-ФК
Рук. Мотина М.П.

Креативность – латинский термин, который переводится как «творчество» или «сотворение из ничего». На Западе креативностью обозначают технологический элемент творчества. В российской языковой культуре креативность воспринимают гораздо шире, поскольку это совсем новое и еще не понятое большинством явление. До начала информационной эпохи мало кто знал о креативности и креативных технологиях. Креатив должен присутствовать во всем, и механика акции должна представлять собой нечто оригинальное и свежее, и призы – должны быть не только ценными и полезными, но и необычными. Только тогда потребитель будет по-настоящему увлечен и вовлечен в игру.

Креативный маркетинг "изобретает" конкретные формы и содержание маркетинговых коммуникаций. Несмотря на творческую природу креативного маркетинга, творчество должно быть строго подчинено избранной стратегии маркетинга. От неуместного креатива страдает маркетинг многих предприятий.

Основа креативного маркетинга – problem solving (творческая деятельность). Так в мире именуют процесс решения творческих задач, ежедневно возникающих в деятельности организации, особенно в сфере маркетинга, стратегического и кадрового менеджмента. Его ни в коем случае не следует путать с "креативом". Креатив – это поиск чего-то необычного, оригинального, а problem solving – это поиск оптимального решения конкретной задачи.

Сегодня легко научиться какой-нибудь новой методике креатива, а вот с умением решать конкретные задачи дело обстоит сложнее. Креативное мышление и продуктивное мышление – далеко не одно и то же.

Первый рубеж маркетинговых коммуникаций образуют визуальные средства – графический дизайн, видеоряд, дизайн интерьеров и т. д. Еще не успев вслушаться или вчитаться в ваше маркетинговое послание, клиент начинает реагировать на его визуальную оболочку: "встречает по одежке". Визуальные средства образуют фоновую визуальную среду, "визуальный климат", в котором разворачивается общение с клиентом. Естественно, что дизайн визуальных элементов должен быть в согласии со всем комплексом маркетинга. Поэтому привлечение внешних дизайнеров или "креативщиков", не включенных в работу предприятия и его маркетинг, может приводить к неудовлетворительным результатам.

Тексты образуют второй рубеж маркетинговых коммуникаций. Их влияние на организацию очень глубоко, хотя и не так заметно, как влияние визуальных средств. Множество разнообразных текстов сопровождает ежедневную деятельность предприятия. Это не только рекламные и информационные тек-

сты, это и коммерческие предложения, и всевозможная внутренняя документация. Стил, структура и даже набор слов в текстах, курсирующих вне и внутри предприятия, оказывает глубокое влияние не только на его клиентов, но и на сотрудников, руководителей.

Сегодня вряд ли кто-нибудь будет спорить с тем, что успешный маркетинг возможен без творчества, в особенности когда речь идет о решении задач по привлечению, завоеванию и удержанию потребителей. Потребители, имеющие сейчас больше информации, чем когда-либо раннее, начали требовать специализированные товары, системы распределения и коммуникаций. Иными словами то, что раньше было массовым рынком расщепилось на сотни, если не тысячи, отдельных индивидуальных рынков, приводимых в движение образом жизни людей, этнической основой, доходами, географией, образованием, полом и всем тем, что отличает людей друг от друга.

Создание новых идей является неотъемлемой частью пути развития успешной деятельности. На большинстве рынков скапливаются товары и услуги. Конкуренты могут быстро увидеть и скопировать товар, поэтому ни одна из фирм не может позволить себе передышку. Только фирмы, занимающиеся постоянным творчеством и инновациями, имеют шанс гарантировать себе прибыль в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Панкрухин А.П. Маркетинг: Учебник. - М.: ИКФ Омега-Л, 2002. - 656с.
2. Васильев В.Н. Основы маркетинга: Учебное пособие. ч. 1. - Ульяновск: УлГТУ, 2001.-40 с.

УДК 339.138:005.591.43 (063)

АУТСОРСИНГ МАРКЕТИНГА

Сорокина М.С., Лебедева Н.А.

«Хочешь сделать хорошо - сделай сам!» - на сегодняшний день эта поговорка уже не актуальна. С появлением такого явления как аутсорсинг стало возможным отдавать любую работу, начиная с новейших технологий и руководства проектом и заканчивая уборкой помещения, сторонним организациям. При этом использование посторонних трудовых ресурсов оборачивается для организации наименьшими затратами времени и средств.

Для того, чтобы разобраться что же такое аутсорсинг маркетинга и для каких целей он применяется разберем что же такое аутсорсинг.

Аутсорсинг - (англ. outsourcing) - передача традиционных неключевых функций организации (таких, например, как бухгалтерский учет или рекламная деятельность) внешним исполнителям - аутсорсерам, субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам сторонней фирмы; отказ от собственного бизнес-процесса, например, от составления баланса, и приобретение услуг по реализации этого бизнес-процесса у другой, специализированной организации [4].

Приближаясь к определению аутсорсинга маркетинга, рассмотрим более частое понятие аутсорсинг персонала. Аутсорсинг персонала, аутстаффинг – вывод персонала за штат компании-заказчика, как один из инструментов в управлении персоналом и оптимизации расходов, позволяющий компании решать вопросы по привлечению работников и регулировать издержки [2].

Переходим непосредственно к теме данной статьи – аутсорсинг маркетинга. Компания может поручить внешней стороне выполнение отдельных маркетинговых функций, а именно: планирование маркетинговой деятельности, проведение исследований, PR-поддержку и другое, или координацию маркетинговой деятельности в целом от разработки стратегии до привлечения специализированных организаций в случае необходимости [5].

Какие же преимущества дает данный подход к решению проблемы расширения маркетинговой деятельности? Первое и главное — это то, что, передавая функции маркетингового подразделения в ведение сторонней организации, компания может сконцентрировать свои усилия на основной деятельности, тем самым повышая эффективность своего бизнеса. Например, сосредоточиться на производстве продукции и ее непосредственном сбыте.

Следующее приобретение компании - это бесценный опыт работы аутсорсинговой структуры с различными компаниями, постоянное самосовершенствование, использование новых и передовых маркетинговых инструментов, широчайшие связи на соответствующем рынке. Аутсорсеры работают с проектами различных компаний-клиентов и обладают разносторонним опытом, что позволяет им находить оптимальные решения и нестандартные ходы.

А теперь представим себе следующую, довольно типичную, ситуацию: маркетинговая активность компании неравномерна, на разных этапах развития компании требуется разная степень маркетинговой активности, как тогда поступать с квалифицированным и обученным персоналом, в который вложено столько сил и средств — перебрасывать на другие виды работ, сокращать? Если компания прибегает к услугам аутсорсинговой структуры, то ее руководителя этот вопрос не будет волновать [7].

Обобщая, можно сказать, что первостепенным аргументом в пользу стратегии аутсорсинга многие называют снижение себестоимости маркетинговых функций. Наверное поэтому в России активное развитие аутсорсинга как такового и началось в период экономического кризиса 1998 г., когда компании, вынужденные идти на значительное снижение затрат практически по всем направлениям бизнеса, стали обращаться к услугам сторонних организаций. Од-

нако, как показал опыт, стратегия аутсорсинга экономически выгодна и в нынешних рыночных условиях [6].

Говоря о недостатках аутсорсинга, нельзя не отметить, что:

- передача маркетинговых функций в аутсорсинг нецелесообразна для крупных организаций, поскольку она может привести к потере конфиденциальности информации, к снижению оперативности в предоставлении необходимых сведений для управления организацией. Утечка же конфиденциальной информации в свою очередь может привести к потере конкурентоспособности фирмы.

- передав в аутсорсинг много функций помимо маркетинговой, у организации могут возрасти затраты. Здесь стоит заметить, что чрезмерное увлечение аутсорсингом может полностью привести фирму — заказчика в полную зависимость от внешних исполнителей [1].

- достаточно велик риск убытков из-за низкого качества услуг, ведь аутсорсинг в Российской Федерации только развивается. Кроме того, фирма-аутсорсер, как и любая другая, занятая, предпринимательством может разориться, в связи с чем, организация-заказчик вынуждена будет воспользоваться услугами нового аутсорсера, а это дополнительные моральные и материальные затраты [8].

Также к недостаткам аутсорсинга маркетинга относится и отсутствие контроля над деятельностью организации или специалистов, которые предоставляют услуги. Немаловажным, является и тот факт, что по аутсорсингу совсем не проработана российская законодательная база [3].

Итак аутсорсинг маркетинга можно рекомендовать молодым, развивающимся предприятиям, у которых нет достаточных средств на создание собственной маркетинговой службы и самостоятельное проведение серьезных маркетинговых кампаний. Тем не менее даже для крупных компаний очень полезно время от времени сверять свои планы и действия с мнениями внешних экспертов в сфере маркетинга, приглашать их для консультаций, проводить своеобразный аудит маркетинговой и PR-активности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. - Инфра-М, 2007.
2. Джаарбеков С. М. Словарь «Бухгалтерский учет, налоги и хозяйственное право». - СБИ, 2001.
3. Коник Н., Рытик С., Ефимова С., Пешкова Т. Аутсорсинг. – Инфра-М, 2008.
4. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь, Инфра-М, 2006.
5. Курсова Ю. Аутсорсинг в системе маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом, №1, 2003/
6. История вопроса // Директор ИС, № 05, 2005.

7. www.iteam.ru

8. www.logistics.ru

УДК 339.138

БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Шмыдова А.С., гр. 21-ФК

Рук. Мотина М.П.

Банковский маркетинг – это процесс, который включает в себя планирование производства банковского продукта, исследование финансового рынка, налаживание коммуникаций, установление цен, организацию продвижения банковского продукта и развертывание службы банковского сервиса.

Основными задачами банковского маркетинга являются: прогнозирование требований покупателей к банковскому продукту; изучение спроса на банковский продукт; выпуск банковского продукта, соответствующего требованиям покупателей; установление уровня цен на банковский продукт с учётом условий конкуренций; немаловажную роль в банковском маркетинге играет банковский имидж, повышение доли финансового рынка, контролируемого данным банком.

У покупателей банковского продукта разные интересы, потребности, возможности, денежные ресурсы и разная степень риска. Поэтому у них разный спрос на денежные продукты. Это означает, что банк, предлагающий свой продукт, должен чётко знать, на какую группу покупателей рассчитан и сколько может быть потенциальных покупателей этого продукта. [2]

При организации маркетинговой деятельности необходимо учитывать специфические характеристики, присущие банковскому продукту и услуге:

- неосвязаемость услуг, их абстрактный характер;
- непостоянство качества услуг и неотделимость услуг от квалификации людей, их представляющих;
- несохраняемость услуг.

Неосвязаемость услуг означает невозможность материального их ощущения, увидеть и оценить их до момента получения результатов их предоставления. Главной и ключевой характеристикой банковской услуги является ее эффективность, иными словами, конкретная выгода и польза, получаемые потребителем от банковской услуги [1].

Непостоянство качества и неотделимость услуг от квалификации людей требует постоянного обучения персонала. Служащие банка должны знать не только технику банковского дела, но и психологию общения людей. Важное значение имеют интерьер банка, освещение, офисная мебель и стиль, цветы и

другие внешние элементы, создающие дополнительное качество оказываемых банком услуг.

Несохраняемость услуг предполагает наличие действующего механизма выравнивания спроса и предложения. Услуги не хранятся как товары.

Основными приемами банковского маркетинга выступают:

- непосредственное контактное общение с клиентом;
- обеспечение рентабельной деятельности и дивидендов акционерам;
- создание преимуществ для клиента при пользовании услугами банка;
- материальная заинтересованность работников банка в продаже услуг.

Маркетинговые исследования охватывают весь процесс маркетинга – от поиска новых идей и видов банковских продуктов до их использования конечным потребителем.

Различают активный и пассивный банковский маркетинг.

Активный маркетинг включает в себя:

- Прямой маркетинг (реклама, почта, ТВ, телефон). Предоставление перспективному клиенту полной информации об услугах, а также побуждение его действовать без промедлений. При проведении прямого маркетинга упор делается на персональное обслуживание клиента. Главная цель прямого маркетинга это не только информирование перспективного клиента об услугах, но и побуждение его действовать без промедления, создание новых потребностей у существующей клиентуры.

- Опрос широких групп населения.

- Личное общение с потенциальным клиентом, изучение его потребностей (в том числе в процессе банковской работы).

- Создание «фокус-групп», т.е. своего рода дискуссионных клубов для обсуждения отдельных маркетинговых проблем. "Фокус-группа" – это развитие методов маркетинга, основанных на личных контактах с клиентом с целью создания благоприятного имиджа банка у публики, выяснение пожеланий клиентов. Руководит дискуссией арбитр (психолог или маркетолог). Для обсуждения арбитр представляет деловой план по новому продукту банка. Результатом дискуссии по обсуждаемой проблеме является прогноз ее решения. [3]

Пассивный маркетинг: публикации в прессе материалов о деятельности банка и его положении, выгодах от его услуг.

Частью любого бизнес-плана является план маркетинга, а для банковских продуктов и операции план банковского маркетинга.

В настоящее время банковский маркетинг в Российской Федерации проходит своё становление. Появляется большое количество банков, которые предлагают более новые банковские продукты, пользуясь современными маркетинговыми методами. Создаются все необходимые условия для внедрения банковского маркетинга. Не используя необходимые методы, банки естественным образом, теряют свою клиентуру и место на финансовом рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковское дело: Учебник. – 2-е изд., перераб. И доп./ Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 672с.

2. Банки и банковское дело/Под ред. И.Т.Балабанова. – СПб: Питер, 2003. – 304с.

3. Организация продаж банковских продуктов - описание издания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.reglament.net/bank/bankproduct/>

УДК 351.72.078:336.2

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Астахова С.А., гр. 31-ФК

Рук. Подмастерьева А.К.

Современный этап развития России характеризуется увеличением роли государства в управлении экономикой, усилением борьбы с коррупцией и ростом правонарушений в бюджетной сфере. В связи с этим все более актуальным становится вопрос об эффективном управлении государственными и муниципальными финансами. Одним из эффективных инструментов такого управления является муниципальный финансовый контроль.

Муниципальный финансовый контроль, являясь одним из этапов бюджетного процесса и важнейшей функцией управления, содействует успешной реализации государственной финансовой политики, соблюдению законности, целесообразности и эффективности использования средств местного бюджета.

Отсутствие целостной системы государственного и муниципального финансового контроля снижает эффективность контрольных мероприятий и результативность бюджетирования.

Совершенствование структуры и механизмов государственного и муниципального финансового контроля и формирование системы мониторинга эффективности бюджетных расходов входят в число основных задач, названных в Бюджетном послании Президента РФ Федеральному Собранию от 23.06.2008 «О бюджетной политике в 2009-2011 гг.» [1].

Финансовым взаимоотношениям государственных органов и органов местного самоуправления присуща повышенная конфликтность. Наполнение бюджетов муниципальных образований финансовыми ресурсами напрямую зависит от действий и решений органов государственной власти. Так как у органов государственной власти прямые административные рычаги воздействия на

местное самоуправление отсутствуют, возрастает роль и значение финансовых механизмов. Без достаточной финансовой основы невозможно развитие местного самоуправления. Предоставляя средства местному самоуправлению, государство приобретает и право контроля за их расходованием.

Контроль за эффективным использованием средств местных бюджетов является в настоящее время одной из основных задач совершенствования государственного и муниципального управления. Это, прежде всего, связано со значительным увеличением объемов и разнообразием форм использования бюджетного финансирования и укреплением демократических основ местного самоуправления.

Контроль за исполнением местного бюджета отнесен Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» к вопросам местного значения, которые органы местного самоуправления призваны решать самостоятельно и под свою ответственность. Указанная деятельность должна реализовываться именно контрольными органами, являющимися самостоятельными органами местного самоуправления. Выделение контрольной функции связано, прежде всего, со спецификой ее осуществления.

Контроль за решениями органов местного самоуправления относится к исключительной компетенции представительного органа муниципального образования. Однако такие формы реализации контрольной функции, как проведение ревизий и проверок, требуют определенной профессионализации и не находятся в самой природе представительного органа. Кроме того, наличие в структуре местного самоуправления контрольного органа является необходимым противовесом исполнительной власти.

Двойственность природы местного самоуправления заключается, с одной стороны, в определенном обособлении в рамках государственного механизма, а с другой стороны одновременной включенности в процесс государственного управления, что отражает его финансовая база, складывающаяся из собственных доходов и поступлений из государственного бюджета. От эффективности и качества работы муниципальных контрольных органов зависит не только социально-экономическое, но и политическое состояние муниципального образования.

Муниципальный финансовый контроль – это составная часть ГФК в системе управления государственными финансами в процессе формирования и использования средств местного бюджета и управления муниципальной собственностью на основе контрольной функции финансов и управления в целях обеспечения законности и эффективности принимаемых управленческих решений и степени их реализации. Целью муниципального финансового контроля является определение соблюдения бюджетного и иного законодательства органами местного самоуправления при разработке, принятии и исполнении местного бюджета в течение проверяемого периода, анализ объективности планирования доходов бюджета, а также оценка результативности и эффективности бюджетных расходов муниципального образования в динамике за ряд лет. Отсутствие единой для всех уровней бюджетной системы РФ правовой, организа-

ционной и методической базы государственного (муниципального) финансового контроля сдерживает его развитие, препятствует эффективному выполнению задач и функций органов внешнего финансового контроля [2]. Система муниципального финансового контроля должна соответствовать требованиям действующего законодательства и государственной финансовой политике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильева М. В. Муниципальный финансовый контроль: проблемы организации и тенденции совершенствования / М. В. Васильева // Финансы и кредит. – 2009. – № 2 (338). – С. 33-42.
2. Васильева М. В. Тенденции развития внешнего муниципального финансового контроля в условиях укрепления местного самоуправления / М. В. Васильева // Финансы и кредит. – 2009. – № 1 (337). – С. 31-38.

УДК 369.014

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

**Багрова Е.А., гр. 31-ФК
Рук. Подмастерьева А.К.**

Реализация основных прав человека, обеспечение достойного качества жизни, степень защиты его от базовых социальных рисков во многом зависят от уровня социально-экономического развития и состояния социальной сферы в отдельной стране. Экономическое развитие является одним из главных факторов, так как отношения, формирующие механизмы социальной защиты, лежат в сфере денежных распределительных отношений и связаны с определением принципов и подходов к перераспределению ВВП в пользу нуждающихся членов общества. Таким образом, реализация права человека на социальную защиту зависит в основном от уровня ее финансового обеспечения.

Существуют четыре направления развития системы финансового обеспечения социальной защиты населения: 1) социальное страхование; 2) социальное обеспечение; 3) социальная помощь в форме пособий или материальных услуг; 4) государственная поддержка корпоративного и личного страхования социальных рисков. Финансовые отношения в рамках данных направлений регулируются нормами права и реализуются в процессе деятельности особых организаций, что в совокупности формирует общественные институты финансового обеспечения социальной защиты населения.

Необходимость реформирования системы финансового обеспечения социальной защиты населения в РФ является общепризнанной. На правительственном уровне принимаются концепции пенсионной реформы, модернизации системы обязательного медицинского страхования. По поручению Президента была разработана Концепция долгосрочного социально-экономического развития, в которой социальным задачам было уделено особое внимание. Однако до сих пор не принята научно обоснованная, построенная на единых методологических принципах целостная концепция финансового обеспечения социальной защиты населения. Отсутствие системного подхода снижает эффективность управленческих решений, которые часто принимаются под влиянием экономических и политических процессов, далеких от целей социальной защиты. Исследования, направленные на разработку теоретических и методологических основ концептуального построения и экономического анализа финансового обеспечения социальной защиты населения как целостной системы и изучение его особенностей в России, являются весьма актуальными [1].

Развитие реформ в России привело к тому, что системный кризис приобрел хронический характер и возникла ситуация «порочного круга», когда экономический спад ведет к снижению жизненного уровня и качества жизни трудящихся и деградации социальной сферы. А это в свою очередь провоцирует дальнейшее ухудшение экономического положения в стране.

Существует иллюзия выхода из кризиса путем одновременного решения экономических и социальных проблем. Однако социальные проблемы не могут быть быстро решены при отсутствии достаточных финансовых ресурсов и возможности в кратчайшие сроки обеспечить существенный рост производства.

Для обеспечения обоснованности и стабильности финансирования социальной сферы необходимо:

- 1) четкое разграничение ответственности между федеральными, региональными и местными органами власти в решении задач социального развития;
- 2) увеличение объема полномочий в решении социальных задач региональных и местных органов власти;
- 3) повышение обоснованности финансовых нормативов [2].

Экономический кризис в России углубляется и перерастает в кризис социальный. Болезненные последствия кризиса чувствует все больше граждан. С каждым днем увеличивается число уволенных работников, количество неоплаченных отпусков, все больше и больше сокращается заработная плата. Причем, если для обеспеченных слоев населения кризис – снижение доходов и потеря части накоплений, то для бедных это вопрос выживания. При решении этой проблемы активную работу ведут службы занятости, общественные организации и объединения, государство пытается оказывать поддержку всему населению. Службами занятости в 2009 году предусмотрены программы переквалификации рабочих кадров по ряду специальностей, необходимым регионам. Орловская область также не является исключением. В качестве мер социальной политики в условиях кризиса предусмотрено повышение 2008-2009 гг. МРОТ, пенсий, увеличен объем финансирования на предоставление социальных льгот и пособий особо незащищенным сло-

ям населения. Следует отметить, что необходимо стремиться организовать социальную политику в условиях экономического кризиса таким образом, чтобы выделяемые деньги, в конечном итоге, действительно стимулировали отечественное производство, а не увеличивали импорт [3].

Все явления социальной жизни страны тем или иным образом влияют на экономическое и политическое положение государства. Тем самым становится очевидно, что для нормального функционирования социально ориентированной рыночной экономики России и успешного создания эффективного социально-защитного механизма в условиях кризиса необходимо незамедлительное принятие и неукоснительное претворение в жизнь нормативно-законодательных актов, направленных на повышение занятости и обеспечение государством социальной поддержки населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нетребя П. Второй сеанс удвоения ВВП / П. Нетребя // Коммерсантъ.- 2008. - № 42/П(3859).
2. Глазьев, С. Стратегия и Концепция социально-экономического развития России до 2020 года: экономический анализ / С.Глазьев // Internet resource: <http://www.apn.ru>.
3. Internet resource: <http://www.newsru.com>.

УДК 332.1.012.2:368.9.06

ФИНАНСИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЗДОРОВЬЕ» ОРЛОВСКИМ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМ ФОНДОМ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Бугрова И.М., гр. 31-ФК
Рук. Подмастерьева А.К.

Национальный проект «Здоровье» (НП «Здоровье») начался в Орловской области в 2006 году. Это самый финансовоёмкий на федеральном уровне из четырех проектов, обозначенных Правительством нашей страны. Его основными целями являются развитие первичной медико-санитарной помощи и профилактического направления медицины. Финансовые потоки бюджетных средств, направляемые учреждениям здравоохранения в рамках НП «Здоровье», призваны реализовать профилактические мероприятия в области здравоохранения для раннего выявления наиболее распространенных патологий. И, кроме того, эти средства должны повысить заинтересованность медицинских работников первичного звена в качественном выполнении своих должностных обязанностей. А в конечном ито-

ге, поднять в нашей стране престиж одной из самых гуманных профессий – профессии врача.

Более двух с половиной лет Орловский территориальный фонд обязательного медицинского страхования (Орловский ТФОМС) участвует в финансовом обеспечении НП «Здоровье». Данный проект осуществляет денежное финансирование учреждений здравоохранения по направлениям, которые были обозначены постановлением Правительства [1]. Во-первых, это осуществление дополнительных выплат медицинским работникам участковой службы. Второе направление федеральных средств – проведение дополнительной диспансеризации в 2006-2007 г.г. граждан, работающих в бюджетных организациях сферы образования, здравоохранения, социальной защиты, культуры, физической культуры и спорта, также в научно-исследовательских учреждениях, а 2008 году граждан, работающих в организациях всех форм собственности. И третье направление - финансирование диспансеризации находящихся в стационарных учреждениях детей-сирот и детей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации.

Задача Орловского ТФОМС – своевременно и в полном объеме осуществить финансовые расчеты с лечебными учреждениями, занятыми в данном процессе. Орловский ТФОМС ежемесячно направляет в Федеральный фонд ОМС заявки на получение федеральных средств (субвенций и субсидий), которые впоследствии перечисляются в учреждения здравоохранения. Ежемесячные дополнительные выплаты участковые врачи, врачи общей практики и их медицинские сестры получают, начиная с 2006 года, в размере 10000 и 5000 рублей [2]. С конца 2007 года эти доплаты включены в расчет отпускных, больничных и командировочных и финансируются через Орловский ТФОМС из средств федерального бюджета. В общем итоге произведено выплат участковым врачам, врачам общей практики и их медицинским сестрам в 2008 году на сумму 94,1 млн. рублей, что на 28% больше, чем в 2007 году и на 40% больше, чем в 2006 году.

Проведение мониторинга и финансирование диспансеризации населения специалисты фонда также осуществляют с начала реализации НП «Здоровье». Но с каждым годом контингент населения, подлежащего диспансерным обследованиям расширяется, увеличивается количество необходимых осмотров и исследований, а, следовательно, и сумма тарифа на их оплату. Сумма субсидий на проведение дополнительной диспансеризации работающих граждан определяется в заявительном порядке на основе графика, утвержденного Департаментом здравоохранения и социального развития области, и суммы федерального тарифа одного законченного случая диспансеризации. На 2008 год тариф составил 974 рубля, а в 2009 году составляет 1042 рубля (в 2006 году – 500 рублей, в 2007 году – 540 рублей). Финансирование расходов на проведение дополнительной диспансеризации проводится в соответствии с предъявленными счетами учреждений здравоохранения и по результатам медико-экономического контроля, проводимого экономистами и врачами-экспертами фонда. По итогам 2008 года, согласно предъявленным учреждениями здравоохранения реестрам, медицинские осмотры и лабораторно-диагностические исследования, предусмотренные программой диспансеризации, прошли 40566 работающих граждан на сумму 39,5 млн. рублей, что почти в

два раза больше чем в 2007 году и в три раза больше, чем в 2006 году. С 2007 года на территории области проводилась диспансеризация детей-сирот и детей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации. В 2008 году проведена детская диспансеризация на сумму 3,5 млн. рублей (в 2007 году - 1,5 млн. рублей). Тариф на детей до 5 лет составлял в 2008 году 1237,5 рублей (в 2007 году – 1200 рублей), а на детей от 5 до 18 лет 1532 рубля (в 2007 году – 1450 рублей) [2].

В целом дополнительные объемы финансирования учреждений здравоохранения нашей области в рамках реализации НП «Здоровье» за 2008 год составили 127,4 млн. рублей. Все эти средства имеют целевое назначение, контролируются фондом и предназначены поднять престиж службы первичной медицинской помощи, укрепить ее материальную базу и положить начало повышению качества оказания медицинских услуг с целью укрепления здоровья населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление от 29 декабря 2007 г. № 945 «О порядке предоставления в 2008 - 2010 годах субсидий из бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования бюджетам территориальных фондов обязательного медицинского страхования на проведение диспансеризации находящихся в стационарных учреждениях детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» // Справочно-правовая система «Гарант».

2. Постановление от 31 декабря 2008 г. № 1087 «О предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на финансовое обеспечение оказания дополнительной медицинской помощи, оказываемой врачами-терапевтами участковыми, врачами-педиатрами участковыми, врачами общей практики (семейными врачами), медицинскими сестрами участковыми врачей-терапевтов участковых, врачей-педиатров участковых и медицинскими сестрами врачей общей практики (семейных врачей)» // Справочно-правовая система «Гарант».

3. Официальный сайт Орловского территориального фонда обязательного медицинского страхования // Internet resource: <http://www.orelftoms.ru/jsindex.php>

УДК 336.226.212.1:330.15

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ

Бухвостова Ю.О., гр. 22-ФК
Рук. Зубрицкая В.И.

В условиях непрекращающихся преобразований системы государственного экологического управления, борьбы с административными барьерами, пе-

пераспределении полномочий между органами государственной власти особенно важно установление эффективного экономического механизма природопользования. Этот механизм представляет собой совокупность правовых средств, с помощью которых у субъектов хозяйственной деятельности стимулируется экономическая заинтересованность в принятии мер по обеспечению целесообразного использования природных ресурсов. На основе экономического механизма рационального природопользования складывается экономический механизм лесопользования.

Главным образом этот механизм в России проявляется во введении платы за использование лесными ресурсами. В Российской Федерации лесопользование является платным. За использование лесом вносятся лесные подати, арендная плата или плата по договору купли-продажи лесных насаждений. Кроме того, взимаются штрафы за причинение ущерба лесу.

Лесные подати — это плата за все виды лесопользования при краткосрочном использовании участков лесного фонда. Лесные подати взимаются в форме разовых или регулярных платежей с начала пользования участком лесного фонда в течение всего срока действия лицензии. Ставки лесных податей устанавливаются Правительством РФ за единицу лесного ресурса по отдельным видам лесопользования – за гектар находящихся в пользовании участков лесного фонда [2, С.361-362].

При аренде участков лесного фонда арендаторы вносят арендную плату. Размер её определяется договором об аренде на основе ставок лесных податей. При использовании лесного участка с изъятием лесных ресурсов размер арендной платы определяется как произведение ставки платы за единицу объема лесных ресурсов и объема изъятия лесных ресурсов на арендуемом участке. При использовании лесного участка без изъятия лесных ресурсов минимальный размер арендной платы определяется как произведение ставки платы за единицу площади лесного участка и площади арендуемого участка.

По договору купли-продажи лесных насаждений осуществляется продажа лесных насаждений, расположенных на землях, находящихся в государственной или муниципальной собственности. Плата по договору купли-продажи лесных насаждений, за исключением платы по договору купли-продажи лесных насаждений для собственных нужд, определяется на основе минимального размера платы. Он рассчитывается как произведение ставки платы за единицу объема древесины и объема подлежащей заготовке древесины. [1, С.43-45].

Также взимаются платежи за возмещение вреда, причиненного лесам. На основании постановления Правительства Российской Федерации от 8.05.2007г. №273 (в ред. от 26.11.2007) «Об исчислении размера вреда, причиненного лесам вследствие нарушения лесного законодательства» устанавливаются таксы для исчисления ущерба, причиненного лесным насаждениям. К ущербу относят незаконную рубку, повреждение деревьев, кустарников, лиан; уничтожение или повреждение сеянцев либо саженцев в лесных питомниках; уничтожение или повреждение лесных культур, лесосеменных и маточных плантаций, молодняка; заготовку и сбор недревесных лесных ресурсов, осуществляемые с наруше-

нием установленных правил, а равно самовольно, а также их порча или уничтожение; заготовку и сбор лекарственных растений и лесных пищевых ресурсов, осуществляемые с нарушением установленных правил; самовольное использование лесов; загрязнение и захламление лесов различными отходами.

Кроме платы за использование ресурсов леса к экономическому механизму регулирования лесопользования следует отнести стимулирование охраны, воспроизводства и рационального использования лесов. Стимулирование проявляется в виде поощрения за улучшение качества лесов и повышение их продуктивности, выявление нарушения лесного законодательства, вторичное использование лесных ресурсов [3].

Для того чтобы в дальнейшем рационально использовать ресурсы леса и предупредить их исчезновение, необходимо проводить совершенствование системы экономического регулирования лесопользования:

- обеспечить разработку новых законов об использовании лесных ресурсов;
- произвести повышение ставок за использование ресурсов леса;
- обеспечить комплексный подход к планированию использования ресурсов;
- применять методы и процедуры оценки последствий, риска, затрат и выгод, связанных с использованием леса;
- ввести более широкий спектр стимулов охраны и воспроизводства лесов и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лесной кодекс Российской Федерации (по состоянию на 20 сентября 2009 года). – Новосибирск: Сиб. Унив. Изд-во, 2008. – 64 с.
2. Лукьянчиков Н.Н., Потравный И.М. Экономика и организация природопользования: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 454 с.
3. Принципы лесоводства – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.un.org>
4. Яндыганов Я.Я. Экономика природопользования: учебник / Я.Я. Яндыганов. – М.: КНОРУС, 2005. – 576 с.

УДК351.711(470+571)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Зубова О.В., гр. 41-У

Рук. Федякова Н.И.

Муниципальная собственность - это огромный имущественный комплекс, в который входят различные виды имущества: земля, движимое и недвижимое имущество. В категорию «недвижимое имущество» входят жилой и нежилой фонд, коммунальные сети, различного рода сооружения и так далее.

Управление муниципальной собственностью является одним из основных средств реализации социально-экономической политики муниципального образования. Анализируя зарубежный и отечественный опыт управления рынком коммунальных услуг муниципальных образований можно сказать, что в Российской Федерации отсутствует инфраструктура, способствующая развитию рынка ЖКУ, в то время как есть одна особенность - наличие федеральных стандартов предельной стоимости жилищно-коммунальных услуг, что позволяет регулировать стоимость ЖКУ. Однако сложившаяся система установления федерального стандарта стоимости ЖКУ не обеспечивает покрытие издержек на развитие и модернизацию основных средств, что подтверждается увеличением степени износа и долей ветхого и аварийного жилья. Для совершенствования процесса управления муниципальными предприятиями в сфере ЖКХ предлагается внедрить организационный механизм, который позволит учитывать величину потребления услуг и нормировать величину расходов. Таким образом, целесообразно внедрить прозрачные принципы договорных отношений между производителями коммунальных услуг и их потребителями, использовать принципы организации предоставления ЖКУ, существующие в передовых странах. Также целесообразно проводить мероприятия по демополизации рынка жилищно-коммунальных услуг с целью активизации инновационной работы предприятий.

Исследуя зарубежный опыт можно выделить ряд мер, направленных на совершенствование системы управления муниципальной собственностью в Российской Федерации:

1. Создание системы стимулов для департаментов администрации по сохранению достигнутого уровня экономии расходов, полученного с помощью повышения эффективности управления собственностью за предыдущий период;

2. Улучшение качества управления активами посредством кооперации и координации действий подразделений администрации, а также всех заинтересованных сторон;

3. Создание внешних стимулов для местных властей, таких как реформа федерального законодательства, требующего от муниципалитетов перманентного стратегического планирования и перехода к более высоким стандартам управления активами;

4. Требование федерального правительства по составлению долгосрочных финансовых планов, а также общая установка на «освобождение» муниципалитетов от непрофильных функций путем передачи их в частный сектор;

5. Постоянный мониторинг процедур управления активами;

6. Создание социально-предпринимательских корпораций (СПК);

7. Требование федерального правительства по обязательному составлению стратегических планов улучшения управления муниципальными активами, включающих подробный план-график, смету финансирования и т.д.);

8. Разработка базисных (упрощенных) планов управления собственностью муниципалитета;

9. Принятие федерального законодательства, требующего повышения прозрачности муниципальных финансов;

10. Разработка и внедрение программы стратегического управления активами.

Выше названные меры позволили развитым зарубежным странам значительно увеличить эффективность использования активов и в результате повысить качество предоставляемых услуг населению, так же наблюдаются качественные изменения в операциях с муниципальной собственностью, но это только малая часть того, что нужно для прочной, развитой системы муниципальных образований. Эти задачи являются «бетонной» основой для построения муниципальной собственности.

Т.о. практика управления муниципальной собственностью в развитых странах показывает, что к категории доходных видов собственности обычно относится земля, отдельные виды муниципальных предприятий и недвижимости, муниципальные банки и иные финансово-кредитные учреждения, муниципальные ценные бумаги (облигации). В Российской Федерации положение выглядит несколько иначе. В основном из-за социальных проблем, доставшихся нам в наследство от централизованной системы. Перекос настолько велик, что традиционно доходные во всем мире водопровод, теплоснабжение, сдача жилья внаем в России являются убыточными. Однако у нас нет другого пути, кроме как переходить на цивилизованные формы управления муниципальным хозяйством.

ЛИТЕРАТУРА

1. Супян В.Б. Эволюция форм собственности в США: современные особенности // США-Канада: экономика, политика, культура. - 2001. - N 1. - С.3-26.

2. Увалич М. Собственность работников: сравнение опыта Запада и Востока // Политэконом. - 1996. - N 3. - С.81-87.

3. Овчарова А.С. Правовой статус объединений собственников жилья по российскому и зарубежному праву // Журн. рос. права. - 2008. - N 7. - С.99-107

УДК 330.15:502.5

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОМПЛЕКСНОГО ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Иванушкина Н.А., гр. 22-ФК
Рук. Зубрицкая В.И.

Лес — это совокупность земли, древесной, кустарниковой и иных видов растительности, животных, микроорганизмов и других компонентов природы, биологически взаимосвязанных и влияющих друг на друга в своем развитии [1]. Тесно связан с лесом термин лесопользование. Лесопользование - установленный законом порядок пользования лесами, обеспечивающий наиболее полное использование полезных свойств леса в интересах развития общественного производства и потребности людей. В связи с этим, необходимо комплексное использование древесины - всестороннее экономически оправданное использование всех полезных компонентов древесины и древесных отходов. Лесные ресурсы необходимы в современном мире, играют важную и не однозначную роль, поэтому очень важно сохранять, восполнять и не истреблять этот вид ресурса, а для этого необходимо контролировать, устранять проблемы и совершенствовать систему управления ресурсом.

Российская система комплексного лесопользования сталкивается с многочисленными проблемами, наиболее распространенные среди них:

- происходит превышение расчетной лесосеки. Расчетная лесосека — это план заготовки древесины в пределах годичного прироста, при котором лесу не будет нанесен существенный урон и он сможет восстановиться;

- значительный ущерб наносят загрязнения лесов туристами, автомашины, механическое воздействие вызывает уплотнение почвы и повреждает ломкие лесные травы, с уплотнением почвы деградирует состояние древесно-кустарниковой растительности, ухудшается питание деревьев;

- низкие капиталовложения, причиной этого служит ограниченность собственных средств целлюлозно-бумажных предприятий, отсутствие стимулов и гарантий для привлечения инвесторов, что необходимо для комплексного развития деревопереработки [2];

- истребление лесов населением для собственных нужд (8-10 млн. м³ в год, не учитываемых официальной статистикой), вырубки, осуществляемые гражданами или постоянными бригадами с целью последующей реализации заготовленной древесины (так, например, на территории Приморского края объем

самовольных рубок только по ценным породам составляет 16-22 тыс. м³ в год). Так же распространены незаконные вырубки станами-соседями, особенно Китаем и Финляндией. Практически во всех регионах России лес добывают с многочисленными нарушениями — по просроченным документам и без экологической экспертизы. Китайские торговцы лесом переправляют бревна через границу для удовлетворения нужд своей быстрорастущей экономики, и большая часть лесоторговли ведется нелегально.

- скудно используются вторичные ресурсы, их переработка является важным видом народно-хозяйственной деятельности, так, например, утилизация бумажного сырья спасает от вырубки сотни километров леса.

Решение проблем лесов и совершенствование системы комплексного лесопользования занимают большое количество времени и инвестиций. Однако применение следующих предложений обеспечит совершенствование системы комплексного лесопользования:

- создание эффективных государственных органов управления лесами на федеральном и региональном уровнях, адаптированных к рыночной экономике;
- организация благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата в лесном секторе;

- создание подразделений лесной милиции для борьбы с нелегальной вырубкой леса, ужесточение контроля лесовывозок на границе, проверка соответствующих документов;

- учреждение льгот и поощрений для предприятий, занимающихся лесовосстановлением и вторичными лесными ресурсами;

- лицензирование лесопользования позволит сохранить и поддерживать достойное состояние лесных ресурсов, лицензирование позволит регулировать и ликвидировать незаконные вырубки лесов;

- возобновление сбора макулатуры, что позволит обеспечить более экономичное использование леса;

- переданные в местное управление леса спиливают, поэтому необходимо передать их в государственное ведение;

- осуществление лесопользования должно быть исключительно на договорной основе без предоставления каких-либо льгот и преференций со стороны органов государственной власти субъектов федерации и муниципальных образований;

- разработка новых методов расчета размера рубок главного пользования и рубок промежуточного пользования (для последних - с определением товарной структуры вырубленной древесины) необходима в целях совершенствования использования основного лесного ресурса - древесины [4].

Совершенствование системы лесопользования является важной задачей для обеспечения комплексного и безвредного использования леса предприятиями и другими лицами, важно оптимизировать ее.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ерофеев Б.В. Экологическое право: учебник 2е изд., доп.-Н. Форум: ИНФА-М, 2005.-320с.
2. Информационное агентство Амител – [Электронный ресурс] - www.amic.ru
3. Лесная энциклопедия – [Электронный ресурс] – www.dendrology.ru
4. Рейтинговое агентство Эксперт Ра. Лесопромышленный комплекс - [Электронный ресурс] - www.raexpert.ru

УДК 330.15:502.1

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ

**Казьмин А.Ю., гр. 21-ФК
Рук. Зубрицкая В.И.**

На современном этапе развития человечества, в условиях глобализации и интеграции экономик, возникает необходимость регулирования природопользования и контроля за экологическим состоянием окружающей среды. Экономические механизмы обеспечения рационального природопользования и охраны окружающей среды считаются более эффективными инструментами управления, чем управленческие, административные, и другие методы, воздействующие на экологическое сознание и поведение человека.

Наиболее слабым звеном действующего механизма экономического управления природопользованием считается недостаточная заинтересованность предприятий-загрязнителей в более эффективном и бережном использовании природных ресурсов и в охране окружающей среды.

На основе справедливого распределения доходов от природопользования, особенно от использования невозобновимых ресурсов, в регионах должны применяться экономические механизмы, позволяющие компенсировать истощение ресурсов и финансировать мероприятия по социально-экономическому развитию, в том числе в будущем. Один из таких механизмов связан с созданием траст-фондов, известных по опыту ряда развитых стран. Создание подобных фондов развития и страхования в России является задачей на ближайшее будущее [1].

Экологическая ситуация в Орловской области характеризуется относительной устойчивостью. Однако тревогу вызывает загрязнение водоемов про-

мышленными предприятиями и состояние атмосферного воздуха в крупных городах. Область пострадала в результате аварии на Чернобыльской АЭС.

Следует отметить, что на предприятиях области выполнена определенная работа по снижению количества выбросов вредных веществ в атмосферу. За последние три года построено, реконструировано и капитально отремонтировано 135 пылегазоочистных установок общим объемом очистки около 500 тыс. м³/ч. Крупным мероприятием для Орла явился перевод котлов ТЭЦ на газовое топливо, внедрение двухступенчатого сжигания газ-мазута. Вместе с тем, значительно расширился природно-заповедный фонд области. Постановлением Правительства образован национальный природный парк “Орловское Полесье”. Установлено 20 новых памятников природы.

Установление причин и определение путей выхода из сложной ситуации чрезвычайно актуально для Орловщины, поскольку, как известно, смертность населения превышает показатели рождаемости. Опасной становится тенденция возрастания детской заболеваемости. Все это требует безотлагательного принятия решений и мер по обеспечению выхода из сложившейся ситуации.

В начале 90-х годов XX в. была введена платность природопользования, включающая плату за практически все природные ресурсы, за загрязнение окружающей природной среды, размещение отходов производства и за другие виды воздействия. При этом плата за сверхлимитное использование и загрязнение в несколько раз превышает плату за использование и загрязнение в пределах установленных предприятию нормативов. Внесение платы за использование и загрязнение не освобождает природопользователя от внедрения мероприятий по охране окружающей среды и возмещения ущерба [2].

К мерам материального поощрения относятся: установление налоговых льгот (сумма прибыли, с которой взимается налог, уменьшается на величину, полностью или частично соответствующую природоохранным затратам); освобождение от налогообложения природоохранного имущества; снижение налога на прибыль для местного товаропроизводителя, выпускающего экологически чистую продукцию; применение поощрительных цен и надбавок на экологически чистую продукцию (овощи с пониженным содержанием нитратов, пестицидов и других вредных веществ могут стоить дороже, а поэтому их выгоднее продавать и выращивать); применение льготного кредитования предприятий, эффективно осуществляющих меры по охране окружающей среды (снижение процента за кредит или беспроцентное кредитование).

К мерам материального наказания относятся: введение специального дополнительного налогообложения экологически вредной продукции и продукции, выпускаемой с применением экологически опасных технологий; штрафы за нарушения природоохранного законодательства.

Данный путь особенно актуален в условиях огромного природного богатства России и дефицита средств для его рационального использования и охраны. В связи с этим важное значение имеет совершенствование ценообразования в природоэксплуатирующих отраслях экономики. В частности, разумное повышение цен на природные ресурсы, более полный учет экологического факто-

ра в ценообразовании могли бы стимулировать производителей на режим ресурсосбережения. Возможным экономическим механизмом предотвращения или смягчения последствий экологических аварий является страхование ответственности предприятий — источников повышенного риска за причинение убытков вследствие технологических сбоев или стихийных бедствий, приводящих к загрязнению окружающей среды.

Деятельность человека должна рассматриваться как геологическое явление, следствием которого явилось почти полное преобразование территории. Экономический аспект решения проблем заключается в экологическом обосновании всех экономических и хозяйственных программ, выдвигаемых на конкурсной основе с отдачей приоритета более экологизированным программам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика окружающей среды и природных ресурсов. Вводный курс: Учебное пособие / Под ред. А.А. Голуба, Г.В. Сафонова. - М.: ГУ ВШЭ, 2003. - 268 с.
2. Основы природопользования: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений / Александр Георгиевич Емельянов. — М.: Издательский центр «Академия», 2004. — 304 с.
3. Основы экономики природопользования: Учебник для вузов/ Холина В.Н. — СПб.: Питер, 2005. — 672 с: ил. — (Серия «Учебник для вузов»).
4. Экономика природопользования: эффективность, ущербы, риски/ Чепурных Н.В. – М.:Наука, 1998. – 253 с.

УДК 351.711:366.14](063)

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Клевцова В.В., гр. 41-У
Рук. Самостороенко Г.М.

Межбюджетные отношения — это отношения между органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления, связанные с формированием и исполнением соответствующих бюджетов.

По-прежнему остро стоят проблемы, связанные с формированием местных бюджетов. И в основном, они сводятся к недостатку у муниципальных об-

разований финансовых средств для решения вопросов местного значения. Поэтому наполнение местных бюджетов, повышение уровня собираемости налогов, увеличение их доходной части является важнейшим вопросом, решение которого должно проводиться в первую очередь, за счет совершенствования законодательной и нормативной базы.

Главой 31 Налогового Кодекса РФ установлено, что налоговой базой при определении земельного налога является кадастровая стоимость земельного участка и определены предельные ставки земельного налога, в рамках которых органы муниципальных образований могут дифференцировать налоговые ставки в зависимости от категорий земель или разрешенного использования земельного участка. Так по земельным участкам отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения и используемых для сельскохозяйственного производства, а также занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса ставка налога не может превышать 0,3%, для прочих земельных участков – 1,5%. Таким образом, Налоговым кодексом установлены только максимальные предельные ставки земельного налога, а минимальный предел не ограничен и может, в принципе равняться нулю.

Кроме того, Кодексом разрешено представительным органам местного самоуправления устанавливать и дополнительные льготы по уплате земельного налога. В результате на территории некоторых муниципальных образований решениями городских представительных органов установлены ставки земельного налога в 10 раз меньше, чем предусмотрено Налоговым кодексом и значительно расширен перечень льгот. В такой ситуации местный бюджет может потерять до 1 млрд. рублей.

Складывается следующая ситуация: с одной стороны депутаты представительных органов местного самоуправления пытаются максимально «защитить» интересы налогоплательщиков, а с другой стороны местный бюджет не получает значительную долю доходов по одному из местных налогов, который призван обеспечивать существенную долю поступлений в местный бюджет. Это в огромной мере осложняет финансирование социально-культурной сферы, жилищно-коммунального хозяйства, содержания и строительство дорог и другие расходы, которые в соответствии со статьей 16 Федерального закона от 06.10.2003 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» должны осуществляться исключительно органами местного самоуправления, и сказывается не лучшим образом на социально-экономическом развитии территории.

Одновременно, так как предоставление земли в собственность собственникам расположенных на ней объектов недвижимости в соответствии со статьей 36 Земельного кодекса РФ, осуществляется на платной основе, исходя из установленной ставки земельного налога и кадастровой стоимости земельного участка, бюджет муниципального образования теряет поступления еще и на продаже земли. Такие потери в зависимости от категории земель, их местопо-

ложения, вида функционального использования могут составить значительные суммы.

Конечно, сложно найти «золотую середину» и соблюсти баланс интересов налогоплательщиков и местного бюджета, как источника обеспечения жизнедеятельности всего муниципального образования. Поэтому здесь важен взвешенный, экономически обоснованный подход. В свете вышеизложенного актуален вопрос закрепления в Налоговом Кодексе РФ предельных ставок земельного налога не только максимальных, но и минимальных.

Кроме того, требует доработки и вопрос о порядке изменения кадастровой стоимости земли в случае изменения вида фактического функционального использования земельного участка, а также своевременная актуализация сведений о кадастровой оценке земель поселений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. N 145-ФЗ (с изменениями от 31 декабря 1999 г., 5 августа, 27 декабря 2000 г., 8 августа, 30 декабря 2001 г., 29 мая, 10, 24 июля, 24 декабря 2002 г., 7 июля, 11 ноября, 8, 23 декабря 2003 г., 20 августа, 23, 28, 29 декабря 2004 г., 9 мая, 1 июля, 12 октября, 19, 22, 26, 27 декабря 2005 г., 3 января, 2 февраля, 16 октября, 3 ноября, 4, 19, 30 декабря 2006 г., 20, 26 апреля, 24 июля 2007 г., 06.12.2007) в ред. от 24. 11. 2008 г., consultant.ru.
2. Завьялов Д.Ю. Потенциал межбюджетного регулирования как инструмента бюджетной политики // Финансы -2008-№3-стр.11-14.
3. Налоговый Кодекс РФ от 31.07.1998г., в ред. от 30.06.2008г., consultant.ru.
4. Нешиной А.С. Финансы. Учебник. - 8-е изд., перераб. и доп. – М.; Издательско-торговая корпорация «дашков и К», 2008 – 512с.
5. Родионова А.К. Политический институт современного бюджетного федерализма в условиях демократизации российского государства, ЗИП СибУПК, 2006г. - 165с.
6. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебник. Краткий курс/Подред.Н.Ф.Самсонова.-М:Инфра –2007.-302с.

УДК 339.727.2

ПРЕДПОСЫЛКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ В РОССИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЦЕНТРА

Ляпина Л.И., гр. 31-ФК
Рук. Подмастерьева А.К.

Мировые финансовые центры (англ. International financial centres) – центры сосредоточения банков и специализированных кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные валютные, кредитные и финансовые операции, сделки с ценными бумагами, золотом [3].

Следует обратить внимание, что Мировые финансовые центры осуществляют операции, основанные как на безвозмездности и безвозвратности (финансовые операции), так и на платности и срочности (кредитные операции), т.е. данные центры правильнее переименовать в Мировые финансово-кредитные центры (МФКЦ).

Тенденции, наблюдаемые сегодня в сфере международных финансово-кредитных рынков, требуют от Российской Федерации определить свою позицию в отношении будущего финансово-кредитной системы страны. Развитие и укрепление своего финансово-кредитного рынка, повышение его устойчивости и превращение его в центр притяжения для экономик соседних стран является одной из актуальных задач для России.

Необходимость качественного рывка в развитии российской финансово-кредитной системы обуславливает необходимость превращения Москвы в международный финансово-кредитный центр. Для этого у России есть ряд предпосылок:

- 1) большая и динамичная экономика, способная обеспечить существенный спрос на финансово-кредитные услуги;
- 2) человеческий капитал;
- 3) местоположение, т.к. Москва расположена на полпути между европейскими и азиатскими финансово-кредитными центрами, следовательно, в течение торгового дня могут проводиться сделки со всеми крупными финансовыми центрами, за исключением американских;
- 4) достаточно развитый национальный финансово-кредитный рынок, на котором торгуются акции, облигации, валютные и индексные фьючерсы, опционы на акции и т.д.;
- 5) отсутствие языковых барьеров с соседними странами и схожесть культур.

Описанные выше конкурентные преимущества позволяют России в ближайшей перспективе претендовать на роль локального МФКЦ, лидирующего в СНГ, а в дальнейшем – регионального МФКЦ, одного из ведущих в евроазиатском регионе.

Создание в России МФКЦ позволит стимулировать развитие национального финансово-кредитного рынка за счет интеграции в глобальную индустрию финансово-кредитных услуг, обеспечив решение таких задач, как:

- привлечение в российскую экономику дополнительных финансовых ресурсов (как зарубежных, так и внутренних);
- расширение возможностей для осуществления индивидуальных сбережений граждан;
- углубление экономической интеграции стран СНГ и Восточной Европы;
- повышение роли России в выработке глобальных правил регулирования финансово-кредитных рынков;
- превращение российского финансово-кредитного сектора в отрасль экономики, конкурентоспособную в мировом масштабе, экспортирующую услуги и вносящую существенный вклад в увеличение ВВП.

В соответствии с международным опытом, для создания МФКЦ необходимо повышение конкурентоспособности сразу по нескольким критериям. Для этого, соответственно, необходимо осуществить комплекс мер, направленных на улучшение уровня развития, прозрачности национального финансово-кредитного рынка, на повышение качества предоставляемых финансово-кредитных услуг, регулирования финансово-кредитных рынков, а также на интегрированность национального финансово-кредитного рынка в глобальный рынок, на улучшение общих условий жизни и ведения бизнеса, развития человеческого капитала и мер по повышению общей конкурентоспособности российской экономики.

России предстоит преодолеть ряд препятствий, мешающих достижению этой цели. К ним относятся негибкость законодательства, сегментированность регулирования, отсутствие единой финансово-кредитной инфраструктуры, низкая интегрированность в глобальные рынки, неблагоприятная среда для ведения бизнеса, обладающая спекулятивным характером производимых операций. Но, несмотря на ряд препятствий, формирование в России финансового центра мирового уровня позволит не только снизить зависимость национальной финансово-кредитной системы от иностранного взаимодействия и увеличить рост собственных возможностей и многое другое, но и в целом позитивным образом влиять на мировые процессы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И.Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 464 с.
2. Проект Концепции создания международного финансового центра в Российской Федерации // Internet resource: http://analitiya.narod.ru/anl_0007.htm
3. <http://lib.mabico.ru/1061.html>
4. www.wikipedia.org.

УДК 336.763(063)

ИНСТИТУТ «ИНСАЙДА» НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Овсянников А.А., гр. 41-У
Рук. Федякова Н.И.

Информация с ограниченным доступом всегда интересует нечистоплотных участников фондового рынка. И они пользуются услугами инсайдеров. В погоне за прибылью, пожалуй, основным преимуществом участника является обладание наиболее полной информацией о грядущих изменениях как в стране в целом, так и в жизни отдельно взятой компании в частности. В российском законодательстве понятие «инсайдерская информация» отсутствует. В деловом обороте оно отождествляется и в равной степени используется вместе с понятием «служебная информация».

Необходимо отметить, что не вся информация, составляющая служебную или коммерческую тайну, относится к инсайдерской. Инсайдером можно назвать того, кому стала известна служебная (инсайдерская) информация. Однако Законом № 39-ФЗ определен исчерпывающий круг лиц, которые могут быть отнесены к инсайдерам [1]. К ним относятся:

- лица, в силу своего служебного положения, трудовых обязанностей или договора, заключенного с эмитентом, обладающие служебной информацией;
- члены органов управления эмитента или профессионального участника рынка ценных бумаг, связанного с этим эмитентом договором;
- аудиторы эмитента или профессионального участника рынка ценных бумаг, связанного с этим эмитентом договором;
- служащие государственных органов, имеющие в силу контрольных, надзорных и иных полномочий доступ к указанной информации.

Следует обратить внимание, что в законе речь идет не обо всех работниках эмитента или профессионального участника рынка ценных бумаг, а только о тех, кто входит в состав органов управления.

Вместе с тем нормы Закона № 39-ФЗ содержат внутреннее противоречие, создающее определенные трудности при квалификации действий лиц, обладающих служебной информацией. Так, не раскрывается, что понимается под организационно-распорядительными и административно-хозяйственными обязанностями.

В отличие от многих зарубежных стран, где использование инсайдерской информации грозит привлечением к уголовной ответственности, наше законодательство данный вид действий относит к административным правонарушениям [2].

Нарушителям, признанным виновными в совершении правонарушения по указанной статье, грозит наложение административного штрафа в размере от

двух тысяч до трех тысяч рублей. Совершенно очевидно, что суммы потенциальных доходов инсайдеров от использования информации значительно превосходят максимальную сумму штрафа, предусмотренную Кодексом об административных правонарушениях.

Необходимо учитывать, что запрет на использование инсайдерской информации обычно устанавливается во внутренних документах эмитентов, а также в договорах эмитентов с лицами, оказывающими юридические, консультационные и другие услуги и имеющими в связи с этим доступ к инсайдерской информации эмитентов [3].

План мероприятий по борьбе с институтом инсайда предусматривает принятие специального закона об инсайдерской информации и о манипулировании ценами, который объединит основные правовые нормы, регулирующие недобросовестную торговлю ценными бумагами и другими финансовыми инструментами на финансовом рынке. В настоящее время законопроект об инсайте, подготовленный ФСФР России, внесен на рассмотрение в Правительство РФ. В соответствии с международной практикой в рамках нового закона нужно на законодательном уровне установить меры ответственности за незаконное использование инсайдерской информации, соответствующие степени причиненного вреда, а также определить специальные механизмы выявления правонарушений и привлечения государственных служащих к ответственности за незаконное использование инсайдерской информации.

Кроме специализированного закона необходимо подготовить проект закона о внесении изменений в Уголовный кодекс РФ, предусматривающих уголовную ответственность за использование инсайдерской информации и манипулирование ценами на финансовом рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российская Федерация. Законы. О рынке ценных бумаг [Текст] : федер. закон : [принят 22 апреля 1996 г.]. – [с измен. и доп. от 9 февраля 2009] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
2. Особенности формирования рынка ценных бумаг в России [Текст] / К.В. Андриянов [и др.] ; под ред. Казиахмедова Г. М. - М. : Экономика, 2007. – 395 с.
3. Инсайдерская информация: правила, соблазны и ответственность [Текст] / [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М. : 1996-2008 . - Режим доступа : www.connect.ru

УДК 336.763(470+571)(063)

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Овсянников А.А., гр. 41-У
Рук. Федякова Н.И.

Проектирование российского фондового рынка всегда традиционно опиралось на повторение опыта Америки образца 1933 года с модификациями 1968 года. Эти идеи выверялись на европейских технологиях конца 70-х. Только некоторые с тоской вспоминали о восточных, более новых моделях Сингапура, Австралии, Гонконга и Новой Зеландии.

В этом нашем рыночностроительном движении есть несколько распространенных стереотипов:

– необходимо скопировать из-за рубежа что-либо успешное, поскольку оно там уже очень давно работает;

– необходимо твердо опереться на что-либо вовне рынка, что представляется незыблемым (например, на российский гражданский кодекс, или на Рекомендации группы 30 образца 1989 г.);

– никакая зарубежная информация в России не поможет: "здесь вам не тут!".

Но любые стереотипы нужно применять очень осторожно - они часто содержат в себе некоторые методологические ошибки.

Как правило, в саморегулируемых организациях профессионалов рынка, а также в университетских центрах западных стран принято не только хвалить те институты, которые воплощают успех сегодняшнего рынка, но и резко критиковать их, а также предлагать новые лучшие пути развития [1].

Слабо проработанные теоретические основы развития рынка ценных бумаг, о которых ведутся дискуссии на Западе, хорошо известны. Это дискуссия о разных типах организаторов торговли: клиентских и дилерских рынках (NYSE и NASDAQ модели), возможностях автоматического трейдинга, электронные системы третьего рынка (рынок крупных транзакций между крупными институциональными инвесторами, например, пенсионными фондами), в последнее время обсуждение вопроса непосредственного участия инвесторов в рынке (без брокеров); дискуссия о системах раскрытия информации, необходимом объеме раскрываемой информации; дискуссия о защите прав инвесторов (активизм); дискуссия о бухгалтерском учете и иностранных рынках; дискуссия о легитимности новых технологий (например, можно ли проводить IPO в Internet, а если можно, то как?); споры о том, кто регулирует антимонопольные вопросы на рынке ценных бумаг, а также кто регулирует рынок опционов; дискуссия о новых системах государственного регулирования финансовых рынков (функцио-

нальные подходы против равнорисковых, регулирование против саморегулирования) [2].

Непроработанность этих вопросов в мире приводит к жарким спорам, в том числе и у нас в России. Многочисленные российские рабочие группы по разработке законодательства, концепций развития и отдельных больших инфраструктурных проектов постоянно пробуксовывают именно на этих темах [3]. Но нет худа без добра - в результате этих споров в последние 2-3 года сформировалась группа высокопрофессиональных отечественных специалистов, которым под силу не только понимать и копировать западные удачные модели, но которым также под силу на равных участвовать в обсуждениях больших вопросов мирового рынка ценных бумаг, продвигать мировое понимание их работы, моделей инфраструктуры и регулирования [4].

Поэтому Россия имеет уникальный шанс построить не американскую или немецкую модель регулирования рынка ценных бумаг (а, следовательно, и сам рынок), а собственную, российскую. Эта российская модель могла бы не слепо копировать принятые в мире сегодня нормы и правила, а могла бы опереться на самые последние разработки и исследовательские результаты в этой области. Существенными моментами, где в России не работают текущие модели регулирования, известные в мировой практике регулирования рынков ценных бумаг, и где нужно брать или разрабатывать самим перспективные модели, являются: соотношение регулирования и саморегулирования; отношения государства и бизнеса; соотношение между сервисами по поставке, платежам, хранению и цессиями ценных бумаг; отношения, возникающие при трасте; денежные счета брокеров и расчеты между ними; инвестиционные банки; вопросы безопасности и принудительного раскрытия и защиты информации; и так далее. Кажется, что нет такого вопроса, где напрямую можно применить зарубежный опыт.

ЛИТЕРАТУРА

1. Демушкина, Е. Некоторые различия в подходах к законодательному регулированию рынка ценных бумаг [Текст] / Е. Демушкина // Рынок ценных бумаг. - 2007. - № 4. - С. 12-14.
2. Андреев, В. К. Проблемы правового регулирования рынка ценных бумаг [Текст] / В. К. Андреев // Государство и право. - 2006. - № 3. - С. 8.
3. Особенности формирования рынка ценных бумаг в России [Текст] / К.В. Андриянов [и др.]; под ред. Казиахмедова Г. М. - М.: Экономика, 2007. - 395 с.
4. Рукавишникова, И. В. Основные формы государственного воздействия на рынок ценных бумаг [Текст] / И. В. Рукавишникова // Хозяйство и право. - 2008. - № 1-2.

УДК 352.075(063)

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Овсянников А.А., гр. 41-У
Рук. Самостроенко Г.М.

Территориальное общественное самоуправление занимает особое место в системе местного самоуправления России. Граждане, ощущающие себя хозяевами своей территории, а участие в работе органов территориального общественного самоуправления предполагает появление такого чувства, занимают активную гражданскую позицию, охотнее берут на себя ответственность за судьбу своего города, района, микрорайона, сельского поселка или деревни [1]. Другой важный аргумент в поддержку развития территориального общественного самоуправления – повышение эффективности работы органов местного самоуправления. С одной стороны, решение многих проблем, которые раньше были в ведении федеральных властей, передается на места, в ведение органов местного самоуправления, и оплачивать связанные с этим издержки также приходится из местных источников. С другой стороны, как бы ни были приближены к населению органы местного самоуправления, они не могут владеть всеми проблемами, связанными с эффективным использованием имеющихся ресурсов и благоустройством каждого двора, квартала, улицы в городе или каждого хутора, деревни, сельского поселка в сельском округе и районе. Местные власти как больших, так и малых городов и сельских районов вынуждены обращаться к общественности и частному сектору в поиске новых, неформальных путей решения социальных проблем.

Создание и распространение органов территориального общественного управления (ТОУ) в России было в значительной степени простимулировано принятием Закона "Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ". Создание и деятельность органов ТОУ сегодня воспринимается как естественное продолжение процесса демократизации общества. Наиболее успешно процесс становления территориального общественного самоуправления идет в тех городах и населенных пунктах, где важность этого процесса осознана как общественностью, так и местной властью. По-прежнему остается большой ряд вопросов, без разрешения которых данная форма местного самоуправления вряд ли сможет в дальнейшем устойчиво развиваться и быть социально эффективной [2].

К числу таких вопросов относятся, в первую очередь, отсутствие четкого порядка организации и деятельности территориального общественного самоуправления, обеспечивающего гарантии участия в территориальном общественном самоуправлении всех дееспособных граждан, проживающих на соответствующей территории и достигших определенного возраста, и легитимность

создаваемых органов ТОС. Во многих регионах до настоящего времени отсутствуют правила определения территориальных границ разного типа ТОС, в пределах которых территориальное сообщество осуществляет свою деятельность [3]. Вместе с тем основным содержательным вопросом остается вопрос компетенции территориального общественного самоуправления и механизмы реализации прав ТОС на осуществление своих функций.

В соответствии с законодательством, органы ТОС имеют право самостоятельно определять направления своей деятельности; право заниматься в установленном порядке предпринимательской деятельностью для достижения уставных целей; право выступать заказчиком на выполнение работ по благоустройству территории и т.д. [4]. Вместе с тем данные права органов ТОС реализуются ими далеко не в полной мере.

Как дом не может стоять без фундамента, так и любая организация не может существовать без определенного перечня правил или нормативно-правовой основы. Для решения озвученных выше проблем, прежде всего нужно совершенствовать законодательную базу как на федеральном уровне, так и на муниципальном. Нужно принять основной федеральный закон, который будет четко определять порядок организации и деятельности территориального общественного самоуправления, к какому институту относится ТОС - к властной «вертикальной» структуре управления или к общественной структуре, компетенцию территориального общественного самоуправления и механизмы реализации прав ТОС на осуществление своих функций и т.д. Отталкиваясь от этого закона муниципальные власти будут осуществлять законотворческую деятельность, которая будет определять правила определения территориальных границ разного типа ТОС, в пределах которых территориальное сообщество осуществляет свою деятельность и т.д. Так же не мало важным моментом в организации общественного самоуправления является проблема финансирования. Нужно определить порядок создания общественных финансовых институтов на базе территориального общественного самоуправления, возможностей поиска путей и механизмов формирования стартового капитала для осуществления предпринимательской деятельности, а также аккумуляирования помимо бюджетных средств дополнительных материальных и интеллектуальных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Братановский, С. Н. Основы местного самоуправления [Текст] // С.Н. Братановский, Колобова С.В. – М. : Закон и право, 2009. – 167 с.
2. Прудников, А. С. Местное самоуправление и муниципальное управление [Текст] // А.С. Прудников, Белявский Д.С. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 399 с.
3. Скрипкин, Г.Ф. Взаимодействие органов государственной власти и местного самоуправления [Текст] // Г. Ф. Скрипкин. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 176 с.

4. Российская Федерация. Законы. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Текст] : федер. закон : [принят 6 октября 2003 г.]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».

УДК 005.931 : 502

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Потапова Т.Н., гр. 21-У
Рук. Зубрицкая В.И.

Трудности в решении экологических проблем Российской Федерации во многом связаны с проблемами в системе управления охраной окружающей среды, успешное функционирование которой возможно при наличии эффективной структуры органов управления, полноценной и качественной нормативной правовой базы, действенных механизмов обеспечения качества окружающей среды (экологический контроль, экспертиза, экономические механизмы, экологическое просвещение).

Проблемы, снижающие эффективность принимаемых в регионе мер по улучшению экологической обстановки:

- неразвитость регионального экологического законодательства;
- разобщенность участников территориальной системы экологического мониторинга;
- дублирование в системе исполнительной власти функций экологического контроля (надзора) и управления охраной окружающей среды различными органами федерального и регионального уровней при полном отсутствии ответственности за состояние окружающей среды какого-либо из этих органов.

При этом, такие органы как Росприроднадзор, Ростехнадзор и природоохранные органы субъектов федерации контролируют почти полностью совпадающие вопросы. Помимо указанных органов отдельными функциями контроля, надзора, разрешительными или согласовывающими функциями в сфере экологии и природопользования обладают Роспотребнадзор, Госкомрыболовство РФ, МЧС РФ, Россельхознадзор, агентства МПР РФ. При этом совершенно правильно ставился вопрос о воссоздании (на базе Росприроднадзора) Госкомэкологии России, которому целесообразно передать основную часть контрольных функций, функций управления окружающей средой и государственной экологической экспертизы, расчетов и взыскания экологического ущерба и т.д.

Однако, Президент и Правительство РФ пошли по уже испытанному пути, объединив как в законодательной, так и в исполнительной власти экологию

и управление природными ресурсами. В ведении нового Министерства природных ресурсов и экологии РФ (до 12.05.2008г. – Министерство природных ресурсов Российской Федерации) оказались Росгидромет и Ростехнадзор, которые изначально должны быть вневедомственными.

Целесообразно учитывать следующие направления совершенствования системы управления охраной окружающей среды.

- Возложить ответственность за экологическую ситуацию в регионах на губернаторов.

- Ввести показатели эффективности природоохранной деятельности органов местного самоуправления и органов власти регионов в статистическую отчетность.

- Объединить функции управления природопользованием через управления природных ресурсов и охраны окружающей среды МПР РФ по федеральным округам, учитывая, что большая часть субъектов федерации не справилась с функциями управления природопользованием (лесами, водными объектами и т.д.), что подтверждается почти повсеместной деградацией состояния всех природных сфер.

- В соответствии с существующими законами нет тех органов, которые бы действительно могли зарегистрировать нарушение и реально наказать, или привлечь к ответственности. То есть в экологически сложной обстановке наше общество осталось без рычагов, которые владеют вектором «цели». Этим рычагом должен и может стать такой орган, как экологическая полиция. Опираясь на опыт регионов, где уже функционирует эта служба, можно полагать, что если эти органы были бы введены повсеместно, был бы лучший результат в сфере охраны окружающей среды.

- Необходимо создавать лаборатории по контролю за состоянием окружающей среды, оснащенные современными измерительными приборами, новейшим оборудованием, которое позволит расширить спектр регистрируемых загрязняющих веществ, а также утвержденными методиками измерений.

- Должен быть повышен статус общественного экологического контроля, порядок его проведения регламентирован, введены меры морального и материального стимулирования общественных экологических инспекторов, повышен престиж природоохранной деятельности.

Предложенные меры лишь принципиально и схематически показывают направления решений экологических проблем, но начинать нужно именно с них. Общественные экологические организации и все экологи России выражают надежду на создание самостоятельных природоохранных органов законодательной и исполнительной власти и ждут решительных действий в оздоровлении экологической ситуации в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Павлов В.А., Спектор В.С., Ховрин А. Ю. О построении системы государственного управления охраной окружающей среды в Российской Федера-

ции. – МАТИ – РГТУ им. К. Э. Циолковского. Электронный ресурс – Режим доступа : <http://tqm.stankin.ru/arch/n02/articles/6.htm>

2. О некоторых принципах управления охраной окружающей среды и осуществления экологического контроля в России. <http://www.ecoindustry.ru/news.html?id=19590>

3. Закалкина Е.В. Управление устойчивым развитием регионов и совершенствование информационного обеспечения : монография / Е.В. Закалкина, В.Г. Садков. – Орел : ОрёлГТУ, 2007. – 169с.

УДК 005:502

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Савосина Е.С., гр. 21-У

Рук. Зубрицкая В.И.

Существующая экологическая ситуация и тенденции ее изменения во многом определяются промышленным производством и хозяйственной деятельностью в целом. Несмотря на отдельные достижения и успехи в экополитике, общая картина здесь продолжает ухудшаться, что ведет к дальнейшему развитию экологического кризиса в мире. Основная причина подобного положения заключается в низкой эффективности используемых механизмов экологического контроля и управления на промышленном производстве, преимущественно основанных на жестких административных методах и принуждении. Все более очевидной становится необходимость поиска новых путей и подходов к решению экологических проблем промышленного производства. Основным из таких путей в мире общепризнан экологический менеджмент. Следует отметить, что подобная деятельность не может осуществляться с нуля и должна активно опираться на уже реализуемую объектом (например, природопользователем) деятельность, связанную с рациональным использованием ресурсов и охраной окружающей среды.

Экологический менеджмент – это инициативная и результативная деятельность экономических субъектов, направленная на достижение их собственных экологических целей, проектов и программ, разработанных на основе принципов экосффертивности и экосправедливости.

Основные цели и соответствующие критерии оценки их достижения в экологическом менеджменте связаны с процессами постоянного улучшения. Последовательное из года в год улучшение должно достигаться во всех экологически значимых аспектах деятельности экономических субъектов, где это практически достижимо. Подобное улучшение в целом невозможно имитировать и

фальсифицировать, что создает необходимую основу для оценки экологической состоятельности экономических субъектов. Таким образом, эффективный экологический менеджмент обеспечивает природопользователю кредит доверия в отношениях со всеми заинтересованными в его деятельности сторонами. В этом заключается основное преимущество экологического менеджмента в сравнении с традиционным формальным экологическим управлением. Фактическое воздействие природопользователя на окружающую среду (сбросы, выбросы загрязняющих веществ, отходы, использование ресурсов) постоянно растёт.

Однако можно возразить, что улучшать экологические (и любые другие) показатели эффективности до бесконечности нельзя. По мере приближения к пределу сегодняшних технических и организационных возможностей предпринимаемые усилия будут приносить все меньший результат. Но это относится лишь к ситуации, где прочие условия статичны. В последние годы научно-технический процесс значительно ускорился, быстрая смена информационных технологий обуславливает рост темпов развития и других областей знания. Поэтому в реальном времени достижение очередного результата означает, что нужно двигаться дальше, только оценив, насколько изменились возможности, требования и ресурсы за время прошедшего этапа.

Основными задачами экологического менеджмента на региональном уровне являются: обеспечение устойчивого развития, обеспечение экологической безопасности, предотвращение экологических бедствий, совершенствование технологий и технологического оборудования.

Таким образом, деятельность в области экологического менеджмента уже на первых этапах своего развития способна приводить к существенным экономическим эффектам за счет рационального использования сырья и энергоресурсов, снижения экологических платежей, сокращения числа аварий, повышения качества продукции, уменьшения брака и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. С.В. Макаров, Т.В. Гусева. Экологический менеджмент / <http://www.ecoline.ru/mc/books/man/>.
2. Т.В. Гусева, А.Е. Хачатуров, С.В. Макаров, М.В. Хотулева. Добровольная экологическая деятельность. Неиспользуемые возможности/ www.ecoline.ru.

УДК 352.075:005.216.1

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Симаков В.Н., гр. 41-У
Рук. Самостроенко Г.М.

Повышение эффективности работы органов власти – одна из важнейших задач, стоящих перед страной. Важными шагами в этой работе стало появление двух указов Президента. 28 июня 2007 г. – Указа «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ» и 28 апреля 2008 г. – Указа «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов». Что касается собственно оценки эффективности работы местных властей – то в этом направлении уже осуществляется деятельность. В Указе даны поручения Правительству разработать перечень дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления, в том числе показателей, необходимых для расчета неэффективных расходов местных бюджетов. Очевидно, что измеряться должны количество и качество услуг, которое местные власти оказывают населению, а также их стоимость. Каждая из этих услуг должна быть предельно конкретизирована и стандартизована. Стандартизация бюджетных услуг позволяет довести до потребителя услуги информацию о том, каково должно быть качество услуги, создает основу для оценки эффективности и стимулирования деятельности каждого бюджетного учреждения, создает конкурентную среду в бюджетном секторе. Нельзя выстроить целостную систему до тех пор, пока не будет просчитана стоимость каждой конкретной муниципальной услуги и, соответственно, истинная финансовая обеспеченность каждого муниципального образования. Как известно, разрыв в финансовой обеспеченности различных муниципальных образований в стране очень велик. Богатые муниципалитеты заведомо способны оказать больше услуг. Однако это не означает, что работают они более качественно и более эффективно используют бюджетные средства. Определение индекса бюджетных расходов осуществляется по каждому расходному полномочию с учетом количества потребителей определенного вида бюджетных услуг. Однако сколько стоит сама бюджетная услуга, не знает никто. И если уж бороться за повышение эффективности использования бюджетных средств, без обсчета стоимости каждого полномочия и каждой услуги не обойтись. Стандартизацию услуг необходимо осуществлять на федеральном уровне. При этом стандартный перечень и уровень услуг измеряемых, вводимый на федеральном уровне, должны быть «нижней планкой», ниже которой работу муниципалитета можно признать неэффективной и принять определенные меры. Все прочие по своему усмотрению смогут вводить

дополнительные показатели, что также будет учитываться при оценке их эффективности. При этом показатели должны различаться в зависимости от типа и, возможно, численности муниципального образования. Показатели должны быть очевидны и легко измеряемы. Очень важно, чтобы помимо показателей текущего функционирования муниципалитета, были отражены показатели, отражающие попытки его руководства обеспечить долгосрочное планирование и стратегическое развитие города и поселка. В первую очередь – наличия в муниципалитете стратегий социально-экономического развития и качество их реализации. Показатели, отражающие качество услуг органов местного самоуправления, должны быть дополнены показателями, отражающими базовые принципы построения местной власти. Согласно Конституции РФ, «местное самоуправление в Российской Федерации обеспечивает самостоятельное решение населением вопросов местного значения». Поэтому качество муниципальной власти отражается, не только в качестве осуществления услуг, но и в наличии (развитии) гражданской активности на территории муниципального образования. Для того, чтобы оценить эту гражданскую активность, необходимо использовать и объективные и субъективные критерии. Открытый конкурс на разработку подобных критериев с широким обсуждением предложенных на него продуктов мог бы стать самым эффективным шагом. При этом система оценки эффективности работы органов местного самоуправления должна быть многоуровневой. Сегодня речь идет только о муниципальных районах и городских округах. В ближайшее время должны быть определены сроки, когда система оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления будет распространена на муниципальные образования первого уровня – городские и сельские поселения. Именно они составляют основную массу муниципальных образований – более 20 000. В настоящее время органы местного самоуправления практически лишены возможности эффективно влиять на доходные возможности местных бюджетов. Очевидно, что назрела необходимость совершенствования законодательства, регулирующего вопросы регистрации земельных участков и иной собственности, которое бы предусматривало ограничение стоимости и ускорение этой процедуры, а также законодательства, регулирующего ответственность потенциальных плательщиков местных налогов. Особое внимание в рамках данных преобразований следует уделить анализу полученных данных и на этой основе принятия определенных мер для устранения возникших проблем и совершенствования работы органов местного самоуправления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов»//Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

2. А. Н. Дементьев/ Местное самоуправление в Российской Федерации/ - М.: Норма, 2008 – 320 с.

3. Центр публичных реформ <http://www.rosreforma.ru/>.

УДК 339.727.22:330(470+571)

РОЛЬ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Симаков В.Н., гр. 41-У

Рук. Федякова Н.И.

Существующая модель развития экономики России остается экспортно-сырьевой. Но даже для поддержания экспортно-сырьевой модели развития экономики России требуются иностранные инвестиции. В то же время, привлекая иностранные инвестиции в экономику России, следует учитывать следующие факторы.

Во-первых, они в незначительной степени способствуют улучшению структуры экономики, и в частности промышленности. Основная их доля сосредоточена в сырьевых отраслях, в ТЭКе, торговле, транспорте и связи, а также в производстве продовольственных товаров и табачной промышленности. Надеяться на то, что с их помощью Россия сможет развить современные высокотехнологичные отрасли производства, не приходится.

Во-вторых, основная доля иностранных инвестиций направляется в уже существующее производство. В этом случае происходит устранение потенциальных российских конкурентов, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

В-третьих, иностранные инвестиции почти не создают мультиплицирующего эффекта в промышленном секторе России, поскольку основная доля оборудования для предприятий с иностранным капиталом ввозится из-за рубежа [1].

Избежать системных рисков в финансовом секторе России должна сегодня позволить масштабная господдержка. И должна она заключаться не в непосредственном проведении денег через банковскую систему (так как деньги могут не доходить до самих компаний), а в поддержке их напрямую. Сегодня российское государство заявляет, что готово выкупать привилегированные акции или конвертируемые облигации за кредитованных компаний, таким образом, входя в уставный капитал обремененных долгами предприятий [4]. Это более действенный метод, чем поддержка фондового рынка. Так государство делает шаг в пользу субординированных кредитов. В условиях недоверия банков к реальному сектору экономики необходимо также создать климат финансового доверия, что должно позволить коммерческим банкам кредитовать друг друга. За-

дачей государства в этой связи в кризисной ситуации будет - не национализировать банки, а находить им нового инвестора. Говоря о влиянии финансовых катаклизмов на реальный сектор экономики, отметим, что в России кризисом следует воспользоваться – как «трамплином» - для начала новых серьёзных структурных изменений экономики в сторону развития инновационных направлений деятельности на основе использования нано-, клеточных технологий и т.д. Ведь экономика, основанная на исчерпаемых природных ресурсах, изначально таит в себе системную угрозу краха, поскольку человеческая мысль рождает всё новые и новые идеи создания альтернативных сырьевых и топливных источников, используя нано- и прочие передовые технологии. Именно сейчас Россия, вовлеченная в мировой финансовый кризис, имеет возможность на его гребне не просто снизить высокий уровень монополизации и сырьевой направленности своей экономики, но и начать её диверсификацию, осуществляя следующие шаги:

- сформировать свою независимую финансовую систему, используя эффективный инструментальный набор методов экономико-математического моделирования;

- по результатам постоянного мониторинга деятельности предприятий реального сектора экономики ориентировать «длинные» кредиты в производственную (инновационную) сферу;

- способствовать созданию реальной рыночной конкурентной бизнес-среды для развития инновационных направлений деятельности, и, прежде всего, посредством содействия развитию малого и среднего бизнеса, так как малый и средний бизнес (с количеством занятых на предприятии до 250 человек и ежемесячным оборотом до 150 тыс. рублей) мало зависят от финансового рынка. Такие недостатки малого бизнеса, как низкая доступность кредитов и слабая интегрированность в цепочки субподряда с крупными предприятиями (даже под лозунгом включения в единый формируемый кластер), в пору кризиса способны превратиться в преимущества, когда крупный бизнес испытывает серьёзный «кредитный голод». Кризис только увеличивает важность поддержки и расширения предпринимательской инициативы в формате малого бизнеса. Именно малый бизнес способен стать «подушкой безопасности» российской экономики в сложный период и взять на себя функции создания новых рабочих мест, снижения социальной напряженности и уровня безработицы, формирования здоровой конкурентной среды, как основы использования инновационных технологий в производстве разнообразных продуктов (работ, услуг).

Решению задачи модернизации экономики России для ориентации ее на инновации с привлечением иностранного капитала может способствовать экономическая стратегия, подобная той, которая в свое время была осуществлена С.Ю.Витте: создание внешнеэкономических условий для притока прямых иностранных инвестиций в Россию и резкого ограничения товарного импорта в определенных отраслях обрабатывающей промышленности. Это будет способствовать также формированию условий для сокращения оттока национального

капитала, вложению его в высокотехнологичные отрасли российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Астапович А. З./ Политика привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику/, М: ТЕИС, 2005. – 421 с.
2. Акции – котировки акций: <http://www.quote.ru>
3. Причины и прогнозы кризиса в России <http://www.worldcrisis.ru>
4. Российский Союз Машиностроителей <http://www.rsm.net.ru>.

УДК 332.146:330.322]:005.591.61

ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ С УЧЁТОМ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ТРЕБОВАНИЙ

Сметанникова И.Ю., гр. 21-У
Рук. Зубрицкая В.И.

Инвестиции: денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в т.ч. имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объект предпринимательской и/или иной деятельности в целях получения прибыли и/или достижения иного полезного эффекта.

Инновационная деятельность: процесс, направленный на разработку и на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.

На современном этапе проблема совершенствования управления инновационно-инвестиционной деятельностью регионов в условиях ужесточения экологических требований в рамках условий становления рыночных отношений приобрела особую актуальность и значимость. Инновационно-инвестиционная сфера остается "болевым точкой" российской экономики: сохраняется слабая мотивация вложения средств в охрану окружающей среды и низкая инновационная и инвестиционная активность. В этих условиях происходит конфликт между предприятиями (конкретными природопользователями) и населением, так как главная цель предприятий, не сохранения благоприятной экологической обстановки, а получение прибыли.

Постановка и решение задачи оптимизации управления инновационно-инвестиционной деятельностью промышленной компании с учетом экологиче-

ских требований требуют пересмотра позиций в отношении процессов и задач формирования стратегии, выбора рациональной программы и организации управления инновационно-инвестиционной деятельностью.

Одной из причин проблемной ситуации является то, что инновационные проекты в основном характеризуются длительным сроком окупаемости, а российский капитал ориентирован на быстрый оборот средств, и поэтому приток внутренних негосударственных инвестиций весьма ограничен. Самофинансирование же российских компаний сведено к минимуму, кроме того, в этих условиях экологические требования учитываются в незначительной степени.

Разработка и реализация инновационных стратегий в экологическом управлении объясняется следующими новыми обстоятельствами и грядущими изменениями:

- комплексный характер возникающих проблем;
- кардинальное улучшение информации и технологии;
- недостаточно развитое законодательство в области экологического управления;
- растущий интерес в обеспечении рачительного хозяйствования в природопользовании в связи с лавинным ростом дефицитности первичного природного сырья, что требует создания возможностей для улучшения использования природных ресурсов, пересмотра отношений государства с бизнесом и домохозяйствами;
- все более жесткие бюджетные ограничения, что требует делать "больше с меньшими затратами", т.е. наиболее рациональным способом и с максимально высоким коэффициентом получать отдачу от инвестируемых вложений в природопользование за счет извлечения всех полезных компонентов из первичного природного сырья на базе массового внедрения природосберегающих и безотходных технологий.

Таким образом, следует выделить основные направления деятельности регионов в инновационно – инвестиционной деятельности:

- целенаправленное фокусирование управленческой деятельности и соответствующих институциональных структур на исполнение природохозяйственных и природоохранных задач и достижение практических результатов;
- обеспечение ответственности и рачительного хозяйствования в использовании природных ресурсов, не только контроль за загрязнением природы;
- в значительно большей степени интегрирование всех звеньев управления природопользованием на всех его уровнях через государственные структуры, бизнес-сообщества и общественные объединения;
- использование рыночных стимулов и механизмов для получения наибольшего эффекта от инвестиционных вложений в достижение целей природопользования и охраны природы;

• широкое внедрение методов и механизмов координации, добровольного партнерства и кооперации всех участников процессов природопользования и экологического управления в целом.

- поддержка местных товаропроизводителей, выпускающих экологически чистую продукцию.
- создание на региональном уровне органа, контролирующего реализацию инновационных проектов, в условиях инвестирования данного проекта.
- инвестиции в природоохранное оборудование.
- просвещение населения региона в вопросах природопользования.
- реализация природоохранных программ.

На современном этапе, решить проблему с экологической обстановкой в городе Орле в плане вывоза и утилизации бытовых отходов должен новый проект - на прошедшей ярмарке инвестиций были подписаны документы, о строительстве в Орле мусороперерабатывающего завода. Первая очередь по строительству завода начнет свою работу уже в 2009 году. В рамках этого проекта планируется и строительство контейнерных площадок по европейскому образцу. Реализация проекта направлена на внедрение комплексной программы по сбору, вывозу и переработке твердых бытовых отходов. Проект предусматривает также строительство 4 перегрузочных станций. Проект станет пилотным в России. На первом этапе его реализации планируется инвестировать 573 миллиона рублей, полная стоимость проекта - 2,3 млрд. рублей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закалкина, Е.В. Управление устойчивым развитием регионов и совершенствование информационного обеспечения: монография / Е.В.Закалкина, В.Г. Садков. - Орел: ОрёлГТУ, 2007. - 169с.
2. Павлов В.А., Спектор В.С., Ховрин А. Ю. О построении системы государственного управления охраной окружающей среды в Российской Федерации. – Электронный ресурс – Режим доступа <http://tqm.stankin.ru/arch/n02/articles/6.htm>.
3. Рвачёв, Н. Экологию Орла улучшат по европейскому образцу Электронный ресурс – Режим доступа : http://www.infoorel.ru/news/news.php?razdel=2&news_id=7305&archiv.

УДК 005.591.6:502.2 (063)

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Филатова Е.А., гр. 21-УП

Рук. Подмастерьева А.К.

Именно сейчас в эре технического прогресса, перед обществом встали задачи экологизации производства, техники и технологий, согласования ее с природными процессами, а также задачи защиты окружающей природной среды. Без решения имеющихся проблем дальнейшее существование человечества на земле будит не возможно. К настоящему времени сформировалось два основных подхода к решению экологических проблем. Первый подход исходит из того, что решить экологические проблемы возможно на основе внедрения в производство экологических инноваций [3]. Другие исследователи считают невозможным преодолеть экологический кризис чисто техническими средствами: необходима качественная перестройка основ цивилизации путем перестройки сознания людей [2]. Обе точки зрения на сегодняшний день актуальны и находят свое признание в теории и проявление на практике. Для обеспечения устойчивого развития, безусловно, важное значение приобретает внедрение экологических инноваций, под которыми понимаются новые продукты, технологии, способы организации производства, обеспечивающие охрану и расширенное воспроизводство окружающей природной среды. Речь идет о внедрении системы экологического менеджмента, экологического страхования, экотехнологий, позволяющих обеспечить взаимодействие между экономическим развитием и защитой окружающей среды. Основными задачами экологических инноваций будет решение проблем: атмосферного воздуха, охраны и очистки природных, сточных и подземных вод, уменьшения влияния выбросов автотранспорта и энергетических установок систем теплоснабжения на загрязнение атмосферного воздуха; комплексная переработка и обезвреживание твердых бытовых и промышленных отходов; совершенствование управления отходами производства и потребления, обезвреживание сточных вод.

По сфере и области применения выделяют следующие экологические инноваций: продуктовые инновации, технологические инновации, управленческие (организационные) инновации.

Продуктовые экологические инновации это новые более безопасные с точки зрения воздействия на окружающую среду и потребителей продукты, которые получают на основе применения новых экологически чистых материалов, полуфабрикатов, комплектующих. Ярким примером может послужить Компания LG Electronics.

Процессные инновации представляют собой освоение новой или значительно усовершенствованной организации производства (эко-технологии), позволяющей существенно снизить нагрузку на окружающую среду.

Управленческие инновации должны активно обеспечивать внедрение продуктовых и технологических инноваций и способствовать росту их интегральной эффективности. К эколого-управленческим инновациям относятся: экологический аудит, экологический менеджмент, маркетинг, экологическое страхование и т.д.

В мировой практике используются различные пути стимулирования внедрения экологических технологий: введение природоохранных норм, правил, законодательных актов, предоставление субсидий на сокращение выбросов, налоговое стимулирование, реализация прав на загрязнение. Как показывает опыт, наименее эффективным путем стимулирования является введение мер прямого контроля. Применение предупредительных, превентивных мер, а не нейтрализация последствий загрязнения, по оценкам специалистов, является более надежным средством решения экологических проблем. Принятие Федерального закона «Об охране окружающей среды» в 2002 г. создало нормативно-правовую основу для функционирования российского экологического рынка. Закон отводит значительную роль экологическим инновациям в решении экологических проблем. Важная задача - направить инвестиции на освоение инноваций экологического характера.

Сутью инновационной деятельности является максимизация получения социально-экономического эффекта за счет повышения эффективности использования интеллектуального потенциала [1].

Эффективность экологических инноваций – это отношение ожидаемого эффекта (например, снижение уровня загрязнения окружающей среды, повышение качества жизни населения и т.д.) к затратам, связанным с достижением данного эффекта. Эффектом от внедрения инноваций должно быть сохранение и восстановление ресурсов, здоровья населения и окружающей природной среды. Для интегральной оценки эффективности внедрения экологических инноваций принято оценивать составляющие общественной и корпоративной эффективности.

Можно сделать вывод, что на сегодняшний день перед обществом встала задача экологизации техники и технологий, согласования ее с природными процессами. Однако принимаемые до сих пор меры по внедрению экологической техники и технологий (в основном - строительство очистных сооружений) не позволяют коренным образом решить экологическую проблему. Следовательно, проблема разработки экологических инноваций и их эффективное внедрение на производстве позволит в скором будущем решить данные проблемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Леонова О.В. Управление устойчивым развитием региона на инновационной основе с использованием систем экологического страхования. Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. – Орел: ОрелГТУ, 2006. – 220 с.
2. Моисеев Н.Н. Судьба цивилизации. Путь разума. – М.: Языки русской культуры. 2000. – 70 с.
3. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации 21 века. М.: Экономика, 2004. – 116 с.

УДК 351.711(470.319)

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Черняев Р.Ю.
Рук. Федякова Н.И.

В настоящее время, в эпоху финансово-экономического кризиса поддержка любого бизнеса, в том числе – малого, силами государства крайне затруднено. Еще труднее развивать малый бизнес на региональном уровне. Тем не менее никто не отменял прописанные в Конституции функции государства по стимулированию предпринимательской деятельности граждан.

Исследователь Меркушев вместо 1 программы поддержки малого бизнеса предлагает несколько смежных, которые в то же время принесут пользу другим секторам экономики и обществу в целом. У каждой программы должен быть свой фонд и свой отдел в региональном исполнительном органе (как правило, межведомственный). Дискуссионный вопрос – финансирование фондов. С учетом финансово-экономического анализа Орловской области предлагается следующее соотношение: 60% - федеральный бюджет; 20% - региональный бюджет; 20% - кредиты банков под гарантии федерального и регионального бюджетов в соотношении 3:1. Вот эти программы:

- 1) Программа гарантийных поручительств субъектам малого бизнеса со стороны региональных властей при получении кредитов и лизинга, а также эмиссии ценных бумаг в рамках субсидиарной ответственности;
- 2) Программа финансовой и организационной поддержки инновационных бизнес-проектов с последующим созданием бизнес-инкубаторов;
- 3) Программа развития внешнеэкономической деятельности малого бизнеса, состоящего в консультировании его в вопросе выбора иностранного партнера, в стимулировании участия в международных выставках и ярмарках, в

поддержке производства конкурентоспособной на международном рынке продукции;

5) Программа взаимодействия малого бизнеса с крупным на основе франчайзинга. Его суть в том, что крупная фирма предоставляет малой фирме исключительное право использовать свой технологический опыт, знания и бренд. Крупная фирма обычно предоставляет также кредит на льготных условиях, оказывает различного рода консультационные услуги и сдает в аренду оборудование. Франчайзинг способствует освоению малыми фирмами новых технологий, расширению сферы малого бизнеса. Роль региональной власти состоит в стимулировании крупного бизнеса к данным действиям;

7) Программа оказания консультационной и информационной помощи новым и действующим предприятиям малого бизнеса в вопросах управления ими, поиска контрагентов, маркетинговых исследований, законодательства;

8) Программа правовой защиты малого бизнеса, в том числе - от посягательств со стороны госструктур и недобросовестных конкурентов (эта правовая защита должна состоять не столько в реформировании законодательства, сколько в создании эффективного органа по приему жалоб со стороны предпринимателей);

9) Программа подготовки кадров для бизнеса, включая привлечение потенциальных образовательных учреждений, в первую очередь – высших, на договорной основе с возмещением затрат на их подготовку.

Данные программы органично вписываются в систему поддержки малого бизнеса на региональном уровне, которая как раз должна быть единственной. Ее состав и структуры представлены на рис. 1.

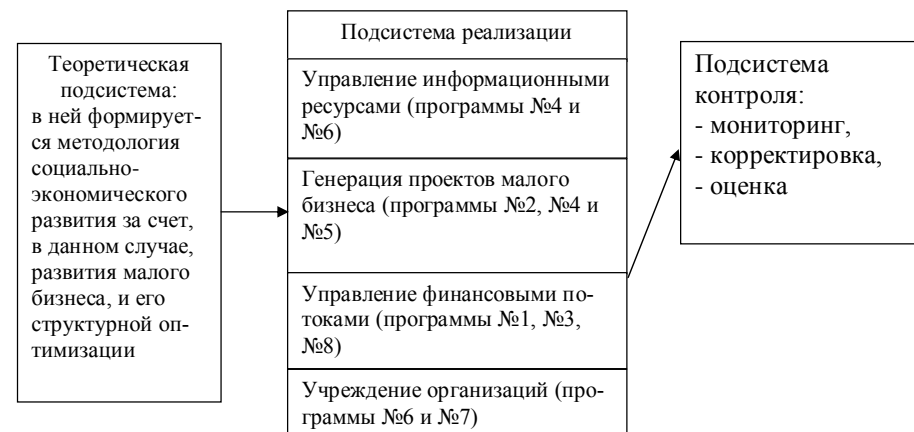


Рисунок 1 – Процедурная система поддержки малого бизнеса на региональном уровне

Поскольку в структуре малого бизнеса имеются диспропорции ввиду недостаточной доли оборота малых промышленных фирм в обороте малых фирм,

то первоочередная задача – это развитие малых промышленных фирм в легкой и пищевой промышленности.

Исследователь Н. В. Лунев в своей диссертации предложил на основе экспертного анализа структуру факторов развития малых промышленных фирм с точки зрения их значимости (см. таб. 1). Эта структура показывает, какие рычаги государственного воздействия на эти фирмы более значимы и требуют скорейшего и наиболее полного финансирования.

Таблица 1 – Структура значимости (веса) входных факторов и последствий развития малых промышленных предприятий

Входные факторы	Вес, %
Рост инвестиций	23
Обновление основных фондов	21
Рост наукоемкости	18
Оптимизация структуры отраслей	13
Государственные субсидии и субвенции	12
Улучшение состояние кадров	8
Совершенствование законодательства	5

УДК 336.763

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ЕГО РОЛЬ В ПРИНЯТИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Шевлякова Е.А., гр. 41-МЭ
Рук. Мерцалова Е. Е.

Большое значение в настоящем остается за анализом рынка ценных бумаг, среди коих методов особую актуальность приобретает фундаментальный анализ. Он рассчитан на исследование экономики в совокупности всех ее факторов, ориентируя аналитика на принятие инвестиционных решений стратегического характера.

Разберем правила проведения фундаментального анализа на примере исследования российских нефтегазовых компаний:

1. Для сравнительного анализа берутся компании одной отрасли. Считается, что у компаний одной отрасли должны быть одинаковые условия. Из двух компаний с одинаковой выручкой надо выбирать ту, которая меньше стоит (у которой меньше капитализация и/или больше выручка) [1]. Например, возьмем 5 нефтяных компаний (пример 1), вычислим среднее для отрасли значение P/S (капитализация/выручка) (таблица 1).

Таблица 1 – Расчет мультипликатора P/S, млрд. руб.

	Капитализация, млрд. руб., P	Выручка, млрд. руб., S	P/S
Газпром	3047,94	2 390,47	1,28
Лукойл	944,23	1 717,09	0,55
Роснефть	975,8	902,5	1,08
Сургутнефтегаз	594,09	617,28	0,96
Татнефть	129,15	270,65	0,48
Среднее для отрасли			0,87

Если присваивать рекомендации по мультипликатору P/S, то: покупать – Татнефть, Лукойл, держать – Сургутнефтегаз и Роснефть, продавать – Газпром.

Рассмотрим пример 2, где для тех же компаний был рассчитан коэффициент P/E (капитализация/чистая выручка) (таблица 2).

Таблица 2 – Расчет мультипликатора P/E

	Капитализация, млрд. руб., P	Чистая вы- ручка, млрд. руб., E	P/E
Газпром	3047,94	694,99	4,39
Лукойл	944,23	243,01	3,89
Роснефть	975,8	328,62	2,97
Сургутнефтегаз	594,09	86	6,91
Татнефть	129,15	43,28	2,98
Среднее для отрасли			4,23

Из таблицы 2 видно, что картина кардинально поменялась. Теперь недооценены «Татнефть» и «Роснефть», и если присваивать рекомендации по мультипликатору P/S, то: покупать – Татнефть и Роснефть, держать – Лукойл и Газпром, продавать – Сургутнефтегаз.

P/S отражает количество лет, которое потребуется компании, чтобы при действительном положении дел заработать сумму, равную ее рыночной стоимости [2, с. 310].

2. При расчете справедливой стоимости берется несколько коэффициентов.

Если посмотреть таблицу 3, то при взгляде на EV/EBITDA видна рекомендация "Держать" Роснефть, остальные компании покупать.

«Роснефть» имеет максимальный показатель EV/EBITDA, следовательно, прибыль до вычета амортизации, процентов и налогов минимальна для соответственного уровня стоимости компании. А значит, с инвестированием капитала в ее акции следует подождать. Кроме того, акции «Лукойл» с 4,9 и «Сургутнефтегаз» с 4,2 более предпочтительны для покупки.

Таблица 3 – Расчет основных мультипликаторов российских компаний нефтегазового сектора

	Капита- лизация млрд. руб., Р	Выручка, млрд. руб., S	P/S	Чистая выручка, млрд. руб., E	P/E	Стои- мость компа- нии, млрд. руб., EV	Прибыль до вычета амортиза- ции, про- центов и налогов, млрд. руб., EBITDA	EV/ EBIT DA
Газпром	3047,94	2 390,47	1,28	694,99	4,39	3 950,79	513,09	7,7
Лукойл	944,23	1 717,09	0,55	243,01	3,89	1 011,78	206,49	4,9
Роснефть	975,8	902,5	1,08	328,62	2,97	698,2	84,12	8,3
Сургут нефтегаз	594,09	617,28	0,96	86	6,91	953,05	226,92	4,2
Татнефть	129,15	270,65	0,48	43,28	2,98	264,06	42,59	6,2
Среднее для от- расли			0,87		4,23			6,26

Фундаментальный анализ должен получить широкое применение в исследовании как отдельной компании, для принятия правильного инвестиционного решения, так и в исследовании мировой экономики, для выработки оптимальной стратегии внешней и внутренней политики государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. http://www.yarovoiiy.com/fund_an.html – [Электронный ресурс] – Обзор акций
2. Фондовый рынок: Учебное пособие для высших учебных заведений экономического профиля/ под ред. Н. И. Берзона. – М.: ООО Издательство «Вита-Пресс», 1999. – 400 с.
3. <http://rating.rbc.ru> – [Электронный ресурс] – РБК. Рейтинг. Топ500 крупнейших компаний России

УДК 338.14

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС 2008 ГОДА: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ, ПУТИ ВЫХОДА

Шмыдова А.С., гр. 31-ФК
Рук. Подмастерьева А.К.

Финансовый кризис – это глубокое расстройство финансовой системы страны, сопровождаемое инфляцией, неплатежами, неустойчивостью валютных курсов и курсов ценных бумаг.[1] Мировой финансовый кризис – это реальность сегодняшнего дня. Причин роста были таковы: 1) естественное удорожание недвижимости, связанное с инфляционными процессами; 2) доступная ипотека; 3) инвестиционная привлекательность, связанная с верой в то, что цены на жилье будут расти вечно. Самыми важными факторами роста цен и последующего финансового кризиса были инвестиционная привлекательность и доступная ипотека. Доступной ипотеку делал растущий уровень инфляции и цены на жилье: это позволяло закладывать и перезакладывать недвижимость по мере роста ее рыночной стоимости, получая и растрачивая дополнительные средства.

Финансовый кризис – это высокие цены на продовольствие и недвижимость. Это рост увольнений в коммерческих и государственных структурах. Это неуверенность в завтрашнем дне каждого человека.

Осенью 2008г. мировой финансовый кризис, перекинувшись через Атлантику в Европу, достиг и России. Среди возможных причин возникновения кризиса в России можно выделить следующие:

1. Мировой финансовый кризис.
2. Грузино-осетинский конфликт.
3. Массовое бегство капитала за рубеж.
4. Резкое падение цен на нефть ниже 70 долларов.
5. Активный рост внешнего корпоративного долга крупнейших государственных компаний.
6. Стремительный рост кредитных портфелей банков.

Последствия финансового кризиса для российской экономики уже достаточно масштабны. Из-за финансового кризиса в России в 2008-2009 годах правительством сокращен ряд государственных проектов в области инфраструктуры и строительства. Крупнейшие компании «урезают» свои инвестиционные программы. Некоторые компании проводят массовое сокращение персонала. Многие банки «лопнули». Более стабильные банки подняли ставки по кредитам, а также прекращают ипотечные программы. В завершении 2009 года уровень безработицы может достигнуть в худшем случае 27%. Очень серьезно кризис скажется на строительстве, торговле, машиностроении, банках. [3]

Некоторые экономисты выделяют и положительные последствия финансового кризиса 2008г. Такие как: оздоровление экономики, оживление предпринимательской инициативы, замещение импортных товаров – отечественными. Разорение неконкурентоспособных предприятий и развитие более эффективных и «жизнеспособных».

Президент России сформулировал пять направлений деятельности по выходу из кризиса.

1. В новых условиях нужно упорядочить и привести в систему как национальные, так и международные институты регулирования.

2. Следует избавиться от серьезного дисбаланса между объемом выпускаемых финансовых инструментов и реальной доходностью инвестиционных программ.

3. Нужно укрепить систему управления рисками. Свою долю риска и ответственности должен с самого начала нести каждый участник рынка.

4. Надо способствовать максимально полному раскрытию информации о компаниях, ужесточать надзорные требования, усиливать ответственность рейтинговых агентств и аудиторских компаний.

5. Необходимо сделать доступными для всех выгоды от снятия барьеров в международной торговле, от свободы перемещения капиталов.

Прямая поддержка населения вместо удержания «на плаву» неэффективных компаний, выпускающих устаревшую и в обычных условиях неконкурентоспособную продукцию, подразумевает увеличение пособия по безработице (что уже произошло), помощь в поиске новой работы тем, кто ее лишился, переподготовке, обучению и т.п.

Еще один путь выхода из кризиса, по которому стоит идти - сокращение государственных расходов в целом (в частности же увеличив финансирование некоторых составляющих бюджета).

ЛИТЕРАТУРА

1. Райзенберг, Б.А. Словарь современных экономических терминов / Б.А. Райзенберг, Л.Ш. Лозовский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Айрис-пресс, 2006.– 480с.
2. Официальный сайт Центрального банка РФ // Internet resource: <http://www.cbr.ru>
3. <http://news.finance.ua>
4. Выход из кризиса есть. Обзор путей выхода из кризиса // Internet resource: <http://www.economic-crisis.ru>
5. Официальный сайт Орловского представительства ООО «Хоум Кредит Энд Финанс Банк» // Internet resource: <http://www.homecredit.ru/>

УДК 368(075.8)

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ АКТИВИЗАЦИИ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Куракова М.Ю., гр. 41-ФК
Рук. Уварова А. Я.

Развивающийся в настоящее время кризис - беспрецедентный по своим масштабам и уникальный по своей природе. Сегодня следует говорить о глобальном структурном кризисе глобальной экономики, который приведет к изменению "конфигурации" мировых экономических отношений. Начавшись как кризис банковской ликвидности, он перекинулся в реальный сектор, затронув сферы экономических отношений, в том числе и страхование.

В связи с этим, в ближайшей перспективе страховые компании ожидают определенного снижения взносов. Но мировой кризис окажет на наш страховой рынок, помимо снижения спроса на страхование, 4 специфических эффекта:

- эффект кумуляции рисков (кумуляция рыночных, кредитных, страховых и институциональных рисков страховых компаний);

- эффект обратной пирамиды (компании, осуществляющие выплаты за счет новых взносов, гарантированно окажутся неплатежеспособными).

- эффект бедного собственника (финансовые группы будут избавляться от страховых компаний как от непрофильных активов).

- эффект возврата «схем» (компании могут вернуться доходным операциям по "неклассическому" страхованию или увеличить их долю)

В 2009г наибольший вклад в падение страхового рынка внесут в. КАСКО (по прогнозам Эксперт-РА взносы упадут на 25% из-за резкого снижения объемов автокредитования и покупательской способности населения) и страхование имущества юридических лиц (20% из-за банкротства ряда компаний) [1].

Так как на поддержку страхования «подушки безопасности» вряд ли хватит, спасаться страховщикам надо самостоятельно. А выход состоит в выделении наиболее востребованной в условиях кризиса отрасли и создания новых продуктов в ее рамках.

На какую же отрасль следует обратить внимание? С одной стороны, в последние месяцы компании, занимающиеся страхованием жизни и ДМС, столкнулись с ростом числа досрочно расторгаемых договоров. Причина — массовые увольнения, сокращения зарплат и связанное с этим снижение уровня жизни. Взносы по страхованию от несчастных случаев и болезней падают из-за сокращения ипотеки.

Но с другой стороны, страховые случаи всегда учащаются при внешних неблагоприятных факторах. И у многих людей, если они лишатся работы, начинают по-другому выстраиваться приоритеты. В связи с финансовым кризисом и растущим уровнем безработицы начало 2009 г уже ознaменовано резким

ухудшением криминогенной обстановки в России. Кризис уже привел к росту смертности от сердечно-сосудистых заболеваний. Прогнозируется рост уровня заболеваемости, особенно туберкулезом из-за отсутствия финансирования.

В этой связи для граждан именно в период экономической нестабильности страхование приобретает особую актуальность. Поэтому ожидается, что рост спроса именно на розничное личное страхование уберет страховой рынок от еще большего падения.

Чтобы активизировать личное страхование страховщик должен осознать проблемы, мешающие ранее нормальному развитию страхования:

- 1)ограниченный платежеспособный спрос страхователей;
- 2)отсутствие доверия страхователей к страховщикам.

И если остановить снижение платежеспособности страховщики не смогут, то стимулировать заинтересованности потребителей в страховании путем полного учета их интересов– в их силах.

Активизируя продажи, целесообразно предложить программы, которые могут оказаться дешевле стандартных ("РЕСО-Гарантия").

Также в условиях сложной финансовой ситуации компаниям следует сделать ставку на продукты, предполагающие франшизу, так как стоимость полисов с франшизой ниже (РОСНО, Капитал-полис").

Кроме того, ожидая от клиентов более рачительного подхода ко всем видам издержек, страховщики могут предлагать новые продукты и услуги.

- «ДАЛЬСТАР» предлагает страхование на случай потери работы.

- «Ренессанс Life» продает программу, с возможностью регулярного снятия денег со страхового счета.

- Продукт «Двойная защита» от НСГ включает услуги круглосуточного коммерческого травмпункта, скорой помощи, экстренной госпитализации.

- В «Ингосстрахе» детская стандартная программа ДМС дополнена вакцинацией по календарю прививок, обязательный патронаж новорожденного и госпитализацию детей в возрасте до трех лет с одним из родителей.

- «АИГ Лайф» предложила услугу «Телемедицина». Клиенты по страхованию жизни, независимо от места проживания, смогут воспользоваться услугой дистанционной медицинской консультации в медцентрах США[2].

Таким образом, кризисная ситуация, сложившаяся в страховании требует конструктивных решений от самих участников рынка. Сегодня страхователю целесообразно позиционировать бизнес преимущественно на личном страховании, поскольку ухудшение социально-экономической ситуации приведет не только к росту преступности, но и к бесспорному росту заболеваемости и смертности в среднесрочной перспективе. И если страховщик гибко среагирует на кризис (введя линейку востребованных продуктов и активизируя продажи), он сможет решить (помимо улучшения своего положения) минимум две проблемы:

- защитить интересы населения, хозяйствующих субъектов и государства, снижая нагрузку бюджетов;

- вовлечь средства страховых компаний в инновационно-инвестиционную деятельность, обеспечив потребности в капиталовложениях.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.raexpert.ru>.
2. <http://www.insur-info.ru>.
3. Гребенщиков Э.С. Микрострахование - не вполне обычное страхование и не только для малоимущих// Финансы. – 2007. – №10.– с.47.

УДК: 502:330.15 347.77.043

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО АРЕНДЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ НА ОСНОВЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Красильникова А.А., гр. 21-ФК
Рук. Зубрицкая В.И.

Лицензирование природопользования является важнейшей частью хозяйственного механизма управления экономикой в условиях перехода к устойчивому развитию.

На сегодняшний день в России накоплен определенный опыт лицензирования деятельности в сфере природопользования и охраны окружающей среды, но он весьма незначительный. Этому свидетельствует довольно неблагоприятная ситуация как в области лицензирования комплексного природопользования, так и отдельных его частей. Так согласно исследованиям ученых с начала введения лицензионной системы и практически до настоящего времени наблюдалась тенденция на либерализацию получения права пользования природными ресурсами, т.е. осуществлялось массовое бесплатное бесконкурсное лицензирование. Решить эту проблему может только более масштабное привлечение в процесс лицензирования государственных органов власти всех уровней, т.е. должен быть осуществлен более четкий и жесткий контроль государства непосредственно за всем процессом лицензирования, от момента получения заявки до вручения природопользователю соответствующей лицензии [1].

В сфере разведки и разработки полезных ископаемых лицензионный механизм хотя и был провозглашен, но еще не заработал в полную силу. Например, на территории Кемеровской области высокими темпами продолжается рубка лесов, в том числе в водоохраных зонах рек и рекреационных зонах городов. В области много пустырей, многолетних отвалов. Одна из причин этого (возможно, главная) заключается в порочной практике бессрочных отводов площадей под разработку полезных ископаемых, это свидетельствует о том, что

в России широко расцвела практика спекулирования лицензиями. Для исправления сложившейся ситуации необходимо ввести поправку в порядок выдачи лицензий. Важным условием предоставления лицензий должно стать соблюдение требования об обязательном освоении месторождения. Невыполнение этого требования повлечет за собой прекращение действия лицензий.

Проблемы существуют также в сфере землепользования, т.к. применяемая в нашей стране практика предоставления территорий и производственных площадок в бессрочное пользование кажется ущербной и, в конечном счете, даже порочной, так как не порождает у землепользователя чувства ответственности за предоставляемую территорию, не стимулирует бережного к ней отношения. В таком случае необходимо ввести определенные условия для выдачи лицензий на землепользование. Во-первых, разрешения на использование земель как территориального базиса должны выдаваться лишь тогда, когда размещаемые на них объекты предназначены для общественных нужд, а строительство личных домов и иных сооружений, не имеющих общественного характера, на таких землях не может быть допустимым. Во-вторых, земли в форме территориального базиса должны предоставляться на ограниченный срок, а за их использование необходимо взимать ежегодную плату по рыночным ценам. В-третьих, необходимым условием предоставления «права размещения» и последующего его продления должно стать соблюдение будущим землепользователем экологических требований. Если же в процессе пользования территорией эти требования не будут соблюдаться, то выданное разрешение должно быть приостановлено или изъято. Подобная форма земельно-правовой ответственности окажется весьма действенной, т.к. держатель лицензии будет кровно заинтересован содержать территорию в полном порядке, повышать эффективность использования транспортных путей (дорог, нефтепроводов), осуществлять модернизацию зданий и т.д., поскольку только в этом случае он будет иметь основание на продление лицензии.

Следует отметить, что в Российской Федерации так же существует разрешительный порядок захоронения промышленных, бытовых и иных отходов, но он так же не является действенным, т.к. по уровню загрязнения наша страна занимает одно из ведущих мест. Для определения мероприятий по его совершенствованию целесообразно воспользоваться опытом Германии. В этом случае в России необходимо будет ввести специальное разрешение на установку и эксплуатацию сооружений по уничтожению отходов, причем выдаче разрешения должно будет изначально предшествовать выявление общественного мнения и изучение возможных экологических последствий эксплуатации объектов по уничтожению отходов. Такой разрешительный порядок в части пользования свалками и накопителями важен с точки зрения контроля за состоянием мест складирования отходов [2]. Он позволил бы в нужный момент, например при переполнении накопителя, приостанавливать его эксплуатацию и предотвращать тяжелые экологические последствия.

Все это неоднократно подтверждает, что лицензионный механизм в России нуждается в коренном пересмотре всей системы лицензирования и в устра-

нении недостатков. Для этого нужно, чтобы весь процесс совершенствования проходил под жестким контролем государственных структур. Для этого необходимо введение федерального государственного статистического наблюдения (федеральной отчетности) за выполнением условий лицензионных соглашений. Только в том случае будут достигнуты положительные результаты, которые позволят снизить техногенную нагрузку на окружающую среду и повысить эффективность природопользования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лукьянчиков Н.Н., Потравный И.М. Экономика и организация природопользования: Учебник для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 454 с.
2. Чапек В.Н. Экономика природопользования. Серия «Высшее образование». Ростов-на-Дону: изд-во «Феникс», 2003. - 320 с.

УДК 336.14:352

ПРОБЛЕМЫ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БАЗЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Быконя А.В., гр. 31-У
Рук. Леонова О.В.

Развитие финансовой базы муниципальных образований в России связано с целым рядом объективных и субъективных противоречий. Некоторые из них носят скорее политический, нежели экономический характер. На протяжении последних лет, законодательная юридическая база не обеспечивает решение проблемы формирования эффективной экономической основы муниципальных финансов. Существующая финансовая база муниципального образования имеет много внутренних противоречий и не может полноценно функционировать как система, обеспечивающая экономическую основу источников дохода, провозглашенных в Конституции Российской Федерации.

Сегодня доходы местных бюджетов формируются из трех основных источников:

- 1) собственных средств муниципального образования, в составе которых различаются налоговые и неналоговые доходы, формируемые за счет деятельности органов местного самоуправления, предприятий и организаций, находящихся в муниципальной собственности;
- 2) государственных средств, передаваемых федеральными и региональными органами государственной власти органам местного самоуправления в

виде финансовых ресурсов и доходных источников, а также прав установленных законодательством;

3) заемных средств [1].

Соотношение этих основных источников финансирования в структуре доходов местных бюджетов характеризует степень финансовой независимости органов местного самоуправления. Преобладание в доходах местных бюджетов двух последних групп источников, как правило, свидетельствует о высокой зависимости местных органов от вышестоящих властных структур, а соответственно и об ограниченных возможностях местного самоуправления, как в маневрировании финансовыми ресурсами, так и в решении актуальных проблем данного территориального сообщества.

Основная масса формирующих доходы местных бюджетов поступлений обеспечивается за счет отчислений от федеральных и регулирующих региональных налогов, а также отчислений из межбюджетных субсидий и субвенций направляемых на решение социальных проблем муниципальных образований. Таким образом, необходимо повысить собираемость налогов или перераспределить суммы налогов, направляемые в региональный и федеральный бюджеты [2].

В условиях реформирования управления бюджетными расходами повышению эффективности и прозрачности расходования бюджетных средств способствуют и новые процедуры закупок товаров для муниципальных нужд.

Вместе с тем, практика размещения муниципального заказа в соответствии с Федеральным законом № 94-ФЗ и контроля в этой сфере показывает, что процедуры размещения не всегда эффективны с точки зрения конечных целей социально-экономической политики.

Из существующих на сегодняшний день проблем в области бюджетных закупок выделим следующие:

1) Конкурсная документация часто не соответствует требованиям законодательства. Это касается таких аспектов, как незаконные требования к участникам размещения заказа, оценка заявок и др. Существует две причины такого положения дел: низкая квалификация кадров, проводящих процедуры бюджетных закупок, и преднамеренное моделирование ситуации с целью обеспечения нужного результата для определенной организации — участника конкурса.

2) Проблема начальных (максимальных) цен: подчас на один и тот же вид товаров, работ или услуг цены могут различаться в десятки раз. При этом не всегда речь идет о завышении цен для “своих” поставщиков, которым “обеспечивают победу” [3].

Поэтому в настоящее время происходит пересмотр положений закона и принимаются меры по “закрытию дыр” в законе. В частности с 1 января 2010 года начнет функционировать единый сайт с информацией о муниципальных закупках, с 1 января были введены дополнительные требования к поставщикам и подрядчикам. Все это позволило сделать процесс закупок более прозрачным и конкурентоспособным.

Очевидно, что для обеспечения соответствия доходных полномочий муниципальных образований расходными и создания условий для развития местного самоуправления в России необходимо создать надежную собственную финансовую базу местных бюджетов, должны быть созданы условия для увеличения неналоговых источников местных бюджетов через эффективное использование муниципальными образованиями земли и имущества. В структуре доходов бюджетов муниципальных образований определяющими должны быть не только совместные налоги и финансовая помощь, а, прежде всего, местные и закрепленные за местными органами самоуправления на долговременной основе федеральные и региональные налоги.

ЛИТЕРАТУРА

1. Финансовые проблемы муниципалитетов // И.И. Караваева. – Финансы. – 2007 – №8 – с.28-31.
2. Резервы доходов и эффективность расходов местных бюджетов // А.Н. Домбровский. – Финансы. – 2008 – №4 – с.21-24.
3. Бюджетные закупки на региональном и муниципальном уровне // В.В.Климанов. – Финансы. – 2008 – №3 – с.15-18.

УДК336.77:332]:347.27

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Агафонцева О.Г., гр. 31-У
Рук. Леонова О. В.**

В современной России одной из первоочередных задач социально-экономического развития страны является формирование рынка доступного жилья через создание благоприятных условий для развития жилищного ипотечного кредитования, увеличения объемов жилищного строительства, снижения затрат участников рынка недвижимости на совершение сделок и создания эффективной системы налогообложения участников рынка. В следствие этого на протяжении последних лет правительством Российской Федерации разрабатываются и внедряются различные законопроекты и решения, направленные на становление и эффективное функционирование системы ипотечного кредитования как в целом по стране, так и на уровне отдельных регионов.

До сих пор значительная часть населения, прежде всего со средними доходами, остается практически не вовлеченной в процесс улучшения жилищных условий с использованием схем ипотечного кредитования. Доступность ипо-

течного кредита для конкретного домохозяйства (семьи) зависит, в первую очередь, от доходов данного домохозяйства, процентных ставок по ипотечным кредитам и сроков кредита. Процентные ставки по кредитам, прежде всего, зависят от уровня инфляции. На сегодняшний день в условиях мирового финансового кризиса именно доходы населения и уровень инфляции являются наиболее сдерживающими факторами в решении семьи согласиться на ипотечный кредит [3].

В целях повышения доступности ипотечных кредитов для населения страны на сегодняшний момент необходимо:

- реализовать ряд мер, направленных на удлинение возможных сроков ипотечного кредитования, что позволит снизить размер подлежащих выплате по кредиту периодических платежей;

- создать условия для снижения процентных ставок в системе ипотечного кредитования за счет управления рисками и снижения транзакционных издержек;

- развивать механизмы, позволяющие населению осуществлять накопление первоначальных взносов, необходимых для получения ипотечных кредитов;

- развивать новые ипотечные продукты, в том числе предполагающие различные графики погашения основного долга и процентов (например, инструменты с растущими платежами), для охвата в качестве потенциальных заемщиков по ипотечным кредитам отдельных категорий граждан, статус которых обуславливает прогноз стабильного роста их доходов в будущем (молодые семьи, военнослужащие и т.д.) [1].

Вместе с тем для отдельных категорий граждан, не имеющих в собственности недвижимости, иного имущества или накопленных в достаточном количестве денежных средств, необходимых для уплаты первоначального взноса, возможным решением может стать участие, например, в жилищных накопительных кооперативах или использование механизма ипотечного страхования, который позволяет существенно снизить размер первоначального взноса. В целях решения проблемы накопления первоначальных взносов для определенных социальных категорий населения возможно использовать форму прямого субсидирования первоначального взноса за счет средств федерального и региональных бюджетов.

Ведущая роль в системе ипотечного кредитования также отводится региональным органам власти, активность и организованность которых должна проявляться в осуществлении различных программ жилищного строительства и обеспечения населения доступным жильем. При этом следует отметить, что почти во всех регионах реализация этих программ осуществляется за счет бюджетных средств, которые выполняют роль посредника в привлечении частных инвестиций и средств населения в сферу массового жилищного строительства. В целом развитие и успех региональных программ зависят от привлечения в эту сферу всех возможных источников ипотечного кредитования жилья -

бюджетных средств, кредитных ресурсов банков, средств индустриальных, социальных, корпоративных инвесторов [2].

Причем приток денежных средств в эту сферу должен строиться не спонтанно, а по строгому, четкому и эффективному плану, исходя из долгосрочной перспективы, для того чтобы иметь ясное представление о факторах, которые будут усиливать или снижать инвестиционные потоки, обращенные к рынку.

В целом можно сделать вывод о том, что основная задача федеральных и региональных органов власти состоит в том, чтобы установить оптимальный баланс прав, делающий систему ипотечного жилищного кредитования рентабельной и низкорискованной для кредитных организаций, а также доступной и безопасной для граждан-заемщиков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ивлева Н. В., Збинякова Е. А., Самсонова Е. К. Проблемы организации долгосрочного ипотечного жилищного кредитования в регионе и пути их решения. Монография. - Орёл: Издательство ОРАГС, 2007. - 260 с.

2. Довдиенко И. В. Ипотека. Учебно-практическое пособие / Под ред. д. э. н., проф. В. З. Черняка. - М.: Издательство РДЛ, 2006. - 272 с.

3. Актуальность проблемы ипотечного кредитования / А. Г. Крысин // Рынок ценных бумаг. - 2006. - №12. - С. 39-47.

УДК 658.001.76.012.4(075.8)

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ЭЛЕМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Пономарёва Д.Р., гр. 31-М(у)
Рук. Морозова И.В.

Инновация - идея, товар или технология, запущенные в производство и представленные на рынке, которые потребитель воспринимает как совершенно новые или обладающие некоторыми уникальными свойствами.

В развитых странах от 50 до 90% прироста ВВП происходит за счет инновационного бизнеса. В России же 60% увеличения ВВП – за счет цен на нефть. Годовой оборот инновационных технологий на мировом рынке – в несколько раз превышает оборот по всем сырьевым составляющим, включая нефть и газ. В результате мирового кризиса практически на все товары российского сырьевого экспорта снизились не только цены, но и спрос.

Итоги работы сферы высоких технологий в 2008 году и ее перспективах на будущее были подведены 11 декабря, на круглом столе «Инновационная от-

расль в России - итоги 2008 года», который организовали Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) и Агентство по развитию инновационного предпринимательства.

Структура инвестиций венчурных фондов, действующих в России: зарубежные компании – 76%, российские – 24%. Расходы частных компаний на реализацию инновационных проектов сократились почти на 80%, бизнес – ангелов – на 50%, венчурных фондов – на 40%. По оценке НАИРИТ, общие потери рынка инноваций с начала кризиса составили 250 миллиардов рублей.

Все меньше промышленных предприятий внедряют инновации: 2000 г. – 10,6%; 2007 – 9,4%; 2008 9,3%. Для сравнения: в Греции этот показатель составляет 23%, в Португалии – 39%.

Предприятия реальной экономики, как средние российские предприятия, так и крупные, такие как РЖД, «Газпром», «ЛУКОЙЛ» не включают инновационные продукты в свои бюджеты потому, что у них нет денег на перевооружение.

Экспертами были озвучены основные проблемы развития инновационной отрасли в России:

- недостаточная квалификация изобретателей в части коммерциализации своих научных разработок;
- не реализуется или реализуется неэффективно большое число федеральных программ в сфере новых технологий;
- законодательные препятствия развитию инноваций;
- отсутствие единой сбалансированной государственной инновационной политики и независимой системы профессионального контроля;
- сокращение тенденции создания «технопарков».

Таким образом, меры, предпринимаемые государством для развития инноваций, не достаточно эффективны.

Тем не менее, по мнению международных экспертов, российский инновационный сектор в настоящее время обладает одним из самых мощных потенциалов в мире. В стране действует более 4000 научно-исследовательских институтов и около 40 000 независимых инновационных компаний, ведущих разработки, по всему спектру наиболее востребованных на мировом рынке технологических направлений. Инновационный сектор получает мощную финансовую поддержку, которая в 2008 году составила около 1,3 триллиона рублей, из которых 945 миллиардов рублей поступило из госбюджета.

В кризисных условиях объективно возрастает роль государства в экономической жизни страны. Поэтому одной из важнейших задач антикризисного управления государством - поиск возможных решений проблем управления инновационными процессами.

По данным программы антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год - правительство примет меры по стимулированию инновационной активности в экономике. Для стимулирования частных инвестиций в инновации будет выработан ряд предложений, в том числе в части обусловленности предоставления государственной поддержки реализацией программ

инновационного развития компаний, финансовой поддержки реализации программ технологического перевооружения предприятий и т.д. В целях поддержки создания малого инновационного бизнеса будут созданы «посевные фонды» с участием Российской венчурной компании. В отношении субъектов естественных монополий и крупных государственных компаний будут введены требования по разработке и принятию программ инновационного развития, определения требований по переходу субъектов естественных монополий, крупных государственных компаний к применению передовых технологий. Будет разработана упрощенная процедура выведения на рынок новой высокотехнологичной продукции, основанная на добровольном декларировании соответствия, ускорены процедуры таможенного оформления экспорта и импорта высокотехнологичных товаров и промышленного оборудования, актуализирована программа разработки технических регламентов и национальных стандартов с учетом приоритетов инновационного развития. Государство также будет стимулировать инновации в экономике через реализацию «технологичных» федеральных целевых программ, расходы на которые будут либо сохранены на запланированном ранее уровне, либо минимально снижены.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российская газета, Федеральный выпуск N4872 от 20 марта 2009 г., Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год.
2. Зуб Т.А., Панина Е.М. Антикризисное управление организацией. Серия: Высшее образование, М.: Инфра-М, Форум, 2007. - 256 с.

УДК 658.3(075.8)

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТРУДА В Г. ЛИВНЫ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Акимова Я.И., гр. 31–Э (Ливенский филиал ОрелГТУ)
Рук. Буханцева С. Н.

Ситуация на рынке труда в течение 2008 года поменялась кардинально. Так, если I полугодие было вполне оптимистичным, то уже осенью рынок оказался во власти негативных тенденций.

В первые шесть месяцев текущего года ситуация на рынке труда выглядела вполне радужно. Специалисты практически любой отрасли могли без проблем найти себе работу с достойной оплатой и хорошими условиями труда. Порталы по трудоустройству пестрели безграничным потоком вакансий от работодателей, а соискатели, в свою очередь, могли себе позволить выбирать

лучшее «место под солнцем» [1].

Данный период на рынке труда в некоторой степени можно охарактеризовать как «кадровый голод», поскольку компаниям массово не хватало высококвалифицированных специалистов, что заставляло их особо не перебирать персоналом и постоянно мотивировать сотрудников как материально, так и социальным пакетом (оплата мобильной связи, оплачиваемое питание, расходы на оплату бензина). Именно в этот период, по мнению специалистов, фирмы начали раздувать свой штат, набирая «лишних» сотрудников.

Ситуация на рынке труда России и г. Ливны в частности коренным образом изменилась. Теперь свои условия стали диктовать работодатели, а наемные работники, стали соглашаться на менее привлекательные предложения. Кроме того, в сентябре практически остановился рост зарплат, что еще раз подтвердило признаки «волны» увольнений. Некоторые организации сократили от 40% до 60% своего персонала. Госдума приняла в третьем окончательном чтении закон, направленный на поддержку рынка труда в период финансового кризиса. Соответствующие поправки вносятся в закон «О занятости населения в РФ». В соответствии с этим законом правительству РФ предоставляется право разрабатывать и реализовывать дополнительные мероприятия для снижения напряженности на рынке труда этих субъектов РФ. К таким мероприятиям, в частности, могут относиться: опережающая переподготовка работников, находящихся под риском увольнения, мероприятия по их переезду в другую местность в целях трудоустройства и обучения, программы развития общественных и временных работ для граждан, временно не имеющих работы, и другие [2].

Для реализации указанных мероприятий кабинету министров предоставляется право при формировании и реализации федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период образовывать резерв бюджетных ассигнований, которые могут быть направлены на указанные цели. Также предлагается в случае введения работодателями режимов неполного рабочего дня или неполной рабочей недели, временной приостановки работы по причинам экономического, технологического, технического или организационного характера, вызванным последствиями финансового кризиса, установить для работодателей обязанность сообщать о данных решениях в органы службы занятости. Это позволит осуществлять мониторинг ситуации на рынке труда и принимать соответствующие меры [1].

Наибольшего притока уволенных граждан, которые будут обращаться в государственные учреждения службы занятости в поисках работы, следует ожидать не раньше 2009 года, говорится в опубликованном в понедельник мониторинге ситуации в экономике РФ в январе-октябре 2008 года, составленном Министерством экономического развития.

Законодательство РФ обязывает работодателей извещать работников о ликвидации организации, сокращении численности или штата работников организации не позднее, чем за два месяца до начала соответствующих мероприятий.

Ситуация в г. Ливны не сильно отличается от той, которая складывается в

целом по стране. Самое то, что происходит увольнение работников, например, в период с 01.01.2009 по 11.03.2009 было зарегистрировано центром занятости 910 человек. Но, все-таки пытаюсь сохранить коллективы, не желая увольнять людей, работодатели вводят неполную рабочую неделю. По такой схеме сегодня трудятся 800 человек. Также работодатели отправляют рабочих в отпуска по инициативе администрации предприятия, например, было зарегистрировано 1400 человек.

Согласно Закону «О занятости населения в Российской Федерации» от 25.12.2008 № 287-ФЗ пособие по безработице гражданам, уволенным из организаций по любым основаниям в течение 12 месяцев, предшествовавших началу безработицы, имевшим в этот период оплачиваемую работу не менее 26 календарных недель на условиях полного рабочего дня (полной рабочей недели) или на условиях неполного рабочего дня (неполной рабочей недели) с пересчетом на 26 календарных недель с полным рабочим днем (полной рабочей неделей), и признанным в установленном порядке безработными, начисляется в первом (12-месячном) периоде выплаты [2].

Таким образом ситуация на рынке труда сложилась не благоприятно не только для рабочих, но и для администрации предприятий и организаций. Каждый человек должен верить, что кризис не вечен и за спадом производства обязательно начнется его рост.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беляева, М.Н. Безработные: преодоление социальной дезадаптации/М.Н. Беляева//Человек и труд. – 2007. - №5 – с. 32.
2. www.top-personal.ru

УДК 658

ВОПРОСЫ АДАПТАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Елецкая С.С., гр. 51–Э (Ливенский филиал ОрелГТУ)
Рук. Дорохина Е.М.

Нарастание сложности и неопределённости экономической конъюнктуры (среды деятельности современных организаций), и, в частности, финансовый кризис, недавно начавший развиваться в экономике, требуют пристального внимания к проблеме адаптации хозяйственных организаций.

Несмотря на значительный объем работ по данной проблематике, целый ряд теоретических и практических вопросов, связанных с адаптацией организаций, остаются дискуссионными и требуют дополнительного изучения. Так, на-

пример, отсутствует единое определение термина «адаптация», недостаточно разработаны методика оценки адаптивности и отсутствует единый набор факторов, определяющих систему управления как адаптивную.

Важнейшей остается проблема построения целостной модели организации с адаптивным управлением. Разумеется, построить универсальную модель адаптации нереально, так как существует большое число разнородных организаций и имеется широкий круг задач, стоящих перед исследователями и проектировщиками. Изучение этих моделей имеет практическое значение для разработки модели развития конкретной организации. При этом речь идет не о копировании чужого опыта, а о творческом его использовании с учетом конкретных условий, сложившихся в данной системе.

В целом можно сказать, что существующие в теории модели носят довольно общий характер и не раскрывают подробно собственно механизм адаптации организаций к параметрам внешней среды в виде функциональных зависимостей. Данные модели представляют собой схемы этапов адаптивного управления.

По нашему мнению, возможно формирование модели адаптации основанной на реализации законов организации. В обобщенном виде адаптация характеризуется, во-первых, сохранением жизнедеятельности организации и способов ее функционирования; во-вторых, ростом «обмена» организации с внешним окружением; в-третьих, модификацией структуры организации ее внутренних процессов при сохранении основных «родовых» черт. Данные свойства возможно описать тремя законами организации: законом самосохранения; законом информативности-упорядоченности; законом развития.

Представленная модель (рисунок 1) учитывает влияние внешней среды на организацию и позволяет ответить на вопрос, как должны изменяться параметры организации в ответ на изменения внешней среды.

Данная модель отражает изменение потенциала организации (R_i), во-первых в результате реакции на внешние и внутренние разрушающие воздействия (V_1+V_2), во-вторых, вследствие стремления к максимуму суммарного потенциала (R_{max}). В достижении устойчивого функционирования организации помогает системное накопление информации (P_i – ресурс компании в области i). При выполнении всех трех законов систему можно считать адаптивной, способной приспосабливаться к изменениям внешней среды.

Применение модели ограничивается проблемой измерения и оценки потенциала организации. Слагаемые потенциала установить достаточно просто. Потенциал включает кадровую, финансовую, инновационную, производственную, информационную, маркетинговую, ресурсную и другие составляющие. Валовой показатель, характеризующий размер потенциала, – размер инвестиций в каждую из сфер. Однако, при этом надо учитывать получаемый эффект и эффективность, что является довольно сложным. Так, выявить эффект от вложения средств в производственную сферу можно, а от вложений в коммуникационный процесс практически невозможно. Потому с точностью определить имеющийся потенциал и его изменение представляется проблематичным.

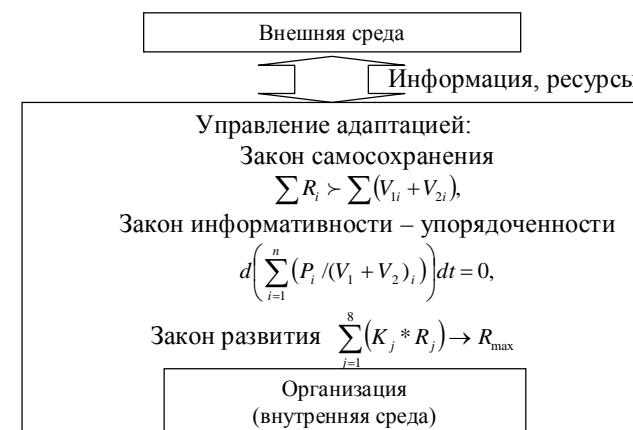


Рисунок 1 – Модель адаптации на основе законов организации

Так как в целом механизм вычисления по соотношениям, характеризующим законы, еще не разработан, то предлагается качественное следование постулатам этих законов: сохранение и стремление достичь наибольшего суммарного потенциала организации при интенсивном анализе (получении информации) внешней среды. В этом случае адаптация организаций должна стать предварительной к внешней среде. Такой вид адаптации используется для формирования наиболее благоприятных условий для функционирования организации.

Правильная организация управления адаптацией в организации будет не только способствовать успешному выживанию в условиях острой конкурентной борьбы и сложной экономической ситуации на мировом рынке, но и позволит наиболее грамотно использовать имеющийся у нее экономический потенциал.

УДК.339

РОССИЯ И ВТО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

Звягина Ю.А., гр. 32-Э (Ливенский филиал ОрелГТУ)
Рук. Мурских Л.В.

Мировое сообщество вступает в XXI столетие в условиях коренной ломки прежней системы миропорядка и нарастания различных, порой взаимоисключающих явлений и тенденций в международных отношениях. Одной из

первоочередных задач, стоящих перед Россией в этой связи является вступление России в ВТО.

Делая небольшой исторический экскурс, хотелось отметить, что Всемирная торговая организация (ВТО) учреждена в 1995г. как правопреемница действовавшего с 1948г. Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) для регулирования правил международной торговли. В структуру ВТО включены: Совет по торговле товарами, Совет по торговле услугами, Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности. К началу 2001г. членами ВТО были 144 государства, в том числе ряд государств СНГ (Грузия, Киргизия, Молдова). В декабре 2005г. Саудовская Аравия стала 149-м членом этой организации [2].

Вступление РФ в ВТО в данный момент – особенно актуальная тема, так как существует политическая воля руководства России и принципиальное согласие ее торговых партнеров об интенсификации переговоров о вступлении России в ВТО, завершение которых планируется в ближайшие годы. Актуальность данной темы исследования состоит также в том, что вступление России в ВТО повлияет не только на экономическое, но и на социальное развитие страны, в частности на российское образование.

Генеральное соглашение по торговле услугами, как и другие крупные пакеты соглашений ВТО, предполагает приоритет его норм и правил перед национальными законами и предоставление режима наибольшего благоприятствования для иностранных провайдеров услуг. В связи с этим возникают опасения, что это вызовет приход иностранных поставщиков услуг, которым будет безразлично культурно-историческое измерение образования, его функция социализации подрастающих поколений граждан. Такая перспектива уже сейчас порождает во многих странах взгляды и настроения, условно объединяемые платформой «образование вне ВТО. Восприятие Болонского процесса как «стремление Европы навязать нам свои стандарты» заслоняет тот факт, что образовательные сообщества стран-членов ЕС не менее нашего отечественного обеспокоены резким усилением глобальных рыночных императивов, ставящих под угрозу национально-культурные устои сложившихся систем образования.

Болонский процесс появился для России в нужное время – и как общий контур для программы модернизации образования, и как возможный ответ вызовам рыночной глобализации. Этот шанс нужно использовать, сохраняя при этом лучшие качества и традиции отечественного образования [1].

В рассмотрении процесса вступления России в ВТО, как правило, существует две основных точки зрения. Приверженцы первой считают необходимостью в ближайшее время вступление РФ в ВТО, сторонники же второй говорят, что серьезных перспектив и результатов этот процесс не принесет.

Очевидных проблем, связанных с вступлением России в ВТО, больше, чем гипотетических и умозрительных положительных перспектив, нам не любят об этом говорить, но Запад требует от России при вступлении в ВТО чересчур многого. Став членом этой организации, мы не сможем самостоятельно, без согласования, повышать импортные тарифы, устанавливать максимальные или

минимальные обязательные цены, ограничивать транзит и доступ к транзитным сетям. Мы не сможем увязывать импорт с обязательством экспорта. Мы не сможем обязать иностранного инвестора: приобретать товары на внутреннем рынке. Каких же последствий следует ожидать России при вступлении в ВТО. При вступлении в ВТО России придется пойти на смягчение таможенного режима. Страны ВТО настаивают на снижении размера импортной пошлины до 11%, тогда как в настоящее время этот тариф составляет около 20% [3].

Наконец, стоит ли нам вообще вступать в ВТО, если эта организация испытывает явный кризис? Призыв Маргарет Тэтчер к выходу своей страны из ЕС и ВТО только подтверждает нежизнеспособность этой запутанной конструкции. Контролируя 96 % мировой торговли, ВТО уже изжила себя. Сегодня у России нет ресурсов для проведения программы подготовки к такому шагу. Наши основные экспортные товары, нефть и газ, Россия продает и без ВТО, и даже без ОПЕК.

Но существуют и явные преимущества вступления России в ВТО. Одним из первых является интеграция в мировую экономику. Современная экономика может эффективно развиваться только при активном взаимодействии с мировым рынком товаров и услуг. Присоединение к ВТО позволит стабилизировать российское внешнеторговое законодательство, сделать правила игры постоянными и предсказуемыми.

Членство России в ВТО не является самоцелью и не может быть достигнуто любой ценой. Оно должно отвечать задачам экономического развития страны, содействовать успешному продвижению реформ. Сопоставляя возможные выгоды и ущерб, нетрудно заметить, что возможный ущерб более осязаем, в то время как выгоды и преимущества не всегда очевидны и их сложнее оценить количественно. В некотором смысле Россия вынуждена поменять синицу в руках на журавля в небе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Володина Н., Сенашенко В. ВТО и проблемы высшего образования // Высшее образование в России, 2006 - №2- с.8-13.
2. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. – М., 2003
3. Ливенцев Н.Н., Лисоволик Я.Д. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО. – М., 2002

УДК 658.3 (075.8)

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

**Макарова Е.Н., гр. 31-Э (Ливенский филиал ОрелГТУ)
Рук. Буханцева С.Н.**

Тенденция к расширению внешней трудовой миграции, характерная в последние десятилетия для многих стран, наблюдается и в России. Как и любое явление, трудовая миграция имеет свои проблемы [1].

Во многих регионах страны локальные рынки труда уже сейчас испытывают дефицит рабочей силы. К 2015 году трудовые ресурсы страны сократятся на 8 миллионов человек, а к 2025-му — на 18–19 миллионов. Максимальное сокращение численности населения трудоспособного возраста произойдет в 2009–2017 годах. Частично восполнить трудовые ресурсы России в этот период можно с помощью мер, направленных на сокращение смертности в трудоспособных возрастах, на общее улучшение здоровья населения. Однако подобные меры, не могут немедленно принести осязаемый результат. В целом можно сказать, что миграция в России развивается примерно так же, как во многих развитых странах мира. В настоящее время спрос России на мигрантов в большей мере обусловлен экономическими причинами.

Заглянем немного назад и узнаем, каковы же особенности трудовой миграции в период 2000–2007 гг.? На эти годы пришелся резкий взлет (в 3,29 раза) легальной трудовой миграции - с 213,4 тыс. в 2000 г. до 702,5 тыс. человек в 2007 г. Такой скачок объясняется рядом причин: оживлением экономики после дефолта 1998 г., резким увеличением штрафных санкций для работодателей за использование труда нелегальных мигрантов, проведением в 2005 г. в ряде регионов страны амнистии нелегальных мигрантов [2].

Происходят сдвиги в географии прибывающих трудовых мигрантов. Увеличивается доля иностранных работников из стран дальнего зарубежья и сокращается доля выходцев из СНГ. Снижается доля трудовых мигрантов из Украины, Молдовы и расширяются потоки из стран Центрально-Азиатского региона. Вместе с тем в последнее время отмечается некоторый рост числа работников из Германии, Франции, США, Великобритании, Финляндии, что свидетельствует о привлекательности отдельных сегментов российского рынка труда для зарубежной высококвалифицированной рабочей силы. Правда, пока это скорее исключение из правил. В большинстве своем трудовые мигранты, как и в 90-е годы, - неквалифицированная или малоквалифицированная рабочая сила, занятая в основном в строительстве, оптовой и розничной торговле и в сельском хозяйстве.

Сфера профессиональной деятельности мигрантов после переезда в Россию резко сужается. Подавляющее большинство трудятся практически в трех отраслях: в строительстве, на транспорте, в торговле и обслуживании. В эти

сегменты рынка труда вливаются бывшие военнослужащие, научные работники, преподаватели вузов и другие категории подготовленных работников, которые при этом теряют свою прежнюю квалификацию. Но при этом снижается образовательный уровень трудовых мигрантов: около 45% мигрантов не имеют профессионального образования. А вообще около половины мигрантов не имели стабильной занятости на родине. До выезда на работу в РФ 40–50% мигрантов можно было отнести к группе крайне бедных. Трудовая миграция в Россию продолжает оставаться в значительной степени мужским занятием. Около 70% мигрантов — мужчины. Это связано, в первую очередь, с отраслевой структурой занятости трудовых мигрантов. Средний возраст мигрантов — 32–33 года, причем более 75% из них моложе 40 лет. Несмотря на молодой возраст, более половины мигрантов имеют семью и детей. Именно безысходность, вплоть до прямой угрозы голода, заставляет многих мигрантов соглашаться на рабские условия труда в России.

Сегодня мигранты нередко живут в антисанитарных условиях, не имеют минимальных социальных гарантий, что культивирует отношение к ним как к людям второго сорта. Поэтому возможная неприязнь со стороны россиян к выходцам из других стран не только не уменьшится, а, скорее всего, увеличится.

Если говорить о внешней трудовой миграции, то самым ярким тому свидетельством является огромная армия нелегальных мигрантов. Лечение этой "болезни" - самая неотложная задача, поскольку ее социально-политическая цена слишком велика. Важным инструментом регулирования миграционных потоков является квотирование. В настоящее время Правительство РФ устанавливает квоты для иностранных граждан, прибывающих в страну для осуществления трудовой деятельности по визе. Практика свидетельствует, что зачастую квоты устанавливаются формально.

Экономика России к концу первой четверти XXI века будет располагать численностью трудового потенциала на 17% меньше чем сегодня. Это равноценно потере каждого 6-го работника [2].

Прогнозы относительно динамики численности населения России к 2020 году сами по себе — чрезвычайно тревожны. По данным МЭРТ, население России может снизиться к 2020 году до 138–139 миллионов человек со 141,9 миллиона человек в настоящее время, при этом наиболее интенсивно будет происходить уменьшение численности трудоспособного населения. Следовательно, уже сейчас необходимо осуществлять различные программы, способствующие интеграции мигрантов в российское общество. На уровне социального, элементарное повышение толерантности россиян к рабочим мигрантам поможет избежать этнических конфликтов в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Любушин Т.Н. О регулировании трудовой миграции/ Т.Н. Любушин //Человек и труд.- 2007 г.- № 4.- 33с.
2. <http://www.yandex.ru> «Трудовая миграция в России»

УДК658.3(075.8)

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Маркова Ю.В., гр. 31-Э (Ливенский филиал ОрелГТУ)
Рук. Чаплыгин О.А.**

На данный момент во всем мире нет более популярной темы, чем финансовый кризис, его обсуждают все, начиная с политиков, абсолютно не обремененных даже базовыми экономическими знаниями, и заканчивая экспертами – финансовыми аналитиками, позиции которых, к слову, довольно сходны в определении истоков и анализе пройденных этапов, однако значительно разнятся в прогнозах и вопросах антикризисных мер. Ставший же первопричиной мирового финансового кризиса – кризис саб-прайм в Америке (а говоря проще – кризис ипотеки для заемщиков низкой кредитоспособности), безусловно, имеет свое значение в появлении и развитии кризисных проявлений в реальной экономике, финансовой и социальной сфере. Но, скорее, ипотечный кризис сыграл роль своеобразного спускового крючка, а сам заряд (причины кризиса) стоит все же искать несколько в другой плоскости.

Сам кризис саб-прайм возник из-за того, что в США (да и не только там) ипотечные кредиты активно выдавались заемщикам, не обладающим достаточной благонадежностью, с сомнительной способностью их уплаты. Но поскольку сама ипотека по сути – это кредит под залог недвижимости, то рынок «пересытился» ликвидной недвижимостью, цены на которую стали падать, что в конечном итоге привело к краху ипотеки в США и в результате к банкротству многих банков и небанковских кредитных организаций.

Уже ни для кого не секрет, что финансовый кризис в России быстрыми темпами перерастает в масштабный спад производства.

Согласно заявлению главы министерства финансов Алексея Кудрина, в 2009 году бюджет недополучит доходов на сумму 1,5–2 триллионов рублей, которые правительству придется заместить из резервного фонда. По мнению Кудрина, 2009 год станет самым трудным для российской и мировой экономики со времени окончания Второй мировой войны.

Напомним, что ранее Алексей Кудрин не исключал возможность дефицита бюджета в 2009 в объеме одного триллиона рублей, несмотря на то, что в утвержденном бюджете на 2009 год расходы запланированы на уровне 9,025 трлн рублей, доходы – 10,927 трлн рублей, а профицит – 1,9 трлн рублей. Однако стоит отметить, что этот вариант прогнозировался исходя из расчетной цены на нефть в 95 долларов за баррель, и уже при его утверждении глава Минфина предупреждал, что из-за падения цен на нефть бюджет предстоит серьезно корректировать.

Того же мнения придерживается и помощник президента РФ Аркадий Дворкович, он так же ранее заявлял, что дефицит бюджета РФ в 2009 году со-

ставит от 3% до 5% ВВП.

Согласно его словам, бюджет на 2009 год станет дефицитным из-за падения цен на нефть, доходы от которой являются основным источником формирования доходной части бюджета. Кудрин так же заверил, что государство не допустит снижения выплат бюджетникам и готово выполнить все свои обязательства перед ними и хотя по его словам государство собирается значительно переориентировать расходы, однако ни в коей мере не собирается их снижать, к тому же эта мера не должна затронуть ни зарплаты, ни пенсии, по его словам эти бюджетные расходы будут выполняться в полном объеме, так что бюджетникам в этом смысле не о чем беспокоиться.

Экономисты уже пытаются заглянуть по ту сторону финансового кризиса и угадать, как он изменит мировую экономику. Всемирный экономический форум (ВЭФ) выпустил большой доклад «Будущее мировой финансовой системы», посвященный этой проблеме. В нем он предложил четыре сценария. Они достаточно сильно отличаются друг от друга, сказать, который из них реалистичнее, сложно. Хотелось бы, чтоб сбывлся оптимистический вариант.

В отчете ВЭФ отмечает, что эпоха мощного роста, длившаяся более двух десятилетий, подошла к концу. Сейчас финансовым институтам приходится работать в условиях сокращения кредитов, замедления экономического развития и усиления влияния государства. «Развитие финансовой системы с 2008-го по 2020 год может пойти по одному из четырех сценариев» Эти и другие факторы, действие которых было запущено кризисом, приведут к изменению картины мировой экономики. Специалисты ВЭФ считают, что развитие финансовой системы с 2008-го по 2020 год может пойти по одному из четырех сценариев. Первый называется «Финансовый регионализм». Согласно ему, экономика развитых стран – США и Европы – продолжает замедляться. Рост ВВП здесь не превышает 1,2% в год. Параллельно с этим развивающиеся страны наращивают темпы роста. Их ВВП составляет 9% в год. И, чтобы оградить себя от влияния развитых стран, их идей, они разрывают связи с ними, формируя свой блок. США оказываются в изоляции. Их экономическая связь с миром сводится к туризму и покупке энергоресурсов. Вопрос энергетической безопасности становится главным. Доллар и евро перестают быть единственными резервными валютами. Центр экономики смещается на восток, причем в Азии на лидирующие позиции выходит Китай. Мир, таким образом, распадается на три силы: Демократический торговый альянс, ведомый США, Евросоюз и Восточное интернациональное экономическое сообщество, где лидером выступает Китай.

Второй сценарий носит название «Воссозданный западный центризм». По нему, наоборот, развивающиеся экономики понесут наибольшие потери. И лидерство, как экономическое, так и моральное, сохранят западные страны. Рост мирового ВВП составит 3,6%, причем на развивающиеся страны придется 6%, а на развитие – 3,1%.

Будет создан новый наднациональный регулирующий орган. Тем не менее в ходе реформ интересы развивающихся стран не будут учитываться в должной степени. В результате происходит маргинализация развивающихся

рынков. Растут поставки инновационных продуктов и услуг из США и Европы. Такой сценарий предполагает возникновение нового кризиса.

Третий сценарий под названием «Изолированный протекционизм» является самым пессимистичным. Мир раздирают конфликты. Рецессия обрушивается на все страны, и они изолируются друг от друга, преследуют исключительно собственные интересы, предъявляя друг другу претензии, проводя политику протекционизма и популизма. Усиливаются конфликты на почве нехватки энергоресурсов, масло в огонь подливает терроризм и природные катастрофы. Мировой ВВП снижается до 2,3%. Усиление контроля над капиталом и людскими ресурсами добавляет негатива. Евросоюз к 2014 году распадается из-за противоречий между его членами. Банки национализируются, доверие уходит из мировой экономики. И четвертый, самый оптимистичный – «Сбалансированная многосторонность». Правда, по нему, сначала экономика впадет в глубокую стагнацию. Мировой ВВП сократится до 2,5%. Но по мере того как США будут сталкиваться все с новыми кризисами, а развивающиеся страны завязнут в своих неразрешимых проблемах, мир осознает, что сотрудничество – единственный шанс выбраться из ямы. Повышается понимание значимости общемирового управления и того, что решать проблемы следует сообща. Постепенно мировой ВВП увеличивается до 3,6%, причем основной вклад вносят развивающиеся страны. США и ЕС продолжают проходить через стадию борьбы с дефляцией, их ВВП растет медленнее – 1,8%. То есть экономика становится интегрированной, но страны БРИК усиливают свое влияние в мире. Создаются новые, общие принципы риск-менеджмента. Таким образом, вся беда проблемы выхода из кризиса в том, что в его период в решение злободневных проблем активно вовлекаются политики, а экономисты, способные коллегиально найти оптимальное решение, оказываются «не удел». Такая ситуация недопустима сегодня.

ЛИТЕРАТУРА

1. Литовченко, Е. Финансовый кризис, тенденции и перспективы/Е.Литовченко//Финанс.-2009№2//[Электронный ресурс]/Режим доступа:<http://newsland.ru>

УДК658.3(075.8)

САМЫЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ПРОФЕССИИ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Ретинская М.П., гр. 31-Э (Ливенский филиал ОрелГТУ)
Рук. Чаплыгин О.А.

Сфера труда - важная и многоплановая область экономической и социальной жизни общества. Она охватывает как рынок рабочей силы, так и ее непосредственное использование в общественном производстве.

В России в настоящее время достаточно много социально-экономических проблем. Одна из них - проблема занятости, которая неразрывно связана с людьми, их производственной деятельностью.

На сегодняшний день многих интересует, какие профессии наиболее перспективны для работы и успешного карьерного роста. Существуют профессии, спрос на которые сейчас, во время кризиса, не падает, а, наоборот, растет. Таких профессий, увы, не так уж много, не все они широко распространены. Именно кризис виноват в росте спроса на них. Следовательно, можно предположить: когда он закончится, радость от повышенной востребованности может смениться горечью полной ненужности, и получится кризис наоборот. Среди них есть юристы, о переизбытке которых в стране так долго говорили, финансисты, которым в начале кризиса предрекали скорое забвение, представители сугубо технических и, что самое удивительное, творческих специальностей. Кадровые агентства отмечают рост спроса на ограниченное число специальностей, напрямую связанный с финансовым кризисом.

Антикризисные управляющие-эти специалисты нужны и компаниям, сменившим владельцев, и организациям, которые, напротив, всеми силами стараются избежать продажи. Но если первые наверняка включили в свои затраты расходы на лучших людей, знающих и способных привлечь стратегического инвестора, сильную команду руководителей ключевых подразделений и так далее, то вторым гораздо сложнее: специалисты по антикризисному управлению - это дорогие топ-менеджеры. Однако это абсолютно не означает, что компании не будут искать специалистов в этой области. Просто они будут искать и нанимать людей, имеющих опыт работы в команде под руководством профессионального антикризисного управляющего. Этот путь дешевле, но может оказаться не менее эффективным [1].

Коллекторы. Нетрудно понять, почему растет спрос на специалистов по досудебному урегулированию финансовых претензий. Кредиторы повсюду стараются получить долги с заемщиков. В случае неудачи они продают долги коллекторским агентствам, которые уже активно скупают (оптом и недорого) долги граждан и организаций. Как всегда, в периоды финансовых потрясений у коллекторов прибавляется работы, агентствам нужны новые кадры.

Налоговые консультанты - одна из немногих специальностей финансового сектора, к которым замечен повышенный интерес. В период кризиса их главной задачей становится даже не оптимизация налоговых отчислений, а скорее обеспечение налоговой безопасности, то есть выявление налоговых рисков и экспертиза сделок на предмет соответствия налоговому законодательству. Здесь любая ошибка может обойтись очень дорого, и компании лучше потратиться на хорошего специалиста сейчас, чем потом платить большие штрафы, в то время как денег стало значительно меньше.

Юристы. Среди них будут особенно востребованы специалисты по сделкам слияния и поглощения, по трудовым спорам и трудовому праву, по арбитражным спорам. Причина проста: долги, невыплаты порождают многочисленные судебные разбирательства, и многие юристы, например по уголовным делам, уже поменяли специализацию и занимаются спорами, вызванными кризисом. Тут без юристов тоже никак не обойтись.

Трейд-маркетологи - это стратегический персонал, придумывающий промо-акции (конкурсы, дегустации, презентации), разрабатывающий правила мерчандайзинга и анализирующий его результаты, способы стимулирования закупок посредниками и многое другое.

Оценщики бизнеса. Кризис принес с собой уникальную возможность масштабного передела сложившихся рынков. Наступает удобный момент для того, чтобы скупить часть бизнеса конкурентов либо просто вложить деньги с таким расчетом, чтобы после окончания кризиса иметь долю в бизнесе ведущих компаний, независимо от того, на каких рынках они работают. Совершенно очевидно, что "входной билет" в бизнес сильно подешевел, и именно грамотные бизнес-аналитики способны адекватно оценить, каким компаниям выгоднее всего оказать финансовую помощь в нужный момент [1].

Торговые представители. Самый большой спрос на них в тех компаниях, которые, не снижая объемов производства, а порой и увеличивая их, предлагают рынку новые продукты в сложившихся непростых условиях.

Сервисные инженеры. Сложное оборудование многим производственным компаниям уже не по карману. Чтобы поддержать производство, эти организации, вместо того чтобы покупать новое оборудование, будут выжимать все соки из старого. Поэтому спрос на сервисных инженеров только возрастет. Правда, таких специалистов очень мало - они должны хорошо разбираться в оборудовании и знать языки на техническом уровне [1].

Таким образом, главное условие успеха для любого представителя указанных профессий состоит в том, чтобы он в момент поиска нового места еще работал. Это даст возможность рассчитывать на переход с повышением зарплаты. Если кандидат не работает, это, во-первых, вызывает сомнения и, во-вторых, дает повод предлагать худшие условия. В первом случае это расценивается работодателем как "выгодное приобретение", а во втором - как "экономия".

ЛИТЕРАТУРА

1. Зотова, И. Проблема безработицы среди молодежи в период финансового кризиса / И. Зотова // Человек и труд.- 2009.- №3 // [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.newsland.ru>

УДК347.44

О ПОНЯТИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРАКТА НА ПОСТАВКУ ТОВАРОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД ПО ГРАЖДАНСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ

Семенихина Е.С., гр. 41- Э (Ливенский филиал ОрелГТУ)
Рук. Рыкова Л. В.

Поставка продукции (работ, услуг) для государственных нужд является одним из традиционных институтов российского гражданского права. Переход к рыночной экономике, отказ от командно-административных методов управления, вновь вызвал необходимость создания правовой базы, регулирующей взаимоотношения между государством и хозяйствующими субъектами рынка, возрождение и совершенствование института поставки товаров для государственных нужд.

В настоящее время в литературе достаточно часто высказывается следующая точка зрения на правовую природу государственных контрактов: государственный контракт следует рассматривать как особый тип договора, стоящий в одном ряду с предварительным и публичным договорами, так как государственный контракт не имеет товарного характера [1].

Для того чтобы оценить правильность данной позиции, необходимо выяснить, то обозначается понятием «государственный контракт». Анализ норм современного гражданского законодательства и исследования цивилистов приводят к выводу, что понятие «государственный контракт» имеет три значения.

1. Государственный контракт рассматривается как универсальная правовая (договорная) форма, опосредующая любые имущественные отношения, связанные с удовлетворением государственных интересов.

Многие авторы отмечают, что правовой формой размещения государственных заказов является государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд. Из указанного определения следует, что государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд — основной способ удовлетворения потребностей публичного образования.

Представляется, что универсальной правовой формой размещения государственных заказов является не государственный контракт на поставку товаров для

государственных нужд или государственный контракт на выполнение подрядных работ для государственных нужд, а просто государственный контракт. Таким образом, договор поставки товаров для государственных нужд — лишняя правовая конструкция. Кроме того, при включении в Общие положения ГК РФ нормы об универсальной договорной форме следует учесть интересы муниципальных образований, для удовлетворения нужд которых так же используется контракт.

2. Государственный контракт обозначает непосредственно сделку при поставке товаров на основании контракта. В этом случае согласно п. 1 ст. 531 ГК РФ передача товаров осуществляется государственному заказчику или по его указанию (отгрузочной разрядке) другому лицу (получателю). С учетом того, что поставка товаров производится в целях исполнения контракта как сделки, государственный контракт в данном значении носит прямой товарный характер и является отдельным видом общего типа договоров купли-продажи.

3. При заключении во исполнение контракта дополнительного договора поставки товаров для государственных нужд государственный контракт выступает наряду с извещением о прикреплении как одно из оснований заключения договора поставки. Такой государственный контракт, безусловно, не носит товарного характера, поскольку с его заключением правоотношение, направленное на распоряжение имущественными благами между субъектами, еще не возникает до подписания договора поставки.

Поэтому целесообразно использовать, в законодательстве и доктрине понятие «государственный контракт» в двух значениях: как разновидность публичного контракта — универсальной правовой (договорной) формы и как сделку.

Учитывая то обстоятельство, что контракт на поставку товаров для государственных нужд — по сути гражданско-правовой договор, на основании которого у сторон возникают определенные обязательства, полагаю, что нет необходимости заключать дополнительно договор поставки товаров для государственных нужд. Все существенные для сторон условия обязательств отражаются в контракте на поставку товаров для государственных нужд. Если товар поставляется не государственному заказчику, а иному получателю, должны использоваться обыкновенные отгрузочные разрядки с указанием конкретного покупателя. Данный вывод подтверждается анализом правоприменительной практики, в соответствии с которой стороны стараются избежать громоздкой процедуры заключения наряду с контрактами на поставку товаров для государственных нужд дополнительных договоров поставки [3].

Наличие в современном гражданском законодательстве столь сложной схемы построения правоотношений по поставке товаров для публичных нужд объясняется консерватизмом права и соблюдением принципа юридической экономии [2].

Таким образом, предусмотренный действующим гражданским законодательством договор поставки товаров для государственных нужд, заключаемый во исполнение государственного контракта, является лишней правовой конструкцией, неоправданно усложняющей правоотношения, связанные с удовлетворением нужд Российской Федерации в определенных видах товаров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тарабаев, П.И. Государственный контракт как категория частного права /П.И. Тарабаев// Хозяйство и право. – 2008. – №1. – С. 42 - 47
2. Тарабаев, П.И. Особенности государственного контракта поставки товаров для федеральных нужд /П.И. Тарабаев// Хозяйство и право. – 2008. – №5. – С. 30 - 37
3. Юшкевич, П.П. Существенные условия и структура договора поставки для государственных нужд/П.П. Юшкевич// Закон. – 2002. – № 4. – С. 122 - 127

УДК339

УЧАСТИЕ РОССИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «БОЛЬШОЙ ВОСЬМЕРКИ»

**Федорова И.Н., гр. 32-Э (Ливенский филиал ОрелГТУ)
Рук. Мурских Л.В.**

Растущее вовлечение России в международное сотрудничество в различных областях предполагает активное использование механизмов многостороннего диалога и взаимодействия, в том числе столь важного форума, как «Большая восьмерка».

Участие в «Большой восьмерке» является сильным имиджевым событием для России и ее национального бизнеса. Российские компании имеют хорошую возможность улучшить свой образ за рубежом, осуществить проникновение в закрытые зарубежные бизнес-элиты.

«Восьмерка» (другое принятое название «Группа восьми») — международный клуб, объединяющий правительства ведущих демократических государств мира: Германию, Италию, Канаду, Россию, США, Францию, Японию, Великобританию.

Первыми шагами к постепенному формированию «Восьмерки» стали состоявшиеся в Мюнхене (1992 г.) и в Токио (1993 г.) встречи Президента РФ с лидерами ведущих индустриальных держав в рамках саммитов "Группы семи".

Начало оформлению «Восьмерки» было положено в 1994 г. на саммите в Неаполе: его первая часть прошла в "семерочном" формате, а вторая - в формате "Восьмерки". Важным этапом дальнейшего становления "восьмерки" стал саммит 1995 г. в Галифаксе. Одним из его результатов явилось налаживание практического взаимодействия по ряду глобальных проблем: борьба с международным терроризмом и оргпреступностью.

Сотрудничество России с партнерами поднялось на качественно новый уровень в результате «саммита ведущих индустриальных государств» в Лионе

(июнь 1996 г.). Дальнейшим укреплением положения России в «восьмерке» был отмечен саммит в Денвере (июнь 1997 г.). Показательно, что именно Президент Российской Федерации открыл дискуссию лидеров. В Денвере западные партнеры признали, что Россия "завершает историческую трансформацию в демократическое государство с рыночной экономикой". В 1998 в Бирмингеме (Англия) «Большая семерка» официально стала «Большой восьмеркой». Осенью 1999 по инициативе России в Москве прошла конференция «Восьмерки» по борьбе с транснациональной организованной преступностью [1]. На саммите в Эвиане в июне 2003 г. Россия впервые приняла участие в подготовке всех финансово-экономических документов саммита. Для закрепления положительных тенденций и для внесения вклада в дело стабилизации мировой экономики Россия досрочно выплатила часть своего долга Парижскому клубу кредиторов. На саммите в Глениглсе в июне 2005 г. Россия сыграла существенную роль в выработке решений по развитию стран Африки и глобальному изменению климата. Россия списала или обязалась списать долги Африканских стран на сумму 11,3 миллиарда долларов. Российская Федерация принимает участие в финансировании Всемирного фонда по борьбе со СПИДом, малярией и туберкулезом. В 2002-2006 гг. ее вклад составил 20 миллионов долларов [2].

Дебют России в качестве председателя «Большой восьмерки» в 2006 г. является серьезным вызовом для страны и ее делового сообщества. Поэтому представления наших сограждан о месте России в этом объединении заслуживают внимания. В 100 населенных пунктах 44 областей, краев и республик России был проведен опрос об участии РФ в «большой восьмерке». Большинство россиян (71%) считают важным для нашей страны само ее присутствие в составе «Большой восьмерки», и только 11% – полагают, что для России это неважно. Между тем, единодушного мнения о положении России в этом объединении нет: 40% опрошенных считают, что она является полноправным членом «Восьмерки», 35% – что играет в ней второстепенную роль. Считающие, что председательство в «Восьмерке» полезно для России, чаще всего аргументируют свою точку зрения тем, что это повысит авторитет и влияние нашей страны в мире, к ее голосу будут больше прислушиваться (20%). Немногим реже звучат и упования на то, что это благотворно скажется на российской экономике (17%) [3].

Успех первого председательства в «Большой восьмерке» является одним из приоритетов российской внешней политики. Приоритетными вопросами в ходе председательства России в «Восьмерке» были международная энергетическая безопасность, борьба с инфекционными заболеваниями и образование. Принимаемые Россией в рамках «Большой восьмерки» обязательства во многом реализуются за счет российских компаний, выплачивающих налоги в федеральный бюджет. Совершенно очевидно, что усиление активности отечественного бизнеса возможно только по мере оздоровления российской экономики и усиления присутствия отечественных компаний на мировых рынках. Однако это, скорее, долгосрочная перспектива [4].

Итак, участие России в «Большой восьмерке» представляет собой серьезный вызов и налагает огромную ответственность как на страну в целом, так а на

российское бизнес-сообщество в частности. Глобальные проблемы, решение которых, как принято считать, является уделом политиков и дипломатов, представляют собой не меньший интерес и для деловых кругов, российскому бизнесу лишь надо дозреть до осознания этого факта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Президента Российской Федерации [электронный ресурс]/Администрация Президента РФ – Москва, 2008. – Режим доступа: www.president.kremlin.ru
2. Евсеев В. Российский бизнес и «Большая восьмерка»/В. Евсеев //Экономика России XXI век, 2003. - №22
3. Фонд «Общественное мнение» [электронный ресурс]/База данных – Москва, 2007. – Режим доступа: www.fom.ru
4. Официальный сайт Ассоциации Менеджеров [электронный ресурс]/Аналитические материалы – Москва, 2009. – Режим доступа www.amrg.ru

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ЧАСТНЫХ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ И ОБЩЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Филатова Ж.Н., гр. 31-Э (Ливенский филиал ОрелГТУ)
Рук. Брусова В.И.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. Однако финансовым результатом может выступать и убыток, возникший, например, по причине чрезмерно высоких затрат или недополучения доходов от реализации товаров в связи с уменьшением объема поставок товаров, снижением покупательского спроса, то есть реализация продукции является непосредственным актом перед получением прибыли и актуальным является вопрос о производстве именно такого количества продукции, какое предприятие в состоянии продать. Для анализа по предприятию ОАО «Ливгидромаш» были взяты группы товаров с большими долями в объеме производства горизонтальных – x_1 , бытовых приборов с электродвигателями – x_2 , трехвинтовые – x_3 , шестеренные – x_4 , запчасти – x_5 и общий объем реализации продукции – y .

Для того чтобы найти взаимосвязь между продажами отдельных групп товаров и общей реализацией было построено линейное уравнение множественной регрессии

$$y = -40040.1429 + 1.6655x_1 + 0.3728x_2 + 0.8514x_3 + 2.9578x_4 + 2.3434x_5,$$

исходя из которого можно сказать, что при изменении объема реализации горизонтальных на 1 тыс. руб. объем реализации изменится на 1,6655 тыс. руб.; бытовых приборов на 1 тыс. руб. – 0,3728 тыс. руб.; трехвинтовых на 1 тыс. руб. – 0,8514 тыс. руб.; шестеренных на 1 тыс. руб. – 2,9578 тыс. руб.; запасных частей на 1 тыс. руб. – 2,3434 тыс. руб. Так как все коэффициенты «чистой регрессии» положительны, то зависимости между реализацией товаров и общей реализацией существует прямая положительная зависимость. Индекс множественной корреляции ($R=0.9691$) очень высок, поэтому можно говорить о том, что данная модель качественна и в нее были включены все существенные факторы, которые отражают реальные отношения между объемами продаж.

Уравнение множественной регрессии также может быть представлено и в стандартизованном виде:

$$t_{y^*} = 0.2673t_{x_1} + 0.0439t_{x_2} + 0.3039t_{x_3} + 0.2817t_{x_4} + 0.3154t_{x_5},$$

из которого следует, что больше всего на общий объем реализации влияет объем запчастей (x_5), а меньше всех влияет объем продаж бытовых приборов с электродвигателями (x_2).

Для изучения влияния факторов (объемов продаж одной группы товара) использовали показатель частной корреляции, измеряющий тесноту связи между факторами и результатом. Полученные результаты говорят о том, что продажа трехвинтовых (x_3) имеет наибольшую тесноту связи с общим объемом продаж при неизменном уровне продаж других групп товара, а продажа бытовых приборов (x_2) наименьшую тесноту при неизменном уровне продаж остальных товаров. Остальные группы товаров имеют умеренную связь с общим объемом реализации товаров на ОАО «Ливгидромаш».

На основе уравнения множественной регрессии в натуральном масштабе были построены частные уравнения регрессии и найдена частная эластичность. По значениям частной эластичности можно сказать следующее: при увеличении объема продаж горизонтальных (Д) на 1% общая реализация увеличится на 0,4% при неизменном объеме продаж других товаров; бытовых приборов на 1% – 0,0232%; трехвинтовых на 1% – 0,05%; шестеренных на 1% – 0,16%; запчастей на 1% – 0,13%.

Для проверки значимости построенного уравнения был найден F-критерий Фишера, фактическое значение которого значительно превышает табличное, значит уравнение статистически значимо и надежно.

Предполагая, что объем продаж (общая реализация и объем реализации отдельных товаров) имеет выраженную тенденцию, спрогнозировали объемы реализации с помощью аналитического выравнивания временного ряда: объем реализации бытовых приборов имеет тенденцию к снижению. Это свидетельствует о необходимости инновационной деятельности, направленной на внедрение в производство новых товаров, которые могли бы заменить существующие в обозримом будущем. Общая реализация продукции и отдельных видов товаров имеет тенденцию к увеличению.

Далее рассмотрена зависимость общего объема реализации товара (y) от продажи запчастей (x_5) в форме модели с распределенным лагом для $l=4$, используя преобразование исходных данных в новые переменные z_0, z_1, z_2 .

При расчет параметров уравнения регрессии обычным МНК для данного примера привел к следующим результатам:

$$\hat{y}_t = 49352.35 + 0.7652x_{t0} - 1.2433x_{t1} + 0.434582x_{t2}$$

Модель с распределенным лагом имеет вид:

$$\hat{y}_t = 49352.35 + 0.7652x_t - 0.04348x_{t-1} + 0.016963x_{t-2} + 0.946573x_{t-3} + 2.745346x_{t-4}$$

Анализ этой модели показывает, что рост объема продаж запчастей на предприятии на 1 тыс. руб. в текущем периоде приведет через 4 месяца к росту общего объема реализации товаров в среднем на 4,430602 тыс.руб., причем в среднем увеличение продаж запчастей приведет к увеличению общего объема реализации товаров через 3,3 месяца.

Предполагая, что для описания зависимости общей реализации от объемов продаж отдельных товаров можно использовать модель с бесконечным лагом, параметры которой нельзя получить стандартными методами, поэтому воспользовались моделью Койка:

$$y_t = 4551,361 + 1,128334x_t^1 - 0,1112x_t^2 + 0,809679x_t^3 + 2,557734x_t^4 + 2,577024x_t^5 + 0,104767y_{t-1}$$

который предполагает существование некоторого постоянного темпа λ ($0 < \lambda < 1$) уменьшения во времени лаговых воздействий фактора на результат.

Средний лаг этой модели составил 8,5449, а медианный лага – 5,70583. Таким образом, в среднем воздействие разницы между объемами продаж отдельных групп товаров и общей реализацией произведенной продукции проявляется в течение довольно короткого промежутка времени – 8,5 месяца, причем половина этого воздействия реализуется в течение первых 5,7 месяца с момента изменения x_t .

ЛИТЕРАТУРА

1. Елисеева, и. И. Эконометрика/И. И. Елисеева, изд. 3 перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007 – 576с.
2. Валентинов, В. А. эконометрика/ В. А, Валентинов – Изд.: Дашков и К, 2006 – 448с.
3. Салманов, О. Н. Эконометрика/О. Н. Салманов – М.: Экономистъ, 2006 – 320с.

УДК 65.052

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Филатова Ж.Н., гр. 31-Э (Ливенский филиал ОрелГТУ)
Рук. Фомина М.И.

Эффективное управление предприятием возможно лишь в том случае, если на нем создана дееспособная система учета, позволяющая делать выводы о взаимосвязях между деятельностью подразделений и соответствующими стоимостными показателями. Менеджер в своей деятельности должен не только оценить, как управленческое решение повлияет на финансовое состояние предприятия в целом и соответствует ли это решение стратегии предприятия, но и какое влияние оказывают результаты деятельности отдельных единиц бизнеса на процесс реализации стратегии. Под стратегическим управлением понимается аналитическая система для соотнесения значимой бухгалтерской информации со стратегией фирмы. А современный бухгалтерский учет выступает как информационная система, обслуживающая процесс принятия управленческих решений. Бухгалтерский учет, таким образом, обеспечивает количественной информацией процесс принятия и реализации управленческих решений.

В современных условиях предприятию для нормальной производственно-хозяйственной деятельности необходимо иметь общую систему учета, имеющую стратегическую ориентацию. В этом случае учетная информация будет содействовать процессу разработки и реализации деловой стратегии организации. Стратегическое управление предприятием представляет собой непрерывный циклический процесс, в котором можно выделить три стадии: 1) стратегическое планирование; 2) стратегическая организация; 3) стратегический контроль. В процессе стратегического планирования определяются стратегии организации путем установления ее миссии и целей, анализа стратегических позиций, исследования факторов внешней и внутренней среды. На этой стадии бухгалтерская информация является основой для финансового анализа. На стадии стратегической организации выполняется приведение всех ресурсов и внутрифирменных связей, всех целей, задач и областей ответственности работников в полное соответствие с выбранной стратегией. Система контроля должна быть сориентирована на реализуемую конкурентную стратегию.

Методика организации стратегического управленческого учета должна состоять из пяти основных этапов. Первым этапом предложенной методики является анализ организационно-функциональных аспектов управленческого учета. Предусматривается проведение комплексного анализа системы управленческого учета на предприятии. Вторым этапом является технико-экономическое обоснование выделения стратегического управленческого учета (разработка и утверждение регламента формирования стратегического управленческого учета). На треть-

ем этапе разрабатывается структура, кадровое обеспечение подсистемы, техническое обеспечение, формирование круга показателей стратегического управленческого учета. Четвертым этапом является построение модели функционирования стратегического управленческого учета. Пятый этап – мониторинг состояния подсистемы стратегического управленческого учета.

При таком подходе к информационному обеспечению управления предприятием можно даже говорить о возникновении бухгалтерского управленческого учета, призванного выступать в качестве связующего звена между учетным процессом и управлением предприятием. Его предметом является производственная деятельность организации в целом и ее отдельных структурных подразделений; объектами – издержки и результаты деятельности предприятия и центров ответственности. В целях интеграции бухгалтерского учета и планирования необходимо решить следующие задачи: внедрение аналитического плана счетов бухгалтерского учета; согласование временных регламентов подготовки бухгалтерских отчетов с требованиями регламента планирования и контроля; разработка и внедрение регламента документооборота на предприятии; создание единой информационной системы бухгалтерского учета и планирования. В настоящее время существенным отличием системы управления российских предприятий от предприятий стран с развитой рыночной экономикой является то, что там обычно нет плановых отделов, работающих изолированно от бухгалтерии. Но есть бухгалтеры, занимающиеся планированием и прогнозированием на базе оперативной бухгалтерской информации. В пользу организационного единства учета и планирования можно высказать следующие доводы: 1) лучше обеспечивается ориентация на конечный результат всех происходящих на предприятии процессов; 2) планирование и контроль на предприятии базируются на учетных данных, поэтому учет в качестве инструмента планирования должен быть структурирован, чтобы решать задачи управления с наибольшей эффективностью. Содержание стратегического управленческого учета может трактоваться достаточно широко: помимо собственно учета здесь имеется в виду плановая, аналитическая работа. Можно выделить принципы стратегического управленческого учета, к которым относятся: гибкость, преемственность, компьютеризация, мотивация, научность. Исходя из выше сказанного, можно сделать следующие выводы: 1) учет не является самоцелью, а служит средством для достижения успеха в бизнесе; 2) конкретные бухгалтерские методы и способы должны рассматриваться с точки зрения их влияния на достижение целей организации; 3) общая система учета должна соответствовать стратегии предприятия; 4) в современных условиях невозможно осуществлять эффективное планирование без создания интегрированной, единой системы учета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блаженкова, Н.М. Методика организации стратегического управленческого учета/ «Бухгалтерский учет», Н. М. Блаженкова, 2008 - №4, стр. 66-68.
2. Блаженкова, Н.М. Методика Стратегический управленческий учет на промышленном предприятии/ «Бухгалтерский учет», Н. М. Блаженкова, 2008 -

№11, стр. 72-74.

3. Блаженкова, Н.М. Стратегический управленческий учет как информационная подсистема предприятия/ «Бухгалтерский учет», Н.М. Блаженкова, 2008 - №12, стр. 72-74

УДК 35.08

ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ КАК ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Шолохова Н.Н., гр. М-21 (Ливенский филиал ОрелГТУ)
Рук. Свинтицких О.С.**

Государство, являясь особой организацией публичной политической власти господствующего класса (социальной группы, блока классовых сил всего народа), имеет свои задачи и функции. Эти задачи и функции практически реализуются посредством конкретных действий личного состава, находящегося на службе у государства - государственных служащих. Государственная служба продолжает и завершает организацию механизма государства, делая её готовой и пригодной к практической реализации задач и функций государства. В каждое звено государственного механизма служба вносит жизнь, комплекс мер, средств, форм и методов для реальной, практической деятельности. В становлении государственности любого вида государственная служба выступает в качестве первейшего организационного средства выполнения государством своих целей. В структуре государственной службы различаются чётко две стороны, две группы отношений: организация государственной службы её подготовка и служебная деятельность, осуществление каждым служащим и всеми ими вместе своих служебных практических полномочий. Организация государственной службы означает её формирование для деятельности и включает большой круг вопросов: установление должностных наименований и определение полномочий по каждой должности, выработка правил поступления на государственную службу, подготовка кадров и повышение их квалификации, правила продвижения по службе, применения мер поощрения и мер дисциплинарной и иной ответственности, правил прохождения службы и прекращения служебных отношений и некоторые другие правила. Это большая область отношений связанная с кадрами и имеющая подготовительные цели для практической деятельности. В настоящее время данная тема широко обсуждается, это связано с новыми подходами к пониманию и месте государственной службы в современном российском государстве, а также с реформами проводящимися в данном направлении.

Государственная служба - это публичная служба, т.е. служба в органах

публичной власти. С точки зрения современного законодателя, государственная служба в РФ - это профессиональная деятельность, состоящая в выполнении государственными служащими федеральных органов государственной власти РФ и субъектов РФ компетенции этих органов, установленной в законодательных и иных нормативных актах. Государственная служба субъектов РФ устанавливается законами, принимаемые органами законодательной власти каждого субъекта РФ. Необходимость создания государственной службы и её правового регулирования обусловлена самим существованием государства с его задачами и функциями, а также потребностью в организации кадрового потенциала государственных органов (законодательной, исполнительной и судебной власти). Именно служащие действуют как персонал в многочисленных структурах государственных органов, учреждений и организаций, внутри институтов управляющей и управляемой систем; именно их компетентность определяет реальное использование возможностей управления с целью установления требуемого правового порядка в государстве и обществе. Собственная деятельность государственного служащего, осуществляемая им как во внутреннем, так и во внешнем предметном планах, - эта профессиональная деятельность основывается на «добровольном самообязывании» - призвании госслужащих служить людям и человеколюбие как профессиональной характеристики. Кроме того, профессиональная деятельность госслужащего относиться к акту духовной отдачи себя «публично-правовым полномочиям», обязанностям и запретам существующим в государстве в данный исторический момент. Н. Макиавелли писал: «Об уме правителя первым делом судят по тому, каких людей он к себе приближает». Если госслужащий сознает себя, прежде всего служителем народа, то его деятельность становится не личной и не частным делом, она становится по форме осуществления - государственной целью. Госслужащий, стремясь к вершине профессионального мастерства, должен утверждать свою личность в той степени, в которой «мое дело» неразрывно сливается с делом «моего государства», а интерес «моего государства» раскрывается как интерес личный и общечеловеческий.

Пространство профессиональной деятельности многомерно, пронизано разнообразными социально-экономическими процессами, которые не только определяют качество, степень соединения интересов государства как учреждения и общества как корпорации граждан, но и позволяет создавать новые и удерживать сложившиеся нормы профессиональной деятельности управленцев. В нем возникают отношения, происходит накопление и передача ценностей общества, осуществляется деятельность государственного служащего. При рассмотрении управления выполняемого государственным служащим как процесса и как деятельности можно сказать, что эта деятельность должна быть: инженерной по способу взаимодействия с объектом управления, социальной по целевой ориентации, системно-деятельностной по содержанию. Государственные служащие представляют собой специфический властный институт, призванный держать интересы действующих субъектов пространства государственной деятельности. Профессиональная, социально направленная деятельность государ-

ственного служащего, имеет некоторые стереотипы, правила, нормы и организационные алгоритмы, а также средства изменения и модернизации этих алгоритмов, норм и правил. Причем, средствами реализации деятельности государственных служащих являются не материальные формы (здания, станки, оборудование), а организованная деятельность как таковая. Таким образом, феномен организованной деятельности государственной службы - это не только деятельность коллективного субъекта, но и деятельность профессионала управленца с фиксированной степенью компетентности. В своей основе деятельность государственных служащих является творческой и определяется состоянием государственного образа мыслей, государственного настроения, государственного волеуправления, являющихся реальной основой всякого государства.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ НАСОСНОЙ ПРОДУКЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Щербакова Д.А., гр. 32-Э (Ливенский филиал ОрелГТУ)
Рук. Бруслова В.И.

В современных условиях хозяйствования получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами, экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов зависят от того, как решает предприятие вопросы снижения себестоимости продукции.

В работе рассмотрено применение эконометрических методов исследования моделей прогнозирования себестоимости насосной продукции «Ручеек» на ОАО «Ливгидромаш».

В качестве рассматриваемых факторов были взяты различные статьи калькуляции: сырье и материалы, заработная плата, общепроизводственные и общехозяйственные расходы. за период с 2004 по 2008 годы.

Для начала рассмотрено показательное уравнение множественной регрессии $Y = a \cdot b_1^{x_1} \cdot b_2^{x_2} \cdot b_3^{x_3} \cdot b_4^{x_4}$. Предварительно выполнив линеаризацию модели, нашли параметры уравнения с помощью метода наименьших квадратов, а в дальнейшем, произведя экспоненцирование, получили показательную модель $y = 1732056 \cdot 1^{x_1} \cdot 1^{x_2} \cdot 1^{x_3} \cdot 1.000001^{x_4}$. Первоначально следует отметить, что уравнение регрессии является статистически значимым и надежным, так как при проведении оценки надежности результатов множественной регрессии фактическое значение F-критерия Фишера намного превосходило табличное.

Исследуя далее качество модели, пришли к выводу, что в среднем на 13,5% прогнозируемые значения отклоняются от фактических значений полной себестоимости. Рост себестоимости сырья и материалов в среднем на 1% спровоцирует рост полной себестоимости насосов на 0,6%, причем стоимость

сырья и материалов оказывает наиболее сильное влияние на увеличение себестоимости по сравнению с остальными факторами.

Далее используем аддитивную модель временного ряда. Проведено аналитическое выравнивание методом скользящей средней (были определены условные годовые значения себестоимости насоса, найдены скользящие средние, которые уже не содержат сезонной компоненты; и найдены центрированные скользящие средние), найдены оценки сезонной компоненты, построили линейный тренд $T = -1298366152 + 154203279,5 \cdot t$. Так же следует отметить, что была проведена проверка взаимопогашаемости сезонных воздействий за год при реализации насоса. В дальнейшем получили прогнозное значение себестоимости насосной продукции в аддитивной модели, что составило 123634214,5 руб., причем данная модель объясняет 98,44% общего изменения себестоимости.

Далее для рассмотрения была применена мультипликативная модель временного ряда. Данную модель используем потому, что при сборке и реализации насосов «Ручеек» присутствует небольшая амплитуда сезонных колебаний. Был проведен расчет оценок сезонной компоненты. Прогноз полной себестоимости насоса на год составил: 123286442,3 рублей.

С целью моделирования временных рядов: оценка адекватности уравнений тренда, на основе матрицы коэффициентов парной корреляции, проанализировав тесноту связи между экономическими показателями приходим к выводу, переменные X_2 (заработная плата) и X_3 (общепроизводственные расходы) являются наиболее приемлемыми, т.к. имеют слабую межфакторную связь, тем самым они в первую очередь будут влиять на себестоимость продукции и в меньшей степени погашать влияние друг друга на результат.

В результате уравнение зависимости полной себестоимости насоса от заработной платы и общехозяйственных расходов принимает вид: $\hat{Y} = 1296224,219 + 0,448254109 \cdot X_2 + 6,531560328 \cdot X_3$. При исследовании качества модели установили, что около 87% изменения полной себестоимости насоса обусловлено влиянием включенных факторов X_2 (заработная плата) и X_3 (общепроизводственные расходы).

Полученные результаты являются статистически значимыми и надежными, так как фактическое значение F критерия Фишера превышает табличное значение. При анализе влияния выбранных ранее факторов имеем, что при увеличении заработной платы на 1% величина полной себестоимости насоса изменится приблизительно на 0,04%, при увеличении общепроизводственных расходов на 1% величина полной себестоимости изменится на 0,73%.

Результаты прогнозирования в данной модели представляют собой интервальные данные, отражающие нижнюю и верхнюю границы планируемой себестоимости. В итоге, прогноз на четвертый квартал 2008 года составляет в среднем 10326791,5 руб., причем верхняя граница себестоимости равна 45577443,4, а нижний порог составляет 41307166 руб.

По результатам исследования из всех рассматриваемых факторов: сырье и материалы, заработная плата, общепроизводственные и общехозяйственные расходы, в общем объеме наибольший удельный вес занимает покупное сырье

и материалы; поэтому для ОАО «Ливгидромаш» первостепенное внимание следует уделить расширению маркетинговой деятельности в отношении закупки полуфабрикатов и материалов, искать более выгодных продавцов, но не уступающих в качестве имеющимся.

Так как общепроизводственные и общехозяйственные расходы занимают второе по значимости место в формировании себестоимости продукции, то предприятию так же следует рационально подходить к этому вопросу. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость каждого изделия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бережная, Е.В. Математические методы моделирования экономических систем: Учеб. пособие/ Е.В.Бережная, В.И. Бережной. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 348 с.

РОССИЯ И ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА: ДВОЙНОЙ АСПЕКТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

**Щербакова Д.А., гр. 32 Э (Ливенский филиал ОрелГТУ)
Рук. Фаустов А.В.**

Как известно, ни одна страна не может обойтись без развития межгосударственных связей, так как от взаимоотношений государств в современных условиях хозяйствования зависит не только стратегическое взаимодействие, но и экономическое положение. Поэтому и Россия не может развиваться без формирования благоприятных отношений на мировой арене, каковыми на данный момент выступают отношения между нашей страной и странами Латинской Америки, рассматривающих нас как новую опорную точку мировой политики.

В эпоху СССР, как известно, господствовала политика подчинения российских интересов западным, но ее результаты дошли до серьезного ухудшения геополитического положения России. Речь идет о продвижении военной структуры НАТО на Восток, активном втягивании бывших республик СССР, прежде всего Украины и Грузии, в НАТО. Апогея эта политика достигла в августе минувшего года, когда маленькая латиноамериканская Никарагуа стала вторым государством после России, признавшим независимость не только Южной Осетии, но и Абхазии. После этого РФ «повернулась к латиноамериканцам уже всем корпусом».

На современных этапах развития Латинская Америка уже на «задний двор США», и Россия имеет все предпосылки для развития не только экономических отношений, но и в определенной мере развития и восстановления

каких-либо геополитических интересов. При этом необходимо учесть, что мы столкнемся с ожесточенной конкуренцией. Латиноамериканцы заинтересованы в нашем рынке. Для российского потребителя уже стали обычным продуктом фрукты и сыры из Аргентины, цветы из Эквадора, Колумбии, говядина и свинина из Бразилии. Латиноамериканцы многие сельскохозяйственные товары производят с меньшими издержками, чем в Европе и США. Европейский рынок перенасыщен и российскую продукцию не очень там ждут, спокойно еще воспринимают разве что поставки леса, газа и нефти. В Латинской же Америке у нас есть шансы сделать экспорт технологически сложным, добиться большего вывоза товаров с высокой добавленной стоимостью, участвовать в крупных инвестиционных проектах. На данный момент активно ведутся коммерческие переговоры по поводу сборки и сбыта ряда моделей «Камаз» на латиноамериканском рынке. ЛУКОЙЛ уже активно работает в Венесуэле. Наши специалисты обладают технологией возобновления добычи на заброшенных месторождениях. В Венесуэле таких месторождений немало, но местные специалисты отстают в технологии и эксплуатации. Поэтому страны Латинской Америки заинтересованы в подготовке специалистов на базе российских вузов.

Весьма успешно Россия вышла на латиноамериканский рынок вертолетной техники. Покупателями на данный момент являются Мексика, Перу, Куба, Бразилия. Но нельзя не отметить, что из-за прежнего господства США в Латинской Америке, возрастающая там роль России не остается незамеченной. Сейчас в США в целом спокойно «проглотили» миллиардные поставки российских вооружений в Венесуэлу, с которой Вашингтон находится в открытом конфликте. В конгрессе же шумиха была неизбежна и в дословном переводе было высказано, что Россия «расправляет крылья». Но в официальных заявлениях говорится, что ни у США, ни у России нет интереса к возрождению холодной войны на латиноамериканском пространстве.

Но на данный момент США не прилагает никаких усилий к восстановлению отношений с Латинской Америкой, и кроме как два крупных капиталоемких проекта им нечего и предложить. Вместо этого США только лишь осуждают деятельность России. Таким образом, на наши поставки в администрации США смотрят критически (никто не любит конкурентов), но не имеют аргументов для серьезных возражений. Совершенно непонятно, почему США волнуют именно российские поставки, в то время как Китай превысил товарооборот с Латинской Америкой в 2008 году 100 млрд.долл. (для сравнения Россия – 16-17 млрд. долл.) В случае проведения администрацией Обамы взвешенной политики по отношению к Латинской Америке, и к России, ситуация в регионе не даст нам повода для конфронтации.

Но по факту такая политика пока не используется. Для примера следует отметить, что для Никарагуа выступления ее президента, признавшего независимость Южной Осетии и Абхазии, аукнулись очень скоро. Уже в ноябре прошлого года страну лишили весьма существенной для нее финансовой поддержки. Из созданного американцами в целях помощи отстающим и бедным странам Фонда тысячелетий деньги были переданы Грузии. Напрямую, конеч-

но, не говорилось, что это некое наказание, но американцам не нравится политический режим этой страны и добрые отношения с Россией и Кубой. Таким образом получается, что взаимоотношения России со странами Латинской Америки отражают двойственный аспект. Многие современные политологи говорят, что налаживая одни связи, правительство РФ существенно натягивает другие. Но о каких напряжениях идет речь, если фактические отношения России и США уже итак нельзя назвать благоприятными. Экономисты же, в противовес политологам, активно ратуют за восстановление и развитие торгово-экономических отношений, тем самым формируя новый экспортный рынок. Но в современных условиях хозяйствования, естественно, приходится к какому-то общему решению сложно. Приходится лишь констатировать факт быстрого и эффективного взаимодействия России и стран Латинской Америки, несмотря на различного рода препятствия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воробьева, И. Рецепт на латино [Текст]/ И. Воробьева // Прямые инвестиции. – 2009. - №2.