



СБОРНИК СТАТЕЙ

**IV ежегодной всероссийской
с международным участием научно-
практической конференции студентов
«Человек. Общество. Экономика: про-
блемы и перспективы взаимодействия»**

ББК 74.58+72+65

С 23

Печатается по решению Ученого совета АНО ВПО «ПИЭФ»
протокол № 15 от 07.06.2010

IV ежегодная всероссийская с международным участием научно-практическая конференция студентов «Человек. Общество. Экономика: проблемы и перспективы взаимодействия»: материалы научно-практической конференции. 22 апреля 2010 г. / Под ред. Е.В. Ожгибесовой – Пермь: АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов», 2010. – 480 с.

ISBN 978-5-904417-07-9

В настоящем сборнике представлены статьи научно-исследовательских работ студентов АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов» и других вузов Перми, России, Белоруссии и Азербайджана. Статьи посвящены проблемам и перспективам развития экономики, проблемам реформирования бухгалтерского учёта и системы налогообложения, управлению финансированием и кредитованием учреждений в условиях кризиса, современному менеджменту и его функциональным сферам, а также вопросам, связанным с местом человека в современном изменяющемся мире, его правам и свободам. Важнейшими задачами конференции и настоящего издания являются обмен актуальной информацией, активизация исследовательской работы студентов, научная интеграция студенческого сообщества.

Статьи публикуются в авторской редакции

Ответственный редактор: Е.В. Ожгибесова

Оргкомитет конференции:

Ожгибесова Е.В.

Звягина О.В.

Алферова Т.В.

Вьюгова Е.Л.

Пономарева С.В.

Малкова Е.В.

Мхитарян Л.Ю.

Морозова С.Л.

ББК 74.58+72+65

С 23

ISBN 978-5-904417-07-9

© Коллектив авторов, 2010

© АНО ВПО «Пермский институт
экономики и финансов, 2010

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Дорогие коллеги, студенты и их научные руководители!

Пермский институт экономики и финансов проводит ежегодную весеннюю студенческую научно-практическую конференцию, по итогам которой выпускается данный сборник статей. В 2010 году IV всероссийская с международным участием научно-практическая конференция студентов «Человек. Общество. Экономика: проблемы и перспективы взаимодействия» собрала в гостеприимных стенах нашего вуза более 250 участников из многих городов и регионов России и зарубежья.

Традиционно целью этого научного мероприятия является обмен взглядами, опытом, гипотезами, достижениями с единомышленниками в рамках работы секций по следующим направлениям:

- Проблемы и перспективы развития российской экономики;
- Развитие экономики и общества в условиях кризиса;
- Проблемы реформирования бухгалтерского учета и системы налогообложения;
- Проблемы кредитования физических и юридических лиц банковскими учреждениями в современных условиях;
- Актуальные проблемы управления предприятиями и финансовыми, кредитными учреждениями в условиях финансового кризиса;
- Менеджмент: пути развития, современные проблемы и перспективы;
- Функциональные сферы менеджмента;
- Человек в современном изменяющемся мире;
- Права человека в современном обществе.

Активность участников мероприятия возрастает, постепенно расширяется их круг. В конференции приняли участие студенты ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», ГОУ ВПО «Пермский государственный технический университет», ГОУ ВПО «Пермский государственный педагогический университет», ГОУ ВПО «Пермская государственная медицинская академия», ГОУ ВПО «Пермская государственная фармацевтическая академия», ПФ ГУ «Высшая школа экономики», ПФ Российского государственного торгово-экономического университета, Западно-Уральского института экономики и права, Пермского института муниципального управления (высшей школы приватизации и предпринимательства) и др.

Отдельное спасибо необходимо сказать участникам из других регионов. Наибольшую активность проявили студенты и их руководители Стерлитамакского филиала Башкирского государственного университета; Елабужского филиала Казанского государственного технического университета; Алтайского государственного университета; Международного института финансов, управления и бизнеса Тюменского государственного университета и других вузов России, Белоруссии и Азербайджана.

Хочется поблагодарить администрацию АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов» за предоставленную возможность для формирования исследовательской научной культуры будущих специалистов.

Также необходимо отметить работу руководителей секций, которые смогли создать на конференции благоприятную атмосферу, способствующую плодотворному творческому поиску и обсуждению животрепещущих тем. Это:

- ст. преподаватель кафедры экономики и управления АНО ВПО «ПИЭФ» Чиркова Надежда Викторовна;
- ст. преподаватель кафедры финансов и кредита АНО ВПО «ПИЭФ» Максимова Анастасия Ивановна;
- ст. преподаватель кафедры финансов и кредита АНО ВПО «ПИЭФ» Главатских Ирина Николаевна;
- к.п.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента организации АНО ВПО «ПИЭФ» Крюкова Елена Аркадьевна;
- доцент кафедры менеджмента организации АНО ВПО «ПИЭФ» Шилова Елена Валерьевна;
- к.филос.н., заведующая кафедрой общих гуманитарных, социально-экономических и естественнонаучных дисциплин АНО ВПО «ПИЭФ» Малкова Елена Вячеславовна;
- заведующая кафедрой правовых дисциплин АНО ВПО «ПИЭФ» Мхитарян Людмила Юрьевна.

Отдельную благодарность нужно выразить Морозовой Светлане Леонидовне и всем членам оргкомитета конференции за отличную организацию данного мероприятия.

Желаю всем участникам дальнейших творческих успехов на научном поприще!

Абрамова О.В., Поспелов М.В.
студенты 3 курса факультета Экономики ПФ ГУ-ВШЭ

Научный руководитель: к.г.н., доцент Букина Т.В.

SWOT-анализ агропромышленного комплекса Пермского края

На современном этапе экономика Пермского края, включая ее агропромышленный комплекс, находится в состоянии кризиса. Несмотря на то, что АПК не является отраслью – «локомотивом» для региона, потенциал его развития огромен. В работе был проанализирован АПК Пермского края до 2009 года, оценены его сильные, слабые стороны, а также перспективы с использованием программ развития Пермского края, предлагаемых различными органами управления.

I. Сильные стороны

Природный потенциал. Пермский край обладает значительными земельными ресурсами (свыше 1,6 млн. га пашни). Перевод отрасли на ресурсосберегающие технологии обеспечивает рост уровня интенсификации и снижение затрат на производство [4]. Имеется значительное количество площадок для создания перерабатывающих производств.

Емкость внутреннего рынка. Пермский край, как индустриальный регион с более чем 2,5 млн. жителей, потребляет ежегодно более 600 тыс. тонн молока, свыше 140 тыс. тонн мяса и мясопродуктов, не менее 700 тыс. шт. яиц и 480 тыс. тонн картофеля и овощей [5].

II. Слабые стороны

Техническое и технологическое отставание отрасли от мирового (см. рис.1). При этом, европейский уровень урожайности составляет более 4 тонн кормовых единиц с 1 га, продуктивности коров – свыше 9 тыс. кг на 1 корову молока в год.

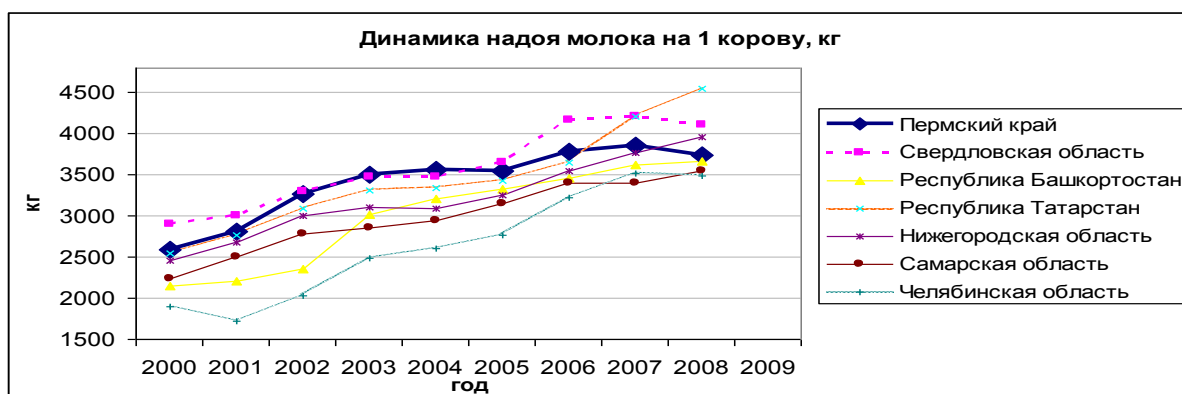


Рис. 1. Динамика надоя молока на 1 корову за 2000–2008 гг.

Низкий уровень развития социальной инфраструктуры (см. Рис.2,3) в сельских районах при низком уровне заработной платы приводит к непривлекательности сельского труда.

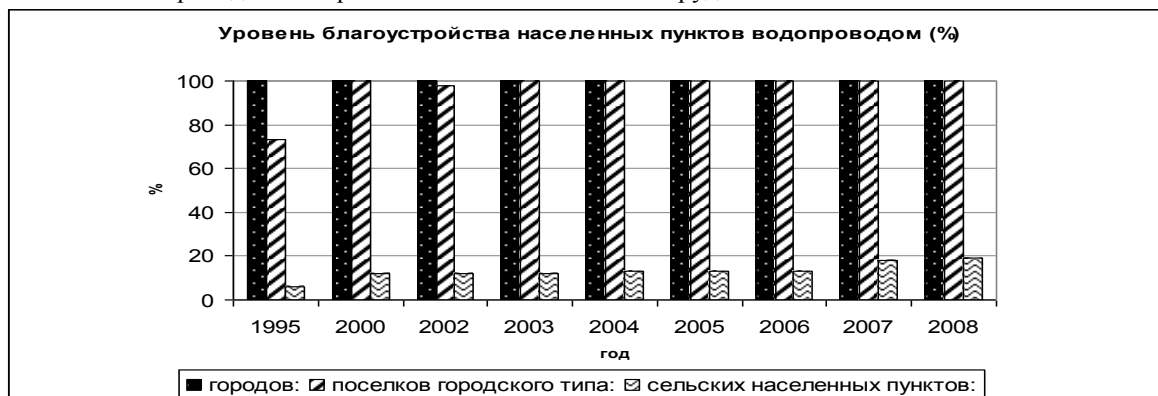


Рис. 2. Социальная инфраструктура в Пермском крае



Рис. 3. Социальная инфраструктура в Пермском крае

Ш. Угрозы

Развитие АПК в центральной и южной России опережающими темпами, различные уровни и подходы к инвестициям и поддержке развития АПК в соседних регионах создают угрозу сокращения доли рынка производителей Пермского края (см. Рис.4,5) [5].



Рис. 4,5. Финансовый результат деятельности с/х организаций регионов России за 2005–2008 гг.

Повышение стоимости заемных ресурсов и проблемы залогового обеспечения в условиях кризиса приводят к снижению инвестиционной активности [4]. Ввиду низкой эффективности отрасли [5] происходит сокращение кадрового потенциала (см. Рис. 6).

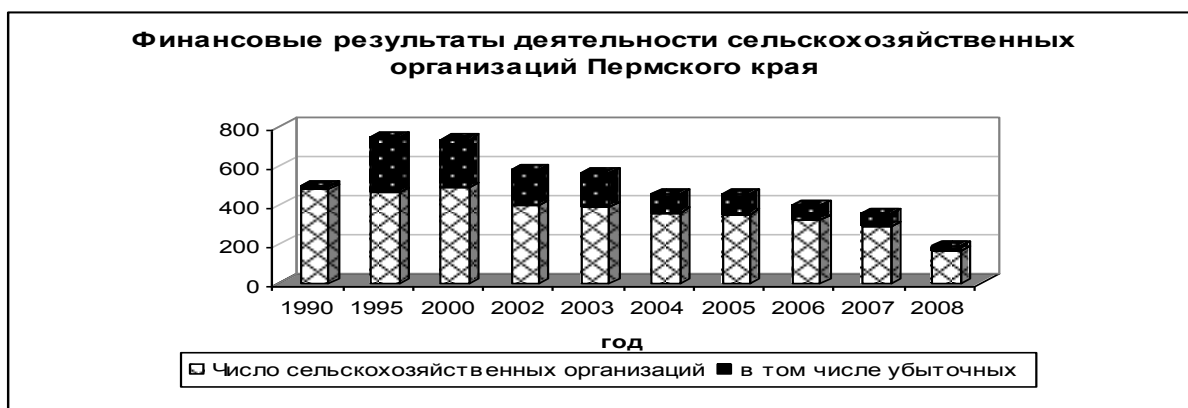


Рис. 6. Финансовые результаты деятельности с/х организаций за 1990–2008 гг.

Еще одна причина оттока кадров – неразвитость производственно-сбытовой инфраструктуры – элеваторов, семеноводческих предприятий, предприятий по племенной работе, сельскохозяйственных рынков [3].

IV. Возможности

Говоря о возможностях развития АПК, стоит отметить необходимость привлечения инвесторов в различные направления аграрного бизнеса при стимулировании инвестиционной активности [1].

Введение в оборот неиспользуемых сельскохозяйственных земель с обязательным внедрением высокоинтенсивных технологий, в том числе технологий управления призваны повысить объем произведенной продукции. Преимуществом является тот факт, что потенциал емкости рынка продуктов питания Пермского края в существующих условиях не ограничивается по объемам.

Наконец, наличие развитой транспортной инфраструктуры обеспечивает возможность использования сельскохозяйственного сырья, в том числе из других регионов, для переработки в Пермском крае и реализации продукции переработки за его пределы. Перспективы создания рабочих мест и наращивание объемов производства продукции определяет целесообразность инвестирования в социальную инфраструктуру села.

Список источников

1. Агентство содействия инвестициям Пермского края. : [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://www.investperm.ru/main/page.php?menuid=50>
2. Администрация города Перми : [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://www.gorodperm.ru/>
3. Министерство сельского хозяйства Пермского края: [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://www.agro.permkrai.ru/>
4. Программа социально-экономического развития Пермского края на 2009–2012 годы и на период до 2017 года: [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://www.permkrai.ru>
5. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2009г. : [Электронный ресурс]– Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_14p/Main.htm

Анисимова Е.Л.

студентка гуманитарного факультета

ГОУ ВПО «Пермский государственный технический университет»

Научный руководитель: к.э.н., заведующая каф. финансов и кредита Пономарева С.В.

АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»

Формирование региональной инновационной экономики на основе кластерного подхода

Актуальность темы обусловлена тем, что термин «кластер» в настоящее время является одним из наиболее популярных при обсуждении перспектив развития российской экономики. Кластерный подход определяется в качестве одной из базовых парадигм формирования государственной и региональной экономической политики.

Теории экономических кластеров в последние годы посвящено большое число зарубежных монографий и других публикаций. Основываясь на работах А. Вебера и Й. Шумпетера, опубликованных еще в первой трети XX в., кластеры рассматриваются как основная организационная форма современного экономического развития, структура информационного века, обусловленная глобализацией экономики. Одним из первых роль кластеров в современной экономике выявил М. Портер, проанализировав конкурентные позиции более 100 отраслей различных стран. При этом в кластер он включал как вертикальные, так и горизонтальные взаимоотноше-

ния при организации экспорта и его финансирования. Соединение теории кластерного механизма с современными концепциями инновационного развития еще в 70-х гг. было предпринято в работах К. де Брессона и других зарубежных авторов.

В целом кластеры стали значительным явлением в экономической политике по всему миру, в России к кластерам как механизму регионального развития также проявляется значительный интерес.

Задачей современного экономического развития России является формирование широкого круга конкурентоспособных отраслей, которые позволили бы отойти от экспортно-сырьевой направленности, и превратить Россию в серьезного игрока на рынке высоких технологий.

В настоящее время новые управленческие подходы предполагают воздействие участников бизнеса на региональное экономическое развитие посредством создания особых условий и форм предпринимательства. Одним из таких подходов, который позволяет комплексно формировать хозяйства регионов, а в ряде случаев и их целых групп, является кластерный подход.

Кластеры – это эффективный инструмент, способствующий экономическому развитию [1]. Кластер представляет собой значительно более сложное явление, чем просто объединение фирм для совместной деятельности, предполагает глубокую технологическую кооперацию.

Сотрудничающие группы компаний и организаций способны повысить национальную и региональную конкурентоспособность на мировом рынке.

Основной целью кластерного подхода является достижение входящими в него предприятиями и организациями конкурентных преимуществ на отечественном и мировом рынках на основе выявления и реализации инновационного потенциала малого и среднего предпринимательства. При этом не только не отрицается, но и стимулируется конкуренция между ними как движущий механизм их инновационного развития.

Фирмы не только конкурируют внутри кластера, но и продолжают конкурировать друг с другом избирательно в отдельных областях, что является движущей силой постоянных продуктовых и технологических обновлений, направленных на рост производительности всех факторов производства, и обеспечивает быстрое распространение новшеств.

Кластерный подход позволяет более полно, целевым образом использовать кадровый, сырьевой, трудовой потенциалы, а возможности производственной и рыночной инфраструктуры открывают доступ к исследованиям и рекомендациям отечественных и мировых научных центров, благодаря которым снижаются издержки, обеспечивается выход на новые рынки, что в свою очередь стимулирует увеличение количества малых и средних предприятий.

Кластер в инфраструктуре культуры и отдыха Пермского края будет представлять собой сконцентрированные на одной территории и связанные информационной сетью организации оказывающие медицинские услуги, спортивные комплексы, туристические фирмы, административный аппарат и образовательные учреждения (рис. 1).



Рис. 1 Взаимодействие участников кластера

Проведение мероприятий, обеспечивающих вовлечение в процесс принятия решения ключевых участников кластера, особенно важно на этапах его формирования, потому что именно в этот момент определяются стратегические перспективы и направления развития кластера, формируется понимание совместных действий, закладываются модели дальнейшего взаимодействия между участниками.

Для пермского края реализация кластерного подхода к формированию региональной инновационной экономики даст следующие преимущества. Во-первых, региональный инновационный кластер будет иметь в своей основе сложившуюся устойчивую систему распространения новых технологий, знаний, продукции. Новые производители, приходящие из других отраслей кластера, ускоряют развитие, стимулируя различные подходы к НИОКР и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий. Происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшества по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами. Во-вторых, предприятия кластера имеют дополнительные конку-

рентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций. В-третьих, важной особенностью инновационных кластеров является наличие в их структуре гибких предпринимательских структур – малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона. В-пятых, создание кластера позволит развить инфраструктуру туризма, культуры и здравоохранения, что обеспечит массовую занятость населения, позволит снизить цены на медикаменты, привлечет иностранных туристов, повысит качество жизни населения.

Формируемый кластером эффект заинтересованного взаимовыгодного партнерства предприятий, организаций производственной и рыночной инфраструктуры, образовательных, научных, консалтинговых и иных центров, при заинтересованном участии органов власти и управления в субъекте Российской Федерации обуславливает направления развития и прогрессивную рыночно ориентированную реструктуризацию региональной экономики.



Рис. 1 Переток инноваций внутри кластера.

Кластерный подход придает новый импульс консолидации усилий государственных, частных и корпоративных структур на основе получения конкурентных преимуществ за счет эффекта синергии. Кластеры являются одним из инструментов для создания высокоэффективных точек роста для диверсификации экономики и регионального развития.

Список литературы

1. Буреш О. В., Жук М.А. Формирование образовательно-научно-производственных кластеров как стратегия повышения конкурентоспособности региона / О.В. Буреш, М.А. Жук// Высшее образование в России.– 2009.–№ 3. С. 23–26.
2. Идрисов А. Стратегия развития региона: предпосылки для реализации проекта / А. Идрисов// Стратегия и конкурентоспособность.–2007.–№ 4. С. 15–20.

Атапина Н.А.
магистр 1 курса кафедры институциональной экономики
Саратовского государственного социально-экономического университета
Научный руководитель: д.э.н., профессор Манохина Н.В.
Саратовский государственный социально-экономический университет

Формирование экономики, основанной на знаниях, как условие обеспечения социальной и политической стабильности в России

История развития человеческого общества показывает, что многообразные задачи достижения политической стабильности и сохранения достигнутого равновесия политических сил решаются как на уровне внутригосударственных, так и межгосударственных отношений. Причем всегда центральным субъектом в процессе обеспечения политической стабильности выступает государство и его институты.

Одной из важнейших составляющих политической стабильности в Российской Федерации является обеспечение основ функционирования социального государства (стабильности общества): сохранения социальной системы, обеспечение развития общества и достижение целей, которое оно себе ставит.

При анализе проблемы политической и социальной стабильности необходимо учитывать сложную природу реальной политической системы, которая есть воплощение изменчивости и устойчивости, причем показателем устойчивости является способность системы на определенном этапе эволюции воспроизводить свою целостность со всеми свойственными ей связями и отношениями между элементами и осуществлять свои функции. Постоянное воспроизводство есть свойство стабильности политической системы и общества. При этом, последовательно используя диалектический метод, можно отметить, что политическая и социальная стабильность не абсолютна, а относительна, закон изменчивости не может быть отменен, процессы устойчивости и изменчивости идут одновременно.

В качестве гаранта стабильности политической системы и общества большинство исследователей выделяют существование широко институционализировавшейся прослойки среднего класса. Другая группа в основу социально-политической стабильности ставит информированного, квалифицированного гражданина. Такие индивиды, как единственно возможные носители креативности и неявного знания, и информации выступают главными активами экономики, основанной на знаниях.

В широком смысле экономика, основанная на знаниях, – это экономика, в которой знания и инновации играют доминирующую роль в экономическом развитии. Возникновение экономики знаний характеризуется возрастающей ролью знаний в качестве фактора производства и их существенным влиянием на квалификацию, обучение, организацию и инновации.

Экономические процессы последних десятилетий, формируя экономику, основанную на знаниях, оказывают влияние на все стороны жизни современных обществ. Социальное измерение этих процессов неоднозначно. Более того, динамика отдельных аспектов экономики, основанной на знаниях, характеризуется неравномерностью: прокладывая себе дорогу, она вызывает отдельные дисбалансы на рынках товаров и услуг и постепенно изменяет экономический облик и структуру потребления современных государств. Предоставляя все более широкие возможности и свободу выбора одним, развитие экономики, основанной на знаниях, может вводить ограничения на доступ к производимым ею благам для других. Причем сказанное относится как к различным социальным слоям населения внутри одной страны, так и к международным экономическим отношениям, что требует нового уровня компетенции, меняет условия работы и жизни и влияет на неравенство различных социальных групп.

Однако, с точки зрения глобального социально-экономического и культурного развития переход к экономике, основанной на знаниях, должен способствовать сглаживанию социального неравенства, разрывов между «богатым Севером» и «бедным Югом». Научно-технический прогресс, развитие ИКТ сделали реальной задачей преодоления массовой неграмотности в беднейших странах, распространения всех форм обучения и доставки знаний на любые расстояния, благодаря развитию глобальных телекоммуникационных систем.

Трансформационные процессы, связанные с экономикой, основанной на знаниях, заставляют правительства развитых стран уделять огромное внимание, как вопросам системного образования, так и той инфраструктуре, которая обеспечивает переподготовку кадров и обучение на протяжении всей жизни, что является актуальным и для России.

Как на уровне Европейской комиссии, так и в национальных правительствах, в том числе в российском правительстве, формирование экономики, основанной на знаниях, выступает в качестве идеологического инструмента, который используют в качестве базы формирования государственной политики, в особенности таких ее направлений, как занятость, развитие информационной инфраструктуры, образования, научно-инновационная политика.

Таким образом, формирование экономики, основанной на знаниях, в современных условиях в России становится одним из гарантов социальной и политической стабильности, возможной только на базе соответствующих институциональных преобразований, сознательно генерируемых на всех уровнях осуществления государственной политики и взаимодействия государства и гражданского общества.

Бабушкин М.С., Селькина Е.А.
студенты 3 курса экономического факультета ПФ ГУ-ВШЭ
Научный руководитель: к.э.н., доцент Букина Т.В.

Проблемы и перспективы экономического развития Пермского края

Современная экономика Пермского края ориентирована на традиционные виды деятельности, доля которых составляет более 50% ВРП. Такая неравномерность развития объясняется, прежде всего, крупным природно-ресурсным потенциалом региона. На территории края открыто более 200 месторождений нефти и газа, что определяет направленность региона на развитие топливно-энергетического комплекса и химической промышленности. На севере края находятся крупнейшие в Европе залежи калийных солей и 8 месторождений рассыпных алмазов. Значительны и лесные ресурсы края – лесами покрыто 71% территории [3].

Наличие этих ресурсов, их избыточность и доступность уничтожает стимулы к развитию инновационных технологий в данных отраслях и уменьшению затрат производства. Кроме того, особенностью традиционных отраслей является низкая добавленная стоимость производимого товара в результате высокой стоимости переработки ресурсов и низкой, относительно среднего показателя по всем отраслям, производительности труда. Несмотря на это, именно традиционные отрасли промышленности вносят наибольший вклад в ВРП края, однако в современных условиях данные отрасли уже не могут обеспечить должного развития региона, не говоря уже о послекризисном восстановлении экономики. Экономический рост может быть достигнут за счет развития неразвитых в настоящее время, но перспективных отраслей, например сферы услуг, в частности отдыха и туризма, инновационных производств, иными словами, за счет отраслей новой экономики [1].

Отрасли новой экономики создают продукт с наибольшей добавленной стоимостью, поскольку на производство товара или услуги не требуется высоких затрат по переработке. Однако, наиболее важной чертой отраслей новой экономики, является их независимость от природно-ресурсного потенциала. Это означает, что развитие данных отраслей исключает дополнительные риски, связанные с исчерпаемостью природных ресурсов. На основе вышесказанного, можно выделить кластеры, связанные со становлением новой экономики Пермского края: образовательный кластер, кластер здравоохранения, транспортно-логистический и управленческий кластеры, а также кластер рекреационных услуг. Данные кластеры занимают незначительную долю в регионе (Табл. 1), что является характерной особенностью регионов, ориентированных на традиционные виды деятельности [2].

Таблица 1.

Доли кластеров новой экономики.

Кластер новой экономики	Доля в регионе, %
Рекреационные услуги	0,9
Образование	2,8
Здравоохранение	4
Управление	4
Транспортно-логистический	9,3

Как мы можем видеть, транспортно-логистический кластер занимает достаточно ощутимую долю в регионе, по сравнению с другими кластерами новой экономики, что объясняется выгодным транспортным, а также транзитным геоэкономическим положением края. Развитие транспортно-логистического кластера позволит улучшить инвестиционную привлекательность региона, т.е. привлечь в Пермский край собственников крупных корпораций и высококвалифицированные кадры, работающие в них. Это может стать возможным за счет улучшения транспортной доступности региона: совершенствование автомобильных и железнодорожных магистралей, осуществление комплекса мероприятий по развитию инфраструктуры воздушного и речного транспорта. Реализация инвестиционного проекта «Белкомур» позволит улучшить транспортную доступность отдаленных районов и будет способствовать развитию добывающих и перерабатывающих отраслей в них, что в итоге будет способствовать повышению уровня жизни населения [2].

Привлечение в Пермский край центров управления крупными корпорациями, в связи с улучшением транспортной доступности региона, будет способствовать развитию кластера управления. Уже сейчас центры управления формируются в энергетике и ЖКХ – «Комплексные энергетические системы», ТГК-9, в химии – «Метадина», в топливной промышленности – компании холдинга «Лукойл», в финансовой сфере – Западноуральский банк Сбербанка. В будущем планируется размещение центров управления компаний федерального и международного уровня в сферах логистики и транспорта, строительства, лесопереработки и информационных технологий [2].

Привлечение центров управления крупными корпорациями в Пермский край предполагает также улучшение уровня образования, здравоохранения и рекреационных услуг для комфортного проживания в регионе. Достижение задач, направленных на развитие данных услуг, связано с реализацией проектов международного бакалавриата, развитием горнолыжных курортов, привлечением инвесторов к строительству аквапарка и парков развлечений, созданием всесезонного курортно-туристического центра «Парма», предоставляющего широкий спектр туристических услуг в любое время года, а также с развитием медицинских частных клиник с европейским качеством услуг [2].

Несмотря на необходимость развития данных отраслей, в Пермском крае пока более популярно другое направление новой экономики – от экстенсивного развития регион становится на интенсивный путь развития и начинает активное внедрение инноваций в традиционные отрасли (92,7% от объема всех инноваций в крае в основном в обрабатывающие отрасли). Под инновациями понимается реализация различных инновационных проектов, позволяющих вывести традиционные отрасли на новый технологический уровень, что может привести к снижению издержек производства, увеличению объемов выпуска и, как следствие, к увеличению добавочной стоимости, а значит и прибыли.

В Пермском крае большинство нововведений связано с приобретением нового высококачественного оборудования – 32,2% общих инновационных затрат [2]. Инновационные проекты также могут быть направлены на

увеличение уровня образования, т.е. обучение и переподготовку персонала, на маркетинговые исследования рынков сбыта новой продукции. Однако этим направлениям пока не уделяется должного внимания – на них направлено 0,6 и 0,1%, соответственно [2].

Таким образом, развитие региона в сложившихся условиях может происходить благодаря отраслям новой экономики и внедрению инноваций в традиционные отрасли. Тем не менее, на наш взгляд, приоритетными должны стать именно отрасли новой экономики. Поскольку природно-ресурсный потенциал региона является ограниченным и уже не является приоритетным для инвесторов. В результате, традиционные отрасли не в состоянии больше улучшать конкурентоспособность региона и обеспечивать необходимые темпы роста. Внедрение инноваций в традиционные отрасли позволяют выйти на новый технологический уровень производства. Однако для дальнейшего развития региона этого недостаточно. В данной ситуации необходимо уделять больше внимания отраслям новой экономики. Это будет способствовать восстановлению экономики после кризиса и ее дальнейшему развитию.

Список источников

1. Бесчетнов К.В. Социально-экономическое развитие Пермского края: [Электронный ресурс] – Электрон.ст. – Режим доступа к ст.: <http://www.kbeschetnov.ru/index.php?mode=news&S=20&ID=31>
2. Инновационный потенциал региона: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://blog59.ru/>
3. Пермский край: [Электронный ресурс]/ Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт Ра». – Режим доступа: http://www.raexpert.ru/database/regions/folder_169/

Балабанова Е.А.

студентка 3 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: ст. преподаватель каф. финансов и кредита Максимова А.И.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Анализ эффективности мероприятий по стимулированию развития малого предпринимательства в России

Мировая практика показывает, что потенциал малого бизнеса огромен. Малые предприятия, играют важную роль в экономики государств Европы, США, Японии, Кореи и других стран. Они выполняют ряд социально-экономических функций, таких как обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, поддержание инновационной активности, смягчение социального неравенства.

В экономически активных странах число малых предприятий достигает 80–90 % от общего числа предприятий, в этом секторе сосредоточены две трети экономически активного населения и производится от 60 до 85 % валового внутреннего продукта.

Основу рыночной экономики зарубежных стран составляет малое предпринимательство, в России вклад малого предпринимательства в экономику страны является незначительным. Развитие малого предпринимательства в России является залогом экономического роста и позволит вывести экономику из состояния экономического кризиса. Следовательно, проведение анализа проблем развития малого предпринимательства и мероприятий по решению данных проблем является актуальным.

Предпринимательство – это самостоятельная инициативная деятельность отдельных лиц или коллективов в хозяйственной сфере осуществляемое под свой риск и под собственную ответственность с целью получения прибыли, создания условий для развития и расширения сферы деятельности. Малое предпринимательство как вид экономической деятельности имеет достоинства и недостатки. К достоинствам относится создание новых рабочих мест, обеспечение условий для повышения жизненного уровня широких слоев населения и экономического роста региона. Недостатками малого предпринимательства является высокий риск предпринимательской деятельности, низкая доходность, ограниченность собственных финансовых ресурсов, высокая интенсивность труда, сложность внедрения на рынок новых технологий.

В условиях финансового кризиса основные проблемы у субъектов малого предпринимательства носят финансовый характер:

- 1) отсутствие оборотных средств;
- 2) отсутствие доступа к банковским кредитным услугам, как для решения проблемы с оборотными средствами, так и для реализации начатых или намеченных инвестиционных проектов;
- 3) отсутствие свободного доступа к займам государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства в связи с малыми размерами их финансовых активов и ограниченным бюджетным финансированием этих фондов;
- 4) снижение спроса на продукцию, при неизменном уровне издержек грозит ухудшением показателей оборачиваемости капитала, снижением нормы прибыли и рентабельности бизнеса;
- 5) риск неплатежей от контрагентов – отказ от работы с некоторыми контрагентами, снижение прибыли, повышение рисков «затоваривания».

В программах и планах действий Правительства Российской Федерации и Органов управления субъектов РФ по социально-экономическому развитию страны в качестве одного из ведущих направлений по достижению стратегической цели – повышение эффективности российской экономики – определено кардинальное улучшение предпринимательского климата, предусматривающего устранение факторов, препятствующих развитию предпринимательства, повышению конкурентоспособности и созданию благоприятных условий хозяйствования, включая сокращение административного вмешательства государства в хозяйственную деятельность.

Для достижения поставленной цели в 2001 – 2008 годах был осуществлен ряд мер по упорядочению государственной регистрации хозяйствующих субъектов, лицензированию и государственному контролю (надзору), направленных на упрощение порядка входа участников хозяйственной деятельности на рынок, в том числе получения права на занятие отдельными видами деятельности, сокращение объемов лицензирования и государственного контроля (надзора), обеспечение прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при реализации в отношении них государственными органами контрольно-надзорных функций.

Таким образом, Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» предусматривает следующие меры по поддержке и развития малого и среднего предпринимательства:

- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства органами государственной власти и органами местного самоуправления;
- инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- формы, условия и порядок поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства;
- имущественная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства;
- информационная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства;
- консультационная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства;
- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров;
- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства;
- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в области ремесленной деятельности;
- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность;
- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность.

Органы государственной власти разрабатывают программы по поддержке и развитию малого предпринимательства. Большинство предпринимателей не участвуют в данных программах, причиной чего является низкий уровень доверия к государству, плохая информированность о существующих возможностях.

Общественная организация «ОПОРА РОССИИ» проанализировала участие малых и средних предприятий в федеральной, региональной и муниципальных программах, полученные результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1

Участие предприятий малого и среднего бизнеса в государственных программах поддержки и развития малого и среднего бизнеса в России в 2008 г. [2]

Программы поддержки малого и среднего бизнеса	Принимают участие в программах, %	Не принимают участие в программах, %
Федеральные программы	6	94
Региональные программы	15	85
Муниципальные программы	12	88

Из таблицы 1 видно, что в федеральных программах участвуют только 6 % малых предприятий, в региональных – 15 %, в муниципальных – 12 %. Причиной низкого уровня участия в государственных программах являются низкий уровень доверия малых предприятий к государству, коррупция, плохая информированность о государственных программах.

Литвак Е.Г., Мигин С.В., Нехаев А.А., Шестоперов А.М. в аналитической записке, посвященной влиянию кризисных явлений на малое предпринимательство, предложили ряд мероприятия по их преодолению [4]. Автор статьи обобщил данные мероприятия в таблице 2, выявили достоинства и недостатки предложенных мероприятий.

Из таблицы 2 видим, что предложенные мероприятия направлены на:

- финансовую поддержку малых предпринимателей,
- имущественную поддержку,

- информационную поддержку,
- снижение налоговой нагрузки,
- сокращение административных барьеров,
- кадровая поддержка.

Все мероприятия имеют достоинства и недостатки. Главными достоинствами мероприятий является их направленность на развитие и финансовую поддержку малого предпринимательства, которые способствуют выводу экономики России из финансового кризиса.

Недостатками является то, что данные меры связаны с распределением финансовых ресурсов, которое в России сопровождается коррупцией, неэффективным использованием денежных средств, лоббирование интересов отдельных лиц. Природа российской коррупции состоит в том, что результатом участия в большинстве коррупционных сделок является неполучение взяточдателем неположенных преимуществ или ухода от заслуженного наказания, а реализация его законных прав. Предприниматели, инициируя коррупцию, чаще получают дополнительные выгоды и преимущества, в том числе, и безнаказанного выполнения затратных требований к осуществлению предпринимательской деятельности [3].

По мнению авторов, что бы все государственные программы эффективно воплощались в жизнь, что бы малое предпринимательство активно развивалась необходимо повышать общую экономическую культуру населения, бороться с коррупцией, повышать эффективность использования финансовых ресурсов и имущества.

Таблица 2

Мероприятия по преодолению кризисных явлений в экономике и стимулированию развития малого предпринимательства

Мероприятие	Основные направления	Достоинства	Недостатки
Меры в области увеличения финансовой поддержки	1) увеличить объемы кредитования малого предпринимательства по программам государственных банков (например, Внешэкономбанка)	Увеличивается объем денежных средств малых предприятий, которые можно направить на развитие бизнеса	Возникает риск неэффективного и нецелевого использования денежных средств, хищение средств, развитие коррупции
	2) провести специальный конкурс по размещению средств государственного бюджета в негосударственных банках (кредитование частных банков), при этом данные ресурсы в свою очередь негосударственные банки должны будут потратить на расширение кредитования малых предприятий		
	3) увеличение финансирования программ поддержки малого предпринимательства, осуществляемого по результатам конкурса по отбору субъектов РФ, бюджетам которых в 2008 году предоставляются субсидии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого предпринимательства субъектами РФ		
	4) субсидирование расходов малых предприятий, выделение грантов начинающим предпринимателям, создание и развитие микрофинансовых организаций, гарантийных фондов, фондов инвестиций		
	5) создание новых и расширение действующих гарантийных фондов (фондов поручительства)		
Меры в области имущественной поддержки	1) снижение ставок по аренде нежилых помещений и земельных участков, находящихся в федеральной, региональной и муниципальной собственности	Увеличивается доступность помещений для малого предпринимательства	Снижаются доходы бюджетов различных уровней, появляется риск неэффективного использования имущества
Меры, направленные на стимулирование спроса на товары и услуги малых предприятий	1) недопустимость снижения объемов федеральных, региональных, муниципальных заказов, предназначенных для малых предприятий	Реальная возможность поддержки деловой активности малого предпринимательства	Проведение нечестных тендеров, лоббирование интересов отдельных лиц, коррупция

Мероприятие	Основные направления	Достоинства	Недостатки
Меры, направленные на стимулирование спроса на товары и услуги малых предприятий	2) квотирование, а также введение дополнительных таможенных пошлин на товары, связанные с потреблением (прежде всего, продукты питания)	Защита внутреннего рынка от импортных товаров, рост потребления товаров Российских производителей	Снижение конкуренции на рынке товаров, и как следствие рост цен и снижение качества товаров
Меры в области информационной поддержки	1) осуществление специальных информационных мероприятий и акций (включая проведение специальных семинаров, конференций, брифингов, размещение информации на сайтах федеральных и региональных органов государственной власти, посвященных вопросам малого предпринимательства)	Малые предприниматели будут лучше управлять своим бизнесом, выявлять перспективные направления развития, пользоваться возможностями и льготами, предоставляемые государством	Возникает риск предоставления неактуальной информации, несвоевременного предоставления информации, низкое качество конференций и семинаров
Меры в области налогового регулирования	1) предоставление «налоговых каникул» для вновь образованных предприятий и производств, созданных в результате осуществления инвестиций в форме капитальных вложений	Возможность увеличить прибыль и свободные денежные средства в распоряжении малых предприятий, которые будут направлены на развития деятельности	Снижение доходов бюджетов различных уровней
	2) снижения отдельных налогов (ЕСН в первую очередь)		
Меры в области сокращения административных барьеров	1) ускорить принятие пакета законопроектов, направленных на сокращение давления на бизнес за счет упорядочения государственного и муниципального контроля	Сокращение административных барьеров может значительно увеличить количество малых предприятий, ускорить экономический рост и снизить кризисные явления в экономике	Сокращение административных барьеров ведет к снижению качества продукции, несоблюдение нормативно-правовых актов
	2) замены лицензирования страхованием гражданской ответственности		
	3) ограничения внепроцессуальных прав милиции и обеспечением возможности замены обязательной сертификации декларированием соответствия		
	4) упорядочение принципов и регламентация порядка проведения проверок малых предприятий		
	5) сокращение количества контрольных и надзорных мероприятий, проводимых в отношении малого бизнеса		
	6) упростить доступ малых компаний к электросетям и установить низкие фиксированные цены для подключения к энергопотребностям малых предприятий		
Меры в области кадровой поддержки малых предприятий	1) Учитывая высвобождение большого количества трудовых ресурсов, уволенных со средних и крупных предприятий, можно предпринимать определенные меры по привлечению данных сотрудников на малые предприятия	Снижение численности безработных	Необходимость проведения переквалификации и обучение персонала, что вызывает отток денежных средств и снижение прибыли малых предприятий

Говоря о проблемах развития предпринимательства в России, неизбежно приходится затрагивать вопросы взаимоотношений между предпринимателями и различными властными структурами. В своей деятельности предприниматели постоянно сталкиваются с разнообразными препятствиями (административными барьерами), создаваемыми органами власти на федеральном, региональном и местном уровнях. Рассогласованность экономической политики приводит к тому, что в системе государственного регулирования экономики интересы поддержки предпринимательства и конкуренции. На государство возложен ряд функций, в том числе и в области обеспечения нормальных условий существования малого бизнеса, в России не все из этих функций выполняются должным образом.

Список литературы и источников

1. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»; опубликовано 31 июля 2007 г.; принят Государственной Думой 6 июля 2007 года; одобрен Советом Федерации 11 июля 2007 года.
2. Отчет о ежегодном исследовании ОПОРА РОССИИ «Развитие малого и среднего бизнеса в регионах России 2007–2008г.» // «Индекс ОПОРЫ» – М., 2008 – 72 с.
3. Отчет по результатам исследования ОПОРА РОССИИ «Малый бизнес и коррупционные отношения: перспективы преодоления коррупции» // Некоммерческое партнерство «Объединение предпринимательских организаций России (ОПОРА)» – М., 2008 – 51 с.
4. Литвак Е.Г., Мигин С.В., Нехаев А.А., Шестоперов А.М. Влияние кризисных явлений в экономике Российской Федерации на малый бизнес: Аналитическая записка [Электронный ресурс]. – М., [2009]. – Режим доступа: <http://www.smb.ru/analytics.html?id=crisis-SME-SM>

Боринских Е.Г.

студентка 3 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: ст. преподаватель каф. финансов и кредита Главатских И.Н.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Влияние незаконной миграции на российскую экономику

За последние 10 лет Россия превратилась в одну из главных стран приема мигрантов. Основная миграционная нагрузка ложится на крупные города. И первой в этом списке стоит Москва, на которую приходится по официальным данным около 30% всех иностранных работников, приезжающих в Россию для временной работы [2]. Целью данной работы является изучение влияния незаконной миграции на экономику страны на основе выявления преимуществ и недостатков отношений между ее участниками.

Мигранты ищут на рынке труда такие ниши, где они будут конкурентоспособны. Часто единственный для них ресурс – согласие на тяжелый, низкооплачиваемый, неформальный и социально незащищенный труд. Социологические исследования показали довольно высокий уровень различных нарушений прав мигрантов в Москве. Приведенные ниже данные подтверждают эти исследования.

Таблица 1.

Распространенность различных форм нарушения прав мигрантов, работающих в Москве (%) [3]

Форма нарушения прав мигрантов	%
Заставляли работать сверхурочно без оплаты	23
Заставляли работать «на износ» – слишком напряженно	18
Заставляли работать в нечеловеческих условиях (холод, вредность и т.п.)	13
Заставляли работать частично без оплаты	15
Заставляли выполнять работу, на которую Вы не давали своего согласия	18
Паспорт находится у работодателя/используется как инструмент удержания работника	7/4
Ограничение свободы, (контроль над перемещениями, содержание взаперти и т.п.)	6
Полная изоляция от внешнего мира	3
Психологическое насилие – угрозы, шантаж, обман и пр.	10
Физическое насилие – побои и т.п.	6

Данный опрос подтверждает то, что в большинстве случаев мигранты находятся в условиях, которые они даже и не предполагали. Каждый из них думает только о том, как помочь своей семье, которая осталась в другой стране без средств к существованию. И именно поэтому мигранты идут на все условия, предложенные работодателем.

Работодатели же в свою очередь пользуются этим и поэтому принуждают мигрантов к труду. Мигранты сталкиваются со всеми формами принудительного труда. Согласно одному из исследований, на вопрос: «Содержались ли в рабских условиях?», 66% опрошенных ответили «Да» и всего лишь 15% отказались отвечать, в связи с тем, что они боятся отвечать на этот вопрос [4].

От всего этого выгоду получает только работодатель. Ведь прибыль от эксплуатации незаконных мигрантов составляет 7,5 млрд. долларов ежегодно. С этих доходов работодатель не платит никаких налогов, потому что официально их просто не существует, а, значит, они все без исключения идут ему «в карман». Государство не получает ничего от данных доходов, а следовательно «экономика страны не богатеет».

Общественное мнение так же играет очень важную роль. Так, например, на вопрос «Как вы относитесь к мигрантам?» большинство (43%) ответили, что терпимо. В то же время результаты исследования специалиста в Международной организации по миграции, Галины Витковской, показывают, что «россияне опасаются мигрантов и высказываются за ужесточение миграционных законов и процедур регистрации иностранных рабочих» [1]. Отсюда можно сделать вывод о том, что количество незаконных мигрантов не должно увеличиваться. Увеличение приводит к тому, что идет сокращение рабочей силы, а значит и ухудшение экономического состояния Москвы.

Все выше сказанное приводит к возникновению отношений между мигрантами, работодателями и государством. Эти отношения имеют определенное положительное и отрицательное влияние.

Таблица 2.

Влияние на участников отношений

Участник	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Мигрант	Получение возможности выжить и поддержка благосостояния своей семьи	Нестабильный заработок
	Приобщение к культуре других стран и народов	Плохие условия содержания
	Денежные переводы в страну, из которой приехал мигрант	Полученная работа в большинстве случаев имеет временный характер
Государство	Разработка программ по предотвращению незаконной миграции	Уменьшение бюджета из-за неуплаты налогов
	Сокращение безработицы в стране	Нелегальное пересечение мигрантами границы
	Решение демографической проблемы	Отсутствие контроля над количеством мигрантов
Работодатель	Уплата налогов за использование труда мигрантов не требуется	Использование запрещенных видов деятельности по отношению к мигранту
	Официальное трудоустройство и оформление социального пакета не требуется.	Принуждение к труду

Проанализировав влияние на участников можно сделать несколько выводов:

1. незаконная миграция – это явление, которого не должно быть в любой стране;
2. государство должно регулировать миграцию независимо от того законная она или незаконная;
3. любое принуждение к труду со стороны работодателя по отношению к мигранту должно преследоваться законом;
4. миграции не должна увеличиваться и вытеснять рабочую силу той страны, в которую приезжает мигрант.

Таким образом, при взаимодействии участников экономика страны изменяется. Независимо от того, какое законодательство имеет страна, количество мигрантов должно сокращаться, так как в большинстве случаев незаконная миграция – это отрицательное явление для всего общества в целом.

Для того чтобы сократить незаконную миграцию, государству необходимо решить ряд задач, таких как:

1. совершенствование законодательной базы, то есть создание новых законов или внесение изменений в уже существующие.
2. увеличение размеров штрафов в первую очередь для работодателей, использующих незаконных мигрантов, во-вторых, для мигрантов, незаконно проникающих в страну.
3. изменение миграционной политики.

Применение данных мер поможет сократить количество мигрантов, но полностью не искоренит, так как мигранты для некоторых стран положительно влияют не только на экономику, но и на социально-культурный облик страны.

Список источников:

1. Г. Витковская Исследования – М., 2009 (интернет ресурс: <http://demoscope.ru>).
2. Ж.А.Зайончковский Мигранты в Москве – М., 2009 (интернет ресурс: <http://www.trud.ru/>).
3. Опрос МОМ, 2008 (интернет ресурс: <http://www.trud.ru/news/>).
4. Принудительный труд в современной России. Нерегулируемая миграция и торговля людьми (интернет ресурс: <http://www.rg.ru>).

Борисова Е.И.

студентка 5 курса Чайковского филиала ПГТУ

*Научный руководитель: к.п.н., доцент кафедры экономики Куликов Н.М.
Чайковский филиал ГОУ ВПО «Пермский государственный технический университет»*

Проблемы децентрализации и приватизации в сфере водоснабжения и водоотведения России

Проведение реформы ЖКХ предполагает в ближайшие годы переход на 100-процентную оплату жилищно-коммунальных услуг, в том числе и водоснабжения что, потребует от специалистов совершенствования схем финансирования отрасли, в частности внедрения различных схем децентрализации и приватизации системы водоснабжения, что определяет **цель** работы: рассмотрение возможных путей децентрализации и приватизации в сфере водоснабжения и водоотведения.

Рассмотрение текущего состояния системы водоснабжения России позволило определить основные характерные особенности [1, с. 34]:

Обилие водных ресурсов и особенности исторического развития сделали систему российского водоснабжения не прибыльным, а социальным делом.

Российский государственный стандарт на качество питьевой воды отвечает европейским нормативам [3].

Примерно 2/3 населения получают воду через централизованное водоснабжение, но установленный для них тариф составляет 50–60% себестоимости водоподготовки и не включает затрат ни на развитие и реконструкцию системы водоснабжения.

Централизованное водоснабжение – это стратегическая государственная система. В XXI веке требуется ее существенная модернизация. Необходимость перестройки централизованной системы водоснабжения вызвана, прежде всего, дефицитом финансов и в федеральном, и в местных бюджетах. На первых этапах должна быть проведена децентрализация системы водоснабжения городов, а затем приватизация отдельных ее подсистем. При реорганизации государство обязано сохранить контроль над системой водоснабжения в целом.

Другие пути развития систем водоснабжения возможны при появлении инвестиций либо из местных бюджетов за счет возрождения местной промышленности, либо от сторонних, например иностранных, инвесторов. Дополнительные средства появятся при неминуемом повышении в ближайшее время тарифов на воду в среднем на 30–50%, а также при децентрализации и приватизации в системах водоснабжения.

На первом этапе децентрализации целесообразно выделить три группы самостоятельных предприятий [2, с. 27]:

- транспортировка воды из водисточника до станции водоподготовки;
- собственно станции водоподготовки;
- эксплуатация городских водопроводных сетей.

Уже одно это позволит адресно использовать инвестиции местного бюджета и повысить эффективность управления в целом.

Следующий этап децентрализации будет связан с определением реального собственника на городское жилье. Установление четких юридических отношений между собственником жилья и обслуживающей это жилье организацией позволит распределить ответственность за эксплуатацию внутриквартальных сетей, что определит организации, ответственные за качество воды в городе и потери в сетях.

Таким образом, децентрализация системы водоснабжения целесообразна, то вопросы приватизации куда менее очевидны.

В любом государстве приватизация имеет смысл только при постоянном контроле со стороны государственных органов и невысоком уровне коррупции. Разумная приватизация снижает расходы городского бюджета при сохранении качества питьевой воды, но при высоком уровне коррупции система водоснабжения разрушается.

Может быть предложено множество схем приватизации [5, с. 37]. Например, так называемый аффермаж (согласование) предполагает, что частное предприятие эксплуатирует объект водоснабжения, покрывает эксплуатационные расходы, обеспечивает рентабельность, отвечает за качество питьевой воды, но тарифы устанавливает муниципалитет.

Вторая схема отличается от предыдущей тем, что частное предприятие, отвечая за инвестиции, вправе самостоятельно устанавливать тарифы, а муниципалитет, владея основными фондами, осуществляет контроль.

Наконец, возможна и полная приватизация, когда частное предприятие на конкурсной основе получает право выкупить основные фонды объекта водоснабжения, а государство выдает лицензию, в которой оговариваются основные права и обязанности предприятия.

Следует отметить основные проблемы, которые могут возникнуть при проведении приватизации системы водоснабжения в России [4, с. 25]:

- трудность точной оценки стоимости основных фондов и степени их износа;
- сложность получения проектной, эксплуатационной, финансовой документации на основные фонды;
- несовершенство нормативно-законодательной базы, затрудняющее финансовый и технический контроль над работой предприятия.

Важнейшим показателем при расчете самоокупаемости систем водоснабжения и водоотведения является расчет удельного водопотребления. Дело в том, что численность населения больших городов в дневное время заметно больше числа зарегистрированных жителей; в Москве это примерно 13 млн. вместо 10. Таким образом, зарегистрированные жители в городах платят за большее количество воды, чем расходуют.

Чтобы несколько компенсировать недоплаты в жилищном секторе, вводят дифференцированные тарифы для населения, коммунального сектора и промышленности.

Структура потребления воды в больших городах России хотя и подвержена колебаниям, однако находится в определенных пределах: население потребляет 70–80% подаваемой воды, коммунально-бытовой сектор – от 8 до 15% и промышленность – от 10 до 18%.

В величину удельного водопотребления включены также расходы на технологические нужды водоканалов – это санация трубопроводов, промывка их после ремонтных работ и прочее, а также потери воды при авариях, скрытых утечках. На эти потери и непроизводительные расходы приходится не менее 15–20% подаваемой в город воды, до 1,5% воды расходуется на тушение пожаров, около 3% – на технологические нужды, до 1,5% – на полив насаждений и уборку территорий города.

Указанные объемы расхода воды являются составной частью водопотребления и учитываются при расчете себестоимости.

Первым шагом жилищно-коммунальной реформы должно быть создание адекватной системы оплаты услуг водоснабжения без изменения тарифа и с учетом фактической величины удельного показателя, которая зависит от доли затрат на питьевую воду и от среднестатистического душевого дохода [3]. По России эта доля составляет 0,01%.

Вывод. Децентрализация и приватизация в сфере водоснабжения и водоотведения в Российской Федерации процесс неизбежный и необходимый, который должен идти на экономически обоснованной основе при возможности финансирования инвестиционных программ.

Список литературы

1. Пупырев Е.И. Национальные программы XXI века. //Жилищное и коммунальное хозяйство. – № 10, 2006. – С. 32–35.
2. Пупырев Е.И. Экономические предпосылки развития системы водоснабжения. //Жилищное и коммунальное хозяйство. – № 8, 2006. – С. 22–31.
3. Справочно-правовая система «Консультант-Плюс» [электронный ресурс].
4. Храменков С.В. Стратегия развития водной отрасли в России. //Жилищное и коммунальное хозяйство. – № 11 2009. – С. 23–35.
5. Широков А.В. Возможности государственно-частного партнерства в сфере ВКХ. Стратегия развития водной отрасли в России. //Жилищное и коммунальное хозяйство. – № 11, 2009. – С. 36–38.

Бочкарева И.А.
студентка 1 курса факультета учета и финансов
Новгородского государственного университета имени Ярослава Мудрого
Научный руководитель: к.э.н., доцент Макаревич А.Н.
Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого

Рынок труда в России: безработица и пути преодоления

Достижение роста основных макроэкономических показателей является одним из ключевых факторов процесса экономического развития, но оно не является панацеей – особенно в части решения проблемы создания рабочих мест. Для преодоления данной ситуации необходим комплекс социально-экономических мер, принимаемых государством для совершенствования механизмов трудоустройства, ведения переговоров и заключения контрактов, социальной поддержки безработных и многое другое.

Проблема безработицы является одной из самых острых в России. Возникает закономерный вопрос: в чем причина данного явления? Наиболее распространенным является мнение, основанное на том, что капиталоем-

кие процессы способствуют повышению производительности труда, одновременно «уничтожая» рабочие места. Речь идет о трудосберегающих технологических изменениях, обуславливающих снижение занятости.

Показатель уровня безработицы является одним из основных индикаторов рынка труда. Значение официальной безработицы характеризует долю лиц в рабочей силе, которые зарегистрировались как безработные в соответствии с формальной процедурой. Этот уровень отражает действия граждан, которые реагируют на стимулы и издержки регистрации. Под стимулами понимается величина пособия и надежда на помощь в трудоустройстве. Если суммарные издержки регистрации (например, затраты времени на сбор документов) для работника превышают его потенциальные выгоды от этого, то безработные предпочтут искать работу самостоятельно [1, с. 6].

Данные относительно уровня безработицы и числа незанятых из совокупности трудоспособного населения достаточно противоречивы. Согласно статистике, уровень безработицы уменьшается. Однако, это формальные цифры, так как безработица становится латентной (скрытой). В начале осени 2008 года, по данным Федеральной службы РФ по труду и занятости (Роструд), в число безработных входили 4,7 млн. человек, год спустя – 5,8 млн., а к концу осени 2009 года без работы остались уже 6,1 млн. человек, что на тот момент составляет 8,1% экономически активного населения. Данные Минсоцразвития существенно ниже – всего 2,1 млн. человек в 2009 году. Разница состоит в том, что Минсоцразвитие оперирует сведениями лишь о регистрируемой безработице, а Роструд публикует данные по общей безработице, рассчитанные по методике Международной организации труда (МОТ).

Согласно методике МОТ уровень напряженности на рынке труда измеряется коэффициентом соотношения числа безработных на одно вакантное место. На момент 01.01. 2009 г. этот показатель равен 16, на 01.10. 2009 г. увеличился до 20, на 01.01. 2010 г. коэффициент достиг значения 24. По словам директора департамента стратегического анализа ФБК, отсутствие вакансий говорит о том, что предприятия не планируют развивать производство и инвестировать в создание новых рабочих мест. При этом это никаким образом не связано с внедрением инновационных технологий.

Сегодня рынок труда становится интегрированным, а межстрановое перемещение рабочей силы приобретает все более масштабный характер. По мнению экспертов, глобальный рынок труда обладает аномальными особенностями: с одной стороны, на рынке наблюдается избыток трудовых ресурсов при недостаточно эффективном их использовании, с другой – во многих странах мира налицо признаки нехватки квалифицированных работников. Здесь особое внимание хотелось бы уделить проблемам трудоустройства среди молодежи, так как именно данная категория населения не имеет достаточно высокой квалификации в силу отсутствия опыта или наличия стажа. Ежегодно в России более 13% рабочей силы молодых возрастов остаются безработными, что в 3 раза превышает уровень безработицы среди взрослых работников [2, стр. 4–8]. В кризисный период действенной мерой является «отсечение» заканчивающей обучение молодежи (школьников и студентов) от рынка труда путем продления срока обучения в школах и вузах, организации целевой (под спрос на определенные специальности) профессиональной подготовки.

Рационализация использования потенциальных трудовых ресурсов требует изменения подходов к подготовке кадров в высшей школе, что предполагает усиление взаимосвязи между рынком труда и профессиональным образованием, опережающее обучение, освоение рабочих профессий, близких к полученным в вузе. Другое важное направление диверсификации предложения рабочей силы и приспособления профессионального образования к потребностям рынка труда – многопрофильность образовательных программ, обучение и переобучение граждан по так называемым интегрированным профессиям. В преодолении безработицы и бедности среди молодежи немалую роль играют реализация региональных программ по созданию рабочих мест для молодых людей, заключение с работодателями договоров об их трудоустройстве по приобретенным в учебных заведениях профессиям (специальностям) [3, стр. 25–27].

От возможности получения каждым трудоспособным жителем достойного занятия, соответствующего его образованию, навыкам и умениям, зависит эффективность использования человеческого капитала. В России существует огромный разрыв между потенциальными возможностями использования человеческого капитала и реальной эффективностью его «применения». Работодатели, руководители предприятий, имеющих вакансии, в вопросах найма обычно ориентируются на собственную кадровую службу или на частные кадровые агентства, предпочитая самостоятельный поиск долгосрочному сотрудничеству с государственными органами и образовательными учреждениями. При этом у системы образования не остается времени на адаптацию к спросу, а свободные рабочие места могут быть заполнены уволенными с других предприятий.

В настоящее время российский рынок труда регулируется как формальными правовыми нормами (Трудовой кодекс РФ), так и неформальными. По данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения, за последние 6 лет удельный вес работников, не оформивших письменные договоры с работодателем, увеличился вдвое. Мировой финансовый кризис вызвал производственный спад во многих экономических отраслях и приемлемые по меркам того периода показатели безработицы (по официальным данным на начало 2009 года – 11%) – это результат беспрецедентных мер, которые правительство предприняло в этой сфере. Только из федерального бюджета на борьбу с безработицей в 2009 г. было потрачено 43 млрд. рублей. Согласно инициативе администрации президента, до 2012 года в РФ должна быть внедрена система «социальных контрактов». Речь идет о предоставлении адресной помощи бедным в обмен на выполнение ими оплачиваемой работы. Новая система будет тестироваться в отдельных регионах, а опыт ее внедрения должен лечь в основу методических рекомендаций для органов социальной защиты.

Таким образом, безработица как явление, содержит в себе противоречия. С одной стороны, можно наблюдать положительные тенденции по снижению ее уровня (особенно если убрать сезонный фактор), а с другой – уровень латентной безработицы увеличивается. Кроме того, экономисты отмечают, что острые социальные проблемы возможны и при низкой безработице. Данное явление требует пристального внимания, так как качественное повышение уровня подготовки рабочей силы является важнейшим императивом экономики, показателем ее зрелости.

Список литературы

Периодическая литература

1. Гимпельсон В. Рынок труда: Страсти по безработице // Газета «Ведомости» от 18.03.2009; №47 (2317) – С. 6;
2. Барина М., Сомавия Х. Причина глобального кризиса занятости – экономический рост, не ориентированный на создание рабочих мест // Человек и труд. 2007, № 1. – С. 4–8;
3. Разумов А., Новик Е. Политика занятости и доходов населения в условиях финансово-экономического кризиса // Человек и труд. 2009. № 4. – С. 25–27.

Глимханова Э.Р.

студентка 4 курса экономического факультета

Елабужского филиала Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева

Научный руководитель: ст. преподаватель Кашибиева Р.Р.

Елабужский филиал Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева

Особые экономические зоны как перспектива развития экономики России (на примере ОЭЗ ППТ «Алабуга»)

В настоящее время вопросы стимулирования экономического роста российской экономики стоят наиболее остро. Достигнутый за последние годы количественный рост макроэкономических показателей был прерван мировым финансовым кризисом, что не позволило реализовать назревшую качественную, структурную модернизацию основных отраслей экономики. В этой связи в поле зрения находится успешный зарубежный и отечественный опыт по развертыванию эффективной государственной политики, способной обеспечить экономике России выход из кризиса и переход на более высокий уровень своего развития. Одним из распространенных инструментов инициации и поддержки деловой, предпринимательской и промышленной активности на основе передовых технологий и иностранных инвестиций являются особые экономические зоны (ОЭЗ). Общее число созданных в мире ОЭЗ составило около 1200, из них около 400 – это зоны свободной торговли, около 300 – промышленно-производственные зоны, еще около 400 – технико-внедренческие и 100 – сервисные [4, с. 25]. Цели создания свободных экономических зон варьируются в широких пределах в зависимости от экономических, социальных, иногда политических условий той или иной страны. Создание СЭЗ – действенное направление развития экономики отдельных территорий и регионов, ориентированное, как правило, на решение конкретных приоритетных экономических задач, реализацию стратегических программ и проектов. Система льгот, устанавливаемых в СЭЗ, в достаточной степени индивидуальна и тесно связана с реализуемыми на ее территории программами. Согласно мировому и отечественному хозяйственному опыту, первоначальные цели и задачи, декларируемые при создании СЭЗ, почти всегда не совпадают с тем, что происходит в результате фактического развития. Сегодня можно утверждать, что создание и функционирование СЭЗ на территории России лишь в малой степени достигло поставленных целей, как на региональном, так и на общегосударственном уровне. Анализ отечественных программ создания и развития СЭЗ показывает, что в них закладывается соотношение «собственные – зарубежные» инвестиции, как 3 к 1, причём бюджеты разных уровней в них составляют более 50 % всех средств. Учитывая хроническое недофинансирование расходных статей бюджета, можно предположить, что как только не будут в полной мере выполняться государственные финансовые обязательства, так и иностранные инвестиции будут падать в пропорциональных размерах, что приведёт к хроническому недофинансированию программ развития. Следует подчеркнуть также, что иностранные капиталы «перетекают» в СЭЗ не для «поднятия» экономики России, а ради получения сверхприбылей [3].

28 ноября 2005 года было принято решение о создании особой экономической зоны промышленно-производственного типа (ОЭЗ ППТ) на территории промышленной площадки «Алабуга» (Елабужского района) [1]. Основной целью деятельности ОЭЗ ППТ «Алабуга» является оказание содействия развитию экономики Республики Татарстан и России в целом, путем создания наиболее благоприятных условий для реализации российскими и международными компаниями инвестиционных проектов в области промышленного производства. ОЭЗ ППТ «Алабуга» находится в центральной части РФ, поэтому транспортировка импортных сырьевых ресурсов с целью переработки и дальнейшего их реэкспорта выглядит просто бессмысленной. Россия обладает крупной ресурсной базой для переработки и производства конечных товаров, а российский внутренний рынок

товаров растет, требуя развития импортозамещающих производств. Практической целью ОЭЗ ППТ «Алабуга» является организация импортозамещающих производств из российского сырья. Именно на такие задачи нацелено создание инфраструктуры ОЭЗ ППТ «Алабуга». Промыленно-производственная направленность ОЭЗ включает в себя производство автокомпонентов, полный цикл производства автомобилей, химическую и нефтехимическую промышленность, обрабатывающую промышленность, фармацевтическое производство, авиационное производство, производство мебели и многое другое. Механизм ОЭЗ предполагает преференции по трем ключевым для бизнеса направлениям: налоговые и таможенные льготы, государственное финансирование инфраструктуры, снижение административных барьеров [2].

Изучение опыта других стран показало, что проект, осуществляемый в Республике Татарстан, является уникальным по своим задачам и условиям. Поскольку развитие производства и, соответственно, увеличение объема налогов и сборов является одной из основных целей создания ОЭЗ, показатель «налоговые поступления и сборы в расчете на 1 рубль реализованной продукции» в общем виде характеризует бюджетную эффективность производственной деятельности зон и территорий. Чем больше налоговых поступлений и сборов обеспечивает каждый рубль реализованной продукции, тем большая бюджетная эффективность производства на данном этапе развития ОЭЗ. За период существования ОЭЗ самой большой бюджетной эффективностью отмечается продукция ЗАО «СОЛЛЕРС-ИСУЗУ» и «СОЛЛЕРС-ЕЛАБУГА», самой малой (из работающих) – ЗАО «Полимагиз». ООО «Роквул-Волга», ООО «П-Д Татнефть-Алабуга Стекловолокно», ООО «Септал», ЗАО «Завод инженерного оборудования» практически не осуществляли производственной деятельности.

Необходимо отметить существующие негативные результаты функционирования ОЭЗ ППТ «Алабуга» с точки зрения устройства бюджетной системы РФ. Предоставляя основные льготы за счет снижения местных налогов, резиденты зоны оставшиеся налоги платят в региональный и федеральный центры, а местный бюджет остается без дополнительных доходов. Тем не менее, использование местной территории резидентами зоны требует соответствующих вложений для развития коммунальной, социальной и культурной инфраструктуры. Необходима сбалансированная налоговая политика, позволяющая привлечь новых резидентов и обеспечить территориальное развитие зоны. Таким образом, бюджетная эффективность для федерального и регионального уровней имеет положительную величину, а для местного уровня такая величина является отрицательной. В расчет не принимались трансферы с федерального и регионального уровней местному бюджету, так как такие трансферы имеют место по все территории России. Существующая налоговая система не мотивирует местные власти на активное развитие своей территории, так как полученные при этом дополнительные доходы, как в случае с резидентами ОЭЗ ППТ «Алабуга», уходят в центр и перераспределяются внутри страны. При этом более слабые территории получают более весомые дотации. На ОЭЗ ППТ «Алабуга» возлагаются немалые надежды в удвоении валового регионального продукта. Среди отраслей промышленности, которые «растут» наиболее быстро, – машиностроение, нефтехимия и инновации. Все это в основном и должно развиваться в зоне и вокруг нее. ОЭЗ – точка роста для экономики региона. Сырьевая топливная промышленность должна перестать занимать доминирующее положение. В обозримом будущем на первый план выйдут машиностроение, химия и нефтехимия. И ОЭЗ предстоит сыграть в этой перестановке сил одну из главных ролей, равно как и в привлечении инвестиций. Развивая комплексный подход, региональные власти планируют сделать ОЭЗ важным инфраструктурным элементом республиканской системы сопровождения инноваций и привлечения иностранного капитала.

Список литературы и источников

Нормативно-правовые документы

1. Постановление Правительства РФ «О создании на территории Елабужского района Республики Татарстан ОЭЗ ППТ» от 21.12.2005 №784.

Монографическая литература

2. Лешина И. Е. Предпосылки и цели создания СЭЗ. Проблемы и перспективы развития // Проблемы местного самоуправления. – 2005. – № 4 (16). <http://www.samoupravlenie.ru/16-12.htm>

3. Особая экономическая зона Алабуга // Официальный сайт ОАО «ОЭЗ ППТ «Алабуга». <http://alabuga.oao-oez.ru/>

4. Ушаков В.В. Государственное регулирование создания и функционирования ОЭЗ в России // Автореферат диссертации. – М., 2007. – С. 25.

Создание банковских холдингов как способ повышения капитализации и конкурентоспособности российских коммерческих банков

В настоящее время в банковской сфере отчетливо прослеживается формирование нескольких устойчивых тенденций. К числу наиболее явных направлений развития финансового сектора относится концентрация и централизация банковского капитала. Процесс слияний и поглощений, являющийся достаточно распространенным явлением на иностранных финансовых рынках, усиливается и в России. Одна из его форм – создание банковских холдингов.

Идеальной моделью построения банковского холдинга является формирование группы банков, обладающих диверсифицированной клиентской базой, которая демонстрирует устойчивый спрос и предложение на ресурсы, работает в различных регионах страны. Использование благоприятной конъюнктуры того или иного рынка позволяет участникам холдинга получать дополнительные доходы, сохраняя общий уровень издержек.

Участники банковского холдинга, используя эффект масштаба, могут заниматься тиражированием банковских технологий во всех бизнес подразделениях группы. Наличие внутри группы постоянного спроса и предложения ресурсов дает возможность участникам группы не останавливать процесс привлечения и размещения ресурсов. Сглаживание кассовых разрывов и сокращение «излишков ликвидности» позволяет получать устойчивый, избавленный от воздействия сезонных и географических факторов, доход от управления активами и пассивами. Наличие определенной самостоятельности в действиях участников банковской группы способствует повышению эффективности деятельности холдинга в целом. Наличие жестких ограничений в действиях сокращает мотивацию сотрудников дочерних структур и приводит к потере рыночных позиций. Таким образом, перед головной организацией – центром банковской группы встает задача, связанная с необходимостью выбора эффективной и адекватной ситуации модели взаимоотношений с дочерними структурами.

Можно выделить четыре этапа разработки бизнес-плана банковского холдинга [1, с.349].

I этап. Анализ ситуации в регионе: экономической, конкурентной, в которой банковскому холдингу предстоит работать в планируемом периоде.

II этап. Оценка позиции банковского холдинга на региональном финансовом рынке; результатов маркетинговых исследований о видах финансовых услуг, имеющих платежеспособный спрос, основных клиентах и их предпочтениях, потенциальных конкурентах, преимуществах и слабых сторонах банковского холдинга, влияющих на его рыночную позицию; потенциальных внутренних ресурсов (финансовых, кадровых, материально-технических, программно-информационных), которые необходимо задействовать для реализации бизнес-плана.

III этап. Формирование стратегических целей и задач банковского холдинга и планирование контрольных показателей бизнес-плана на основе проведенного анализа ситуации в регионе, изучения места банковского холдинга на финансовом рынке, оценки внутрихолдингового потенциала.

IV этап. Корректировка решений и стратегических направлений развития под влиянием изменений внешней среды.

Структура бизнес-плана банковского холдинга представляет собой часть стратегии развития холдинга, в котором наряду с традиционными разделами бизнес-плана упор делается на расширение линейки банковских продуктов и повышение их качества; ужесточение контроля за движением финансовых потоков, как внутри холдинга, так и в процессе его взаимодействия со сторонними организациями.

Таким образом, можно сделать вывод о перспективных направлениях дальнейшего развития российских банковских холдингов:

1. Совершенствование правового регулирования деятельности банковских холдингов. В частности, разработка и принятие Федерального закона «О банковских холдингах» с учетом имеющегося международного опыта.

2. Оптимизация состава участников и установление перечня разрешенных видов небанковской деятельности для банковских холдингов. Наряду с полномочиями по осуществлению консолидированного надзора за банковскими холдингами Банку России необходимо определить состав участников банковского холдинга в части иных юридических лиц, дать четкий перечень организаций и компаний, которым разрешено объединяться в рамках банковского холдинга. В Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» следует внести изменения в части закрепления на законодательном уровне полномочий Банка России по установлению перечня разрешенных видов небанковской деятельности банковских холдингов.

3. Обеспечение устойчивости и повышение эффективности функционирования банковского холдинга. Обеспечение устойчивости и повышение эффективности функционирования банковского холдинга зависит от гибкого и четко работающего механизма взаимодействия участников объединения, постоянного совершенствования форм сотрудничества и интеграции различных финансовых институтов. Взаимодействие кредитных

организаций и небанковских финансовых институтов в составе банковского холдинга целесообразно осуществлять по направлениям, включающим: взаимовыгодное сотрудничество участников банковского холдинга в качестве клиентов; взаимодействие участников банковского холдинга выступающих друг для друга в качестве дополнительных каналов продаж своих продуктов; создание «гибридных» или смешанных продуктов сочетающих в себе услуги участников банковского холдинга; взаимодействие участников банковского холдинга выступающих друг для друга в качестве дополнительных каналов выхода на розничных и корпоративных клиентов.

В отличие от типичной для современного развития банковского сектора модели банка с филиальной сетью, банковский холдинг должен включать сеть коммерческих банков – юридически самостоятельных, но зависимых от головной холдинговой компании дочерних структур. Дочерний банк обладает обособленным имуществом, формирует уставный капитал, имеет самостоятельный баланс и отчетность. Прибыль, получаемая дочерним банком, распределяется среди его учредителей, основным из которых является головная организация холдинга – держатель контрольного пакета акций. Такая структура филиальной организации БХК поможет избежать указанных выше отрицательных эффектов [2, с.189]. Кроме коммерческих банков, по такому же принципу холдинг может объединять специализированные кредитно-финансовые институты, выполняющие функции обслуживания финансовых рынков региона, например центры по расчетно-кассовому обслуживанию, региональные инвестиционно-фондовые компании, лизинговые и факторинговые компании, ипотечные и страховые фонды и др. Другими словами, территориальные подразделения холдингов, в свою очередь, должны представлять классические холдинговые объединения на основе взаимного участия в акционерном капитале.

Указанные преобразования позволят превратить структурные единицы банковского холдинга в универсальные финансово-кредитные образования, позволяющие не только предоставлять весь комплекс современных финансово-кредитных услуг, но и реализовать их в соответствии с приоритетами регионального и, в целом, общенационального развития. Таким образом, может быть создана мобильная система взаимосвязанных и управляемых из единого центра юридических лиц. Подобный подход представляется весьма перспективным также для создания равных конкурентных условий для всех коммерческих банков, функционирующих на региональном рынке банковских услуг, и позволит оптимизировать механизм движения денежных потоков всей экономической системы страны.

Список литературы

Монографическая литература

1. Коробова, Г.Г. Банковское дело / Г.Г. Коробова – М.: Экономист, 2008. – 629 с.
2. Ковалева, А.М. Финансы и кредит: учебное пособие / А.М. Ковалева – М.: Эксмо, 2008. – 503 с.

Дарвина Ю.А.

*студентка 1 курса факультета экономики и финансов
филиала НОУ ВПО «Московского института экономики, менеджмента и права» в г. Пензе*

Научный руководитель: к.э.н., доцент Рыжкова Ю.А.

Филиал НОУ ВПО «Московского института экономики, менеджмента и права» в г. Пензе

Экономическое развитие страны и проблемы экономики знаний

В XXI веке в мировой экономике все большее значение приобретают три группы взаимосвязанных процессов: глобализация, трансформация, когнитивизация. Влияние этих процессов распространяется и на межстрановое взаимодействие, и на развитие отдельных стран, и на деятельность микроэкономических объектов – предприятий и корпораций.

На волне технологических преобразований мир вступил в постиндустриальную стадию развития, вектор которого задают развитые страны, где нарастающими темпами осуществляется переход от выпуска товаров к производству инновационных услуг, а главным производственным ресурсом выступают знания, опирающиеся на науку и образование.

На этом фоне мировой рынок превращается в сложную многоярусную систему, где верхний ярус – рынок высокотехнологичной продукции – осваивают постиндустриальные страны, вовлеченные в гонку бесконечных научно-технических инноваций и не заинтересованные в появлении новых претендентов на какую-либо долю данного рынка; средний ярус – рынок трудоинтенсивных низко- и среднетехнологичных готовых изделий и полупродуктов – контролируют индустриализирующиеся страны, идущие по пути «догоняющего развития»; нижний ярус – рынок базовых товаров (сырьевой и сельскохозяйственной продукции) – представлен постсоветскими государствами и развивающимися странами [4].

Так в условиях глобализации невозможно догнать развитые страны по уровню благосостояния и эффективности, не обеспечивая опережающего прорывного развития в тех секторах экономики, которые определяют ее специализацию в мировом хозяйстве и позволяют в максимальной степени реализовать национальные конкурентные преимущества. Место России в мире по глобальной конкурентоспособности показано в таблице 1 [5].

Рейтинг стран по глобальной конкурентоспособности

Страна / экономика	Швейцария	США	Сингапур	Швеция	Дания	Финляндия	Германия	Япония	Канада	Нидерланды	Китай	Эстония	Индия	Литва	Бразилия	Россия	Казахстан	Латвия
GCI рейтинг 2009	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	29	35	49	53	56	63	67	68
GCI рейтинг 2008	2	1	5	4	3	6	7	9	10	8	30	32	50	44	64	51	66	54

При этом, Россия устойчиво позиционируется на уровне третьего яруса как поставщик топливно-сырьевых ресурсов и внешний рынок для продукции второго яруса.

Факторы развития и конкурентные преимущества стран и цивилизаций показаны в таблице 2 [1]. Россия развивается в рамках и по логике индустриальной модели, а в той системе координат у нее нет серьезных конкурентных преимуществ – ни по трудовым, ни по природно-климатическим параметрам.

Таблица 2

Факторы развития и конкурентные преимущества стран и цивилизаций

Факторы развития	Россия	Китай	Индия	Бразилия	Европа	Страны ислама
Трудовые ресурсы	-	+	+	+	-	+
Природные ресурсы	+	-	-	+	-	+
Капитал	/	+	+	+	/	/
Институты	+	/	/	/	+	-
Культура	+	/	/	/	+	-

«+» – конкурентное преимущество; «-» – ограничение; «/» – нет ограничений, но нет и преимущества.

При этом структурная трансформация – процесс длительный, который медленно накапливает потенциал и лишь со временем может раскрываться во всей полноте.

То есть, для России единственным способом преодоления отставания от развитых стран является формирование инновационной экономики – экономики знаний. И это не просто состояние экономики, при котором важную роль играют знания, образования, наука.

Экономикой знаний следует такое состояние экономики данной страны, при котором: а) знания становятся полноценным товаром; б) любой товар несет в себе уникальные знания; в) знание становится одним из основных факторов производства. При этом под знаниями следует понимать не просто сведения, а концентрированную, обобщенную, систематизированную и общественно апробированную информацию [2].

Оценивая перспективы российской экономики в глобализирующемся, трансформирующемся и когнитивизирующемся мире в целом, следует признать, что Россия сегодня обладает предпосылками, достаточными для того, чтобы занять достойную позицию в мировой экономике. Эти предпосылки опираются на когнитивные характеристики страны: высоким уровнем и тематической широтой отечественного и среднего образования; высоким уровнем развития творческих традиций, известными в мире достижениями России в сфере культуры, искусства и литературы; значительным научным потенциалом страны.

Вместе с тем Россия, по-прежнему обладая научно-техническим и образовательным потенциалом, способным при надлежащем управлении не только ускорить движение к обществу знаний, но и опередить на этом пути большинство развитых стран.

Для этого необходима срочная и радикальная переориентация социально-экономической политики страны, направленная на развитие всех компонентов когнитивного процесса: создание знаний, распространение и закрепление знаний, хранение и аккумулирование знаний, использование знаний. Все перечисленные компоненты «экономики знаний» как сектора в народном хозяйстве являются абсолютно необходимыми, и государство обязано взять на себя ответственность за их поддержание и развитие.

С этой целью необходимо:

- кардинально повысить престиж и материальное обеспечение работников «сектора знаний», создать стимулы для притока молодых людей в науку и образование;

- сформировать институты рынка знаний, обеспечив сочетание свободного доступа к знаниям с контролируемым коммерческим использованием знаний как товара;
- принять меры к укреплению и сохранению начальных школ, в том числе обеспечить эволюционный характер преемственности лидерства в научных коллективах и школах;
- стимулировать развитие и укрепление педагогических и научно-педагогических школ, обеспечивающих продолжение высококачественного студенческого образования и бизнес-образования;
- обеспечить разумную пропорцию между финансированием проектов в области получения новых знаний или их распространения и объектов экономики знаний (научных и образовательных организаций);
- развивать теорию и практику инновационного менеджмента, основанного на бережном отношении к работникам организаций и потенциальным носителям и создателям знаний, рассматривать инновационный менеджмент как необходимый компонент общего менеджмента на любом производственном предприятии;
- совершенствовать экономику знаний как новое направление экономической теории, включив ее в систему классификации научных исследований и специальной номенклатуры ВАК в области экономики, ввести преподавание дисциплины «Экономика знаний» в вузах [3].

Важно обеспечить комплексное и сбалансированное использование всех компонентов потенциала России – и сырьевой его компоненты, и интеллектуальной, и духовной.

Список литературы и источников

- 1 Белокрылова О.С. Теория инновационной экономики. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. С. 225, 257.
- 2 Клейнер Г. Микроэкономика знаний и мифы современной теории // Высшее образование в России, 2006, №9, С. 32.
- 3 Макаров В., Клейнер Г. Экономическая политика: стратегия и тактика. Экономическое развитие России и проблемы микроэкономики знаний, 2008, С. 9.
- 4 Михнева С.Г. Научно-технологический потенциал России в контексте тенденций развития мирового хозяйства // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. 2008, №2, С. 48–52.
- 5 URL: <http://www.ko.ru/document.php?id=21229> Индекс глобальной конкурентоспособности стран // Компания деловой ежедневник № 570, 14 сентября 2009.

*Избашева Б.Х.
студентка 3 курса экономического факультета
филиала Адыгейского государственного университета в ауле Кошехабль*

*Научный руководитель: к.э.н. Киясова С.Д.
филиал Адыгейского государственного университета в ауле Кошехабль*

Основные направления приоритетного национального проекта «Развитие АПК»

В настоящее время, когда корректируются приоритеты развития экономики в мире и в России. Инвестиции в агробизнес сегодня становятся реальным инструментом получения прибылей. В условиях нестабильности нефтяной конъюнктуры рынок продовольствия является более устойчивым и более прибыльным.

Во всем мире агробизнес, при соответствующей господдержке, один из самых высокодоходных секторов экономики. Нужно лишь обеспечить приемлемые условия кредитования и возвратность ресурсов. Только при таких условиях будет отдача, будет оборот и денег, и сельхозпродукции.

Приоритетный национальный проект «Развитие АПК» включает в себя три направления: ускоренное развитие животноводства, стимулирование развития малых форм хозяйствования и обеспечение доступным жильем молодых специалистов на селе. В Республике Адыгея в рамках реализации приоритетного нацпроекта «Развитие АПК» между Минсельхозами РФ и РА заключено Соглашение о сотрудничестве, где определены основные контрольные показатели. Распоряжением президента РА утвержден сетевой график по реализации нацпроекта на год.

По направлению «Ускоренное развитие животноводства» в 2006 году Адыгейским региональным филиалом ОАО «Россельхозбанк» выдан кредит ООО «Агрокомплекс Шовгеновский» в размере 20 млн. рублей на строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов. В 2007 году ООО «Заря» Шовгеновского района в рамках открытой кредитной линии выделено 2,4 млн. рублей, ЗАО «Киево-Жураки АПК» заключен договор на открытие кредита на строительство животноводческого комплекса на сумму 1 млн. 40 тыс. рублей. По направлению «Стимулирование развития малых форм хозяйствования в АПК» за 11 месяцев 2007 года кредитными организациями выделены кредиты на сумму 246,9 млн. рублей, из них 152,2 млн. рублей выдано гражданам на ведение ЛПХ, 84,0 млн. рублей – крестьянским (фермерским) хозяйствам и 10,7 млн. рублей – сельскохозяйственным кредитным потребительским кооперативам. Таким образом, на кооперативы выделено меньше всего средств, хотя именно эта форма хозяйствования в АПК является наиболее перспективной. Осуществляется субсидирование части затрат на уплату процентов по полученным заемщиками кредитам за счет средств федерального и республиканского бюджетов. Наконец, на «Обеспечение жильем молодых семей и мо-

лодых специалистов на селе» из федерального и республиканского бюджета выделено по 1,4 млн. рублей, которые переданы муниципальным образованиям РА для зачисления субсидий на текущие счета получателей.

Если финансирование нацпроекта «Развитие АПК» в Адыгее осуществляется из федерального и республиканского бюджетов, то организация взаимодействия малых форм хозяйствования в АПК Адыгеи целиком и полностью ложится на плечи властных структур республики. Практика показывает неспособность крестьянских и фермерских хозяйств осуществлять крупное товарное производство сельхозпродукции на протяжении длительного времени без помощи государства. В перспективе победа крупных высокотехнологизированных и специализированных сельхозобъединений неизбежна. А самоорганизация селян, тем более фермеров, вызывает большие сомнения. Поскольку за прошедшие десятилетия крупные коллективные хозяйства Адыгеи в своем большинстве были разрушены, а сельхозкооперативы погублены, то все возвращается «на круги своя», и государству опять придется создавать сельхозкооперативы на селе заново. Учитывая трудоизбыточность сельских регионов Адыгеи, перед властными структурами стоит трудноразрешимая задача поиска «золотой середины».

Применение современных технологий на селе способно вывести бюджет из зависимости от нефтяных денег. Необходимо уделять первостепенное внимание селу, скорее выводить технологии сельхозпроизводства на мировой уровень, менять психологию сельхозпроизводителей.

Конкуренентоспособность села сегодня напрямую зависит от современных технологий и высокопроизводительной техники. И именно здесь проект «Развитие АПК» предоставляет реальную возможность революционного прорыва.

Аграрный сектор экономики должен остаться в поле деятельности государственных рычагов и стимулов рынка.

Список литературы

1. Меркушкин, Н.И. Агробизнес – главный нефтезаменяющий сектор экономики/Агрокредит – финансовый журнал АПК №8, 2009.
2. Ремезков А. Государственное регулирование аграрного сектора экономики / АПК: экономика, управление – финансовый журнал №6, 2006.

*Касимова И.О.
студентка 5 курса Чайковского филиала ПГТУ*

*Научный руководитель: к.п.н., доцент кафедры экономики Куликов Н.М.
Чайковский филиал ГОУ ВПО «Пермский государственный технический университет»*

Проблема содержания понятия «городское хозяйство»

Город – это крупный населенный пункт, административный, торговый, промышленный и культурный центр [1]. Современный город – это сосредоточие производственных, обслуживающих, социальных и других объектов, относительно обособленных, с многоэлементной структурой и сложными экономическими связями. Функционирование такой системы требует объединения разрозненных, ведомственно и экономически разобщенных предприятий и структур в единый хозяйственный механизм, способный обеспечивать нормальные условия для населения. Сосредоточение города на ограниченной территории создает предпосылки для такого объединения [1, с. 11].

Территориальное единство города как системы проявляется в том, что трудовые ресурсы, природные ресурсы, общая производственная и социальная инфраструктура объединяют все предприятия, организации и хозяйственные объекты города независимо от их ведомственной принадлежности в единый хозяйственный механизм. Совместное использование трудовых и природных ресурсов, территорий, дорог и коммуникаций, объектов обслуживающей сферы обуславливает взаимосвязь и целостность процессов, протекающих в городе, и превращает его в относительно самостоятельное образование.

Проблемы развития современного города предъявляют повышенные требования к функционированию комплекса служб, обеспечивающих его жизнедеятельность вне зависимости от природных, социально-экономических и иных условий [2, с. 12].

Условно данный комплекс принято называть «городское хозяйство», что составляет определенную проблему в управлении, т.к. состав данной сферы четко не определен [4, с. 7].

В связи с этим объектом данной работы является содержание понятия «городское хозяйство».

В результате изучения научно-исследовательских работ удалось подытожить мнения ученых-практиков и конкретизировать (с некоторой долей условности) понятие городского хозяйства, что составляет определенную практическую новизну исследования, заключающуюся в возможности классифицирования отраслей градообслуживающей сферы города для совершенствования системы местного самоуправления.

В настоящее время можно отметить широту охвата включаемых в городское хозяйство отраслей и видов деятельности.

Так, В.И. Коробко (2006) на основе анализа работ советского ученого-практика 20-х годов XX века Л.А. Велихова (1928) считает, что «городское хозяйство – хозяйственная деятельность городского округа в целях удовлетворения коллективных, общественных, и духовных потребностей населения» [3, с. 23].

Не умаляя достоинств данной трактовки городского хозяйства можно отметить, что исходя из определения объекта (предмета) понятие «городского хозяйства» следует конкретизировать на основе родового и видового элементов [1, с. 12].

Хозяйство – родовой элемент понятия «городское хозяйство». Хозяйство – совокупность хозяйствующих субъектов, ограниченных видом собственности, определенным характером деятельности и территорией, на которой осуществляется характером этой деятельности.

Хозяйственная деятельность выступает в качестве видового элемента и определяется взаимосвязью социальных, экономических, экологических и технических процессов, причем субъектом хозяйствования является муниципальное образование (городской округ) в лице его органов самоуправления [1, с. 12].

В соответствии с рациональной позицией В.С. Чекалина (2004) термин «городское хозяйство» должен содержать особую качественную определенность и не совпадать с другими понятиями и категориями. Характерными признаками городского хозяйства служат его местный характер, выполнение обеспечивающих функций, экономическая основа функционирования и социальная направленность. Это означает, что городское хозяйство объединяет такие отрасли и виды деятельности, которые ориентируются на местный рынок, выполняют обеспечивающие функции, относятся к группе хозяйствующих субъектов и нацелены на удовлетворение потребностей жителей данного города [4, с. 9].

В составе городского хозяйства выделяются:

- социальная инфраструктура, включающая жилой фонд, торговлю, общественное питание, просвещение, здравоохранение, культуру, детские учреждения физкультуру и спорт, зрелищные организации и систему социальной защиты и социального обеспечения;

- коммунальная инфраструктура (обеспечение энергетическими и другими ресурсами, услугами благоустройства, транспорта, связи). Ее специфика состоит в том, что она обслуживает не только население, но и предприятия, учреждения, расположенные на территории города.

- производственная инфраструктура, удовлетворяющая потребности производства, но не входящая в его технологический процесс. К ней относятся складские, сбытовые, консалтинговые, маркетинговые, научные, инновационные и другие подразделения;

- деловая инфраструктура, которая включает в себя банки, страховые компании, инвестиционные фонды, информационную систему, связь, выставочные комплексы и т. д.

Исходя из вышесказанного, можно сказать, что городское хозяйство – комплекс расположенных на территории города (или поселка городского типа) предприятий, организаций и хозяйств, обслуживающих материально-бытовые и культурные потребности проживающего в нем населения.

Подытоживая вышесказанное, следует также отметить, что содержание понятия городское хозяйство в основном определяется из состава входящих в него элементов, не рассматривая городское хозяйство как систему, что указывает на необходимость более четкого определения данного понятия на основе исследования всех аспектов функционирования городского хозяйства.

Список литературы

1. Воронин А.Г. Муниципальное хозяйствование и управление. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 176 с.
2. Жуков Д.М. Экономика и организация жилищно-коммунального хозяйства города: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. – 96 с.
3. Коробко В.И. Экономика городского хозяйства: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. /В.И. Коробко. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 160 с.
4. Чекалин В.С. Экономика городского хозяйства: Учеб. Пособие. – СПб.: СПбГИЭУ, 2003. –166 с.
5. Черняк В.З. Жилищно-коммунальное хозяйство: развитие управление, экономика: учебное пособие. /В.З. Черняк. – М.: КНОРУС, 2007. – 392 с.

Оценка социально-экономической устойчивости муниципальных образований

Устойчивое развитие муниципального образования (МО) характеризуется его способностью, во-первых, удовлетворять общественные потребности, объективно за ним закрепленные в результате территориального разделения труда; во-вторых, организовать надежное воспроизводство, внутренний экономический оборот и с приемлемой эффективностью удовлетворять потребности местного сообщества; в-третьих, создавать условия (ресурсные, социальные, организационные и др.), гарантирующие достойную жизнедеятельность не только живущим, но и будущим поколениям [3].

Большое значение устойчивое развитие муниципалитетов приобрело в настоящее время, в связи с наступлением мирового финансового кризиса. Ведь выход страны из сложившейся ситуации невозможен без должного отношения и поведения региональных и местных уровней власти. Без перехода к устойчивому развитию, под которым многие авторы понимают «бескризисное развитие территории» [2].

На сколько велика степень устойчивости муниципального образования можно определить лишь в сравнении с другими муниципальными образованиями. Для примера рассмотрим муниципальные образования Республики Мордовия. Для отслеживания ситуации, сложившейся в районах республики в период мирового экономического кризиса, Правительством РМ было выделено 6 основных показателей: соотношение средней заработной платы к прожиточному минимуму в регионе; число зарегистрированных преступлений в расчете на 10000 человек населения; ввод жилья; просроченная задолженность по заработной плате на одного работника; уровень безработицы; напряженность на одну вакансию.

В основу нашего ситуационного анализа социально-экономической обстановки на районном уровне положен рейтинг муниципальных образований по каждому из шести выше названных показателей. Рейтинг составлен на основе бальной оценки, Чем меньше бальная оценка, тем более стабильной считается ситуация в муниципальном образовании, и наоборот, чем больше бальная оценка, тем более неблагоприятной. Все данные характеризуют состояние за январь-декабрь 2008 года.

Лидирующее положение в соотношении уровня средней заработной платы к прожиточному минимуму занимает городской округ Саранск (далее ГО Саранск), где этот показатель равен 3,3 раза. Это обосновано многими причинами, основными из которых являются следующие: сосредоточение основного промышленного производства на территории городского округа; сосредоточение организаций различных форм собственности; комплекс объектов наиболее развитой социальной инфраструктуры; наличие досуговых, развлекательных, культурных учреждений различных типов и т.д.

Второе место по данному показателю занимает Рузаевский район, так как он является основным железнодорожным транспортным узлом всей Республики Мордовия и вмещает в себя целый комплекс по его производству и эксплуатации, вследствие чего доходы граждан Рузаевского района достаточно высоки, и находятся на одном уровне с доходами населения ГО Саранск. Наименьшее значение данного показателя относится к Большеигнатовскому району, где отношение средней заработной платы к прожиточному минимуму составило 1,7 раз.

Первое место по вводу жилья занимает ГО Саранск, минимальное значение в свою очередь зафиксировано в Темниковском, Кадошкинском и Большеигнатовском районах. Также высокий показатель отмечен в Рузаевском и Zubovo-Полянском районах.

Максимальное значение показателя ввода жилья в ГО Саранск объясняется его положением как столицы республики, субъективными желаниями граждан проживать на соответствующей территории в связи с расположением здесь основной доли предприятий различных организационно-правовых форм, широкой транспортной доступности, наличие объектов социальной инфраструктуры, дополнительные возможности трудоустройства.

Весомой проблемой, отягчающей нормальную жизнедеятельность и саморазвитие граждан, является проблема безработицы, которая всецело зависит от экономической ситуации в регионе и характеризуется спадом производства, низкой инвестиционной активностью, растущим дефицитом бюджета.

Наименьший уровень безработицы соответствует ГО Саранск, Торбеевскому, Чамзинскому, Ардатовскому районам. А наибольший Большеигнатовскому, Кадошкинскому, Zubovo-Полянскому районам. Основная причина снижения уровня безработицы в Саранске связана с созданием новых мест приложения труда и активизацией деятельности органов службы занятости. Заметное улучшение в экономике и развитии социально-трудовой сферы достигнуто во многом благодаря участию республики в реализации федеральных целевых и республиканских программ, национальных проектов, оказывающих влияние на создание и сохранение рабочих мест, ситуацию в сфере занятости и на рынке труда.

По количеству зарегистрированных преступлений на 10 000 тыс. чел. «лидирует» Zubovo-Полянский район, что может быть оправдано нахождением на территории данного района мест лишения свободы и поселений заключенных. Наименьшее количество зарегистрированных преступлений отмечено в Кадошкинском районе. Применительно к ГО Саранск можно заметить, что в отношении данного показателя он находится на одном из последних мест (на 20 из 23). Это связано с тем, что воссоздаются общественные объединения правоохранительной направленности по линии работы с несовершеннолетними правонарушителями и неблагополучными семьями.

Проведенный анализ свидетельствует о существенном различии в уровне социально-экономической устойчивости. Наиболее неблагополучные районы: Большеигнатовский, Кадошкинский, Zubovo-Полянский районы. А к наиболее преуспевающим относятся ГО Саранск и Рузаевский район.

Очевидно, что необходима активная политика республики, без которой в связи с ограниченностью возможностей Мордовии процесс повышения уровня социально-экономической устойчивости отдельных территорий может стать затяжным.

В целом на основе вышеизложенного можно сформулировать основные общие направления деятельности по обеспечению социально-экономической устойчивости проанализированных муниципальных образований. Это: диверсификация экономики, повышение занятости населения, увеличение доходности бюджета, за счет рационального использования имеющейся у муниципалитета собственности, поддержки малого бизнеса, развитие партнерских связей с близлежащими муниципальными образованиями, обеспечение хотя бы нулевого естественного прироста населения и др.

Список литературы и источников

Нормативно-правовые документы

1. Декларация ООН по окружающей среде и развитию – www.un.org/russian/document/declarat/riodecl.htm

Периодические издания

2. Муниципальные образования Республики Мордовия (рейтинговая оценка социально-экономической устойчивости) / Статистический сборник, 2009. – № 101 (4).
3. Менова Н.Ф. Социальные аспекты устойчивости развития городов // Налоги. Инвестиции. Капитал, 2006 – №1–3.

Кулешова С.Ю.
студентка 2 курса социально-экономического факультета
Армавирского института социального образования (филиал РГСУ)
Научный руководитель: к.э.н. Крючкова О.М.
Армавирский институт социального образования (филиал РГСУ)

К вопросу развития банковских систем зарубежных стран

Актуальность в условиях перехода к рынку приобретают перспективы развития банковской системы, в том числе российских банков и других кредитных институтов. Разработка таких перспектив возможна лишь на основе изучения функционирования как российских, так и зарубежных банков. В настоящее время в России в дискуссиях на научных и практических конференциях обсуждаются возможности построения двухуровневой банковской системы, а также реорганизации существующих кредитных организаций. Идет процесс создания, реорганизации действующих банков, развивают свою деятельность банковские ассоциации, союзы. Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что механическое изменение структуры банков без существенного преобразования сути их деятельности не сможет привести к реальному улучшению их работы, а, следовательно, и оказать положительное воздействие на экономику страны.

Банковские системы разных стран, их организационная структура зависят от многих факторов (объективных и субъективных), к числу которых наряду с историческими, национальными традициями следует отнести также степень развития товарно-денежных отношений в стране, общий уровень роста экономики, способы регулирования денежного обращения и др. Например, на Североамериканском континенте две высокоразвитые страны мира – США и Канада, находящиеся в непосредственной близости друг к другу, имеют прямо противоположные подходы к организации своих банковских систем. В США насчитывается около 12 тыс. банков, в Канаде – всего шесть банков, имеющих филиалы и отделения на территории всей страны. Следовательно, вопрос заключается не в количестве банков как таковых, а в численности банковских учреждений (филиалов, отделений, агентств), обслуживающих предприятия [1].

Количественная характеристика элементов банковской системы – вопрос не формальный для любой страны. В России, например, до проведения банковской реформы конца 80-х – начала 90-х гг. насчитывалось всего три государственных банка, которые имели разветвленную сеть учреждений по всей стране (Госбанк СССР –

около 4,5 тыс. отделений, Стройбанк СССР – 2,5 тыс. и Внешторгбанк СССР – семь отделений на территории страны).

В последние годы быстро менялась традиционная роль банков и других (небанковских) кредитных организаций. Так, на Западе банки осуществляют ипотечные операции, используют закладные; строительные общества предоставляют клиентам банковские услуги и т.д. При этом в соответствии с американским законодательством, например, небанковским кредитным институтам, предоставлены те же юридические права, что и банкам. В Великобритании, напротив, кредитные институты имеют определенные ограничения в деятельности [2].

Исторические, национальные особенности построения банковских систем проявляются также в том, что в отдельных странах (в Германии, Франции, Австрии, Венгрии, Италии) не существует четкого разграничения между коммерческими и инвестиционными банками, что определяется положением последних на рынке ценных бумаг.

В США кредитные и инвестиционные банковские операции четко разграничены. Инвестиционные банки, выполняющие операции с государственными и корпоративными ценными бумагами, выделены в группу специализированных банков, в то время как коммерческим банкам запрещено выполнять операции на фондовом рынке с корпоративными ценными бумагами.

Банковская система Японии, если рассматривать инвестиционную деятельность банков, во многом была построена по американскому образцу. В отличие от других стран мира действующие в Японии законы четко разделяют полномочия между банками и фондовыми компаниями, не позволяя им вторгаться в сферу операций друг друга. Японские коммерческие банки могут: выступать владельцами части акционерного капитала корпораций (не свыше 5% общего капитала корпораций) и быть представлены в советах компаний, в которых они имеют собственность; выполнять трастовые операции, связанные с выпуском ценных бумаг, но не имеют права самостоятельно эмитировать размещать ценные бумаги.

В Великобритании, в отличие от стран континентальной Европы, коммерческие и инвестиционные банки также разделены (многие инвестиционные банки образовались из «торговых банков»). Они имеют привилегию обращаться в Банк Англии за централизованными кредитами и работают с привлеченными средствами коммерческих банков. Наиболее влиятельные из торговых банков (около 60) входят в Ассоциацию эмиссионных домов. Результатом подобного подхода является различный правовой статус коммерческих и инвестиционных банков.

В мировой банковской практике существуют разные подходы к организации банковского надзора. Можно выделить три группы стран, отличающихся способами построения надзорных структур, местом и ролью центрального банка в этих структурах:

- страны, в которых контроль (надзор) осуществляется центральным банком, – Австралия, Великобритания, Исландия, Испания, Ирландия, Италия, Новая Зеландия, Португалия;
- страны, в которых контроль выполняется не центральным банком, а другими органами – Канада, Дания, Люксембург, Швеция, Австрия, Финляндия, Норвегия;
- страны, в которых контроль производится центральным банком совместно с другими органами, – Швейцария (Центральным банком совместно с Федеральной банковской комиссией и Швейцарской банковской ассоциацией); Франция (Банком Франции совместно с Банковской комиссией); Германия (Бундесбанком совместно с Федеральной службой кредитного контроля); США (Федеральной резервной системой – ФРС – совместно с Министерством финансов – Казначейством через контролера денежного обращения и независимым агентством – Федеральной корпорацией страхования депозитов) [3].

В настоящее время практически во всех странах с рыночной экономикой созданы и активно развиваются двухуровневые банковские системы, где на первом уровне функционирует центральный банк страны, осуществляющий эмиссионную, законодательскую, надзорную и прочие виды деятельности; на втором – действуют коммерческие банки.

Однако нередко на страницах экономической литературы встречаются упоминания о трехуровневых (и более) системах. Такой подход предполагает включение в банковские (кредитные) системы также кредитных институтов небанковского типа (например, страховых компаний, инвестиционных фондов, финансовых компаний и др.), что позволяет вести речь о различиях в составе элементов банковских систем. Последними являются лишь банки, но крупные финансовые ресурсы, находящиеся в распоряжении кредитных институтов небанковского типа, обуславливающие необходимость их учета и анализа при рассмотрении функционирования не только банковских, но и иных финансово-кредитных организаций в рамках кредитной системы. Примером в данном случае могут служить системы Японии, Швейцарии, Великобритании и других развитых стран Запада.

Список литературы

1. Колкарева Э.Н. Банковская конкуренция как фактор формирования инновационного финансового поведения региональных банковских структур [Текст] // Э.Н. Колкарева / Финансы и кредит 2, 2010 – С. 45–53.
2. Сафаров Э.Р. О банковской системе России: этапы становления [Текст] // Э.Р. Сафаров / Вопросы экономики 8, 2009 – С. 37–41.
3. Тихомирова Е.В. Банковские системы зарубежных стран [Текст] // Е.В. Тихомирова / Банковское дело 11, 2009 – С. 21–26.

Тенденции развития российской легкой промышленности

Российский рынок продукции легкой промышленности в настоящее время очень быстро развивается и представлен широким ассортиментом товаров. Товарное насыщение российского рынка в 2008 году произошло в направлении стабильного развития потребительского сектора, обеспечивающего главным образом потребности населения.

В данной статье произведен анализ основных показателей легкой промышленности и определены перспективы развития отрасли.

Легкая промышленность состоит из текстильной, доля которой в общем объеме производства составляет 48,2%, швейной (30,1%), кожевенной, меховой и обувной (20,9%). В легкой промышленности более 16 тысяч организаций (в том числе 2818 средних и крупных) с общей численностью занятых 827 тысяч человек. Все предприятия акционированы.

По уровню потребления продукции легкая промышленность уступает только продовольственным товарам, намного опережая рынки бытовой электроники, легковых автомобилей и других товаров.

Емкий рынок и динамично растущий внутренний спрос должны бы стать фактором темпов роста насыщения рынка российскими товарами. Однако вместо этого опережающими темпами в товарообороте на внутреннем рынке растет импорт. Из таблицы 1 видно, что доля официального импорта в объеме продаж товаров легкой промышленности в 2008 году составила 38,2%, три года назад 11,4%.

Таблица 1

Емкость российского рынка товаров легкой промышленности

Показатели	2005 г		2006 г		2007 г		2008 г	
	млрд. руб.	доля, %	млрд. руб.	доля, %	млрд. руб.	доля, %	млрд. руб.	доля, %
1. Розничный товароборот изделий легкой промышленности	1250	100	1400	100	1520	100	2000	100
2. Производство продукции, в розничных ценах	242,1	19,4	311,5	22,3	352,6	23,2	402,0	20,1
3. Официальный импорт продукции легкой промышленности	142,5	11,4	257,7	18,4	411,9	27,1	764,7	38,2
4. Незаконно ввезенный товар на территорию России и продукция неучтенного производства	865,4	69,2	830,8	59,3	755,5	49,7	833,3	41,7

Рост импорта произошел потому, что внутреннее потребление продукции легкой промышленности превышает собственные возможности по ее производству.

Снижение объема продаж продукции в последние два месяца 2008 года на 30 процентов обусловило снижение доли отечественной продукции на российском рынке с 23,2 процентов в 2007 году до 20,1 процента в 2008 году.

Доминирующее положение в товарной структуре проданных товаров занимает продукция текстильных отраслей, доля которой в объеме отгруженной продукции в 2008 году составила 52,1 процента, а доля продукции швейной, кожевенно-меховой, обувной и других отраслей – 47,9 процента.

Проблема нелегального импорта и неучтенного производства, объем которых более чем вдвое превышает уровень легального производства и импорта, является значимой проблемой не только для отрасли, но и для экономики в целом. На незаконно ввезенный и произведенный товар приходится почти 50% рынка, что неизбежно искажает товаропроводящую систему. В условиях усиления экспансии контрабандной и контрафактной продукции российский рынок все более и более приобретает полукриминальный характер. Ежегодно из-под налогов (неуплата НДС и пошлин на продукцию теневого сектора и других налогов) выводится почти на 650 млрд. руб. продукции.

Рост объемов легального и теневого импорта обусловил формирование сверхжестких условий конкуренции для отечественных производителей. Произведенная в России продукция, являясь низкомаржинальной, испытывала сильнейшую конкуренцию со стороны легальных и нелегальных импортеров, что в ряде случаев приводило к нулевой рентабельности производства.

Объем отгруженных товаров собственного производства в действующих ценах за 2005–2008 годы вырос на 44,8 процента и составил 174,8 млрд. рублей.

В 2008 году доля легкой промышленности в объеме отгруженной продукции обрабатывающих отраслей составила 1,1 процента, в объеме экспорта – 1,3 процента. В объеме промышленного производства страны доля отрасли составила менее 1,0 процента против 11,9 процентов в 1991 году, которая соответствовала уровню развитых стран, таких как США, Германия и Италия.

Финансовое состояние легкой промышленности в 2008 году ухудшилось, сальдированный финансовый результат снизился по сравнению с 2007 годом на 38,6 процента и составил 2,0 млрд. рублей. Это связано с резким увеличением суммы убытка на 34,4 процента и уменьшением размера полученной прибыли за этот период на 2,4 процента.

По данным Минэкономразвития России в связи с мировым финансовым кризисом 2008 года, негативно сказавшимся на развитии экономики России, внутренний спрос, в том числе на товары легкой промышленности в 2009 – 2010 годы будет сокращаться. Оживление спроса и начало выхода национальной экономики из кризиса можно ожидать не ранее 2011 года. Восстановление емкости внутреннего рынка до уровня докризисного (базового) 2008 года произойдет в 2012 – 2015 годы, а в последующие годы продовольственный рынок товаров будет расти.

С учетом макроэкономических показателей и тенденций развития емкость российского рынка товаров легкой промышленности к 2020 году может увеличиться на 41,7 процента и составить более 2,83 трлн. рублей. Это хорошая предпосылка для развития легкой промышленности. Объем отгруженных товаров за прогнозируемый период увеличится в 3,1 раза, в том числе продукции текстильного, швейного и мехового производства – в 3,1 раза, а в продукции кожевенно-обувного производства – в 3,4 раза.

Значительно в перспективе улучшатся экономические показатели и финансовое состояние легкой промышленности. Сальдированный финансовый результат в 2020 году составит 9,8 млрд. рублей, что по сравнению с 2008 годом больше в 4,8 раза. Это обусловлено ростом прибыли и повышением рентабельности проданных товаров в текстильном, швейном и меховом производстве на 3,6 процентных пункта, а в производстве кожи, изделий из кожи – на 5,5 процентных пункта.

Существенно улучшатся экономические и финансовые показатели, что отражено в таблице 2. Объем отгруженной продукции за прогнозируемый период возрастет в 3,1 раза, а товаров инновационного характера – в 16,1 раза и составит 309,9 млрд. рублей.

Таблица 2

Прогноз изменений экономических и финансовых показателей

Показатели	2008 отчет	Прогноз, млрд. руб.						
		1-ый этап		2-ой этап			3-ий этап	
		2009	2010	2012	2013	2015	2016	2020
Отгружено продукции собственного производства (без НДС) всего	174,8	187,7	198,2	238,7	269,7	338,9	376,4	550,3
в т.ч. товаров инновационного характера	15,7	15,0	19,8	38,2	53,9	98,3	116,7	253,1
Сальдированный результат	2,0	1,98	2,99	5,76	5,82	7,18	7,62	9,8
Экспорт товаров	25,3	28,5	35,7	50,7	60,0	70,7	77,1	100,5
Налоговые поступления в бюджет	22,6	24,3	25,6	30,8	34,8	43,8	48,6	71,1

Розничный товароборот продукции легкой промышленности за 2009–2020 годы увеличится в 1,4 раза и составит 2833,2 млрд. рублей, доля отечественных товаров на российском рынке составит 50,5 процентов.

Рост инвестиций будет соответствовать масштабам «очищения» рынка от контрафактной и контрабандной продукции, снижению доли теневого оборота с 41,7 процента в 2008 году до 10 процентов – в 2020 году.

Экспорт товаров легкой промышленности возрастет по сравнению с уровнем 2008 года в 4,0 раза и составит в 2020 году – 100,5 млрд. рублей.

Российский рынок товаров легкой промышленности сохраняет огромный потенциал роста. Но без активной поддержки государства ожидать каких-либо положительных изменений в состоянии отрасли не придется. В России в последние годы со стороны государства предпринимаются некоторые шаги по нормализации ситуации в легкой промышленности.

В результате проведенного анализа основных показателей деятельности легкой промышленности можно сделать следующие выводы: огромную долю на российском рынке товаров легкой промышленности занимают незаконно ввезенные товары легкой промышленности, в 2008 году этот показатель достигал почти 50%. Однако, положительным моментом является тенденция к снижению, так как в 2005 году этот показатель достигал почти 70%; все финансово-экономические показатели отрасли в 2008 году, по сравнению с 2007 годом существенно снизились. Однако, в стратегии развития легкой промышленности, принятой Минпромторгом РФ в 2009 году эти показатели значительно улучшатся. В перспективе ожидается увеличение розничного товарооборота и

доли отечественных товаров на российском рынке. Ожидается повышение конкурентоспособности отечественных товаров легкой промышленности за счет улучшения ее качества.

Список литературы

1. Приказ Минпромторга РФ от 24.09.2009 г. №853 «Об утверждении стратегии развития легкой промышленности России на период до 2020 года и плана мероприятий по ее реализации».

Курдасова Е.В.
студентка 4 курса экономического факультета
Елабужского филиала института социальных и гуманитарных знаний
Научный руководитель: старший преподаватель Ишкиняева А.Р.
Елабужский филиал института социальных и гуманитарных знаний

Перспективы развития малого бизнеса в России

Эффективность развития малого бизнеса приобретает все большую актуальность, ведь именно этому сектору экономики легче перегруппироваться и сориентироваться, чтобы занять свободную нишу в экономике. Малый бизнес обеспечивает укрепление рыночных отношений, основанных на демократии и частной собственности.

В условиях кризиса легче развиваться предприятиям, имевшим небольшую кредитную нагрузку, соизмеримую со своими возможностями. Малый бизнес обладает еще одним неоспоримым преимуществом – мобильностью. Он лучше адаптирован к стремительно меняющейся экономической ситуации, что позволяет быстро реагировать на конъюнктуру рынка и корректировать деятельность с оглядкой на спрос. Например, изменять продуктовый ряд, ценовую политику, переориентироваться на другую целевую аудиторию, оптимизировать затраты [1, с. 122].

В кризисное время происходит резкое снижение потребительского спроса. Малый бизнес в силу своей природы очень легко теряет ликвидность и разоряется, но в то же время легко восстанавливается. Те компании, которые оказались лучше подготовлены, накопили избыточную ликвидность, – имеют больший шанс сохранить и приумножить свой бизнес.

Несмотря на серьезность проблем, связанных с малым бизнесом, отечественный малый бизнес имеет перспективы дальнейшего развития.

Лучшие перспективы всегда за теми, кто заранее готовится ко всем превратностям, минимизирует издержки, не отягощен тяжелыми кредитными обязательствами, внедряет в производственный процесс инновационные технологии. Такие компании, невзирая на кризис, всегда будут представлять интерес и для партнеров, и для инвесторов. Выигрывает всегда тот, кто быстрее, мобильнее и гибче развернет свой бизнес в сторону клиентских запросов.

Прежде всего, следует оградить малый бизнес от бюрократии, сделать как можно проще процедуру регистрации, сократить число контролирующих органов и проверок, продолжить процесс сокращения числа лицензируемых видов деятельности и продукции. Следует искоренить коррупцию, которая не только опасна с моральной точки зрения, но и препятствует экономическому росту.

В сфере малого бизнеса работают около 8 миллионов человек, или почти 12% всего занятого в стране населения, и численность эта из года в год будет возрастать. В малый бизнес приходят все больше молодых, энергичных людей. Проанализировав ситуацию на рынке можно сказать, что функционирует около 900 тыс. предприятий малого бизнеса свыше 70% молодых предпринимателей считают, что им необходимо приобрести специальные знания в области малого бизнеса. Особенно актуальна задача профессиональной подготовки руководителей таких предприятий. [2, 56].

По оценкам Росстата только от 20 до 30% из них имеют руководителей, обладающих специальным профессиональным образованием. Следовательно, примерно на 700 тыс. предприятий руководители действуют по наитию, с учетом своих способностей и опыта. Это сдерживает дальнейшее развитие и повышение эффективности малого бизнеса.[5]

Выяснилось, что, несмотря на бушующие финансовые ураганы, число малых предприятий за последний год увеличилось на 11,5%. Большую часть, а именно 11%, «принесли» предприятия, которые были зачислены в разряд малых и средних благодаря принятию закона «О развитии малого и среднего предпринимательства». Закон изменил ранее действующие критерии – например, ценз по числу занятых, ввел новый ценз по выручке, размеру капитала, чем расширил список представителей малого и среднего бизнеса.

В 2009 на 2% году увеличился и объем инвестиций в основной капитал. Это обусловлено тем, что большинство собственников, почувствовав угрозу девальвации рубля, предпочли направить средства на приобретение товаров и оборудования. Можно выделить несколько причин, по которым россияне начинают свой небольшой бизнес: в 58% случаев – это стремление к достижению финансовой независимости, в 47% – желание

быть хозяином своего дела, в 45% – возможность самореализации, а в 48% – возможность получения высокого дохода.

«Сейчас рынок похож на океан, в котором среди огромных акул плавают маленькие испуганные рыбки-маленькие банки», – живописует банкир из акульского семейства». У «рыбок» действительно есть повод для беспокойства: поддержки от ЦБ они не видят, и выплывать из кризиса приходится самостоятельно. А запугивают их со всех сторон. С января 2009 года он начал активнее размещать средства на межбанке МБК – 6,4% в работающих активах.[4]

Многие малые банки, объективно оценивая свои возможности, к освоению регионов не стремятся и кредитование населения не включают в продуктовую линейку даже номинально. Но у них бывают амбиции другого рода. Большинству малых банков недоступны ни субординированные кредиты ВЭБа, ни беззалоговые аукционы, ни депозиты Минфина. И даже поспать под санацию в случае чего немногим из них «посчастливится». Хотя некоторые все же рассчитывают на кое-какую поддержку от властей.

Судьба малого бизнеса сейчас зависит преимущественно от благополучия предприятий, принадлежащих их собственникам, и заинтересованности акционеров в их развитии.

По прогнозным оценкам экономического сценария, разработанного Минэкономразвития до 2009 г., эффект от реализации комплекса мер по стимулированию малого бизнеса и конкуренции в виде прироста ВВП составил: в 2007 г. -0–0,09, а в 2008–2009 гг. -0–0,01 процентных пункта [5].

В числе различных мер по повышению темпов экономического роста в стране до 2009 г. меры по стимулированию малого бизнеса и конкуренции стоят на последнем восьмом месте, что свидетельствует о чрезвычайно неуважительном отношении к этим двигателям экономики в нашей стране.

Лучшие перспективы ждут те виды малого бизнеса, которые направлены на конечного потребителя, – розничную торговлю и сферу услуг. Причем в кризис наиболее сильно пострадал так называемый «средний класс», поэтому наиболее востребованными становятся услуги и продукты экономкласса.

Именно эти виды бизнеса чувствуют себя более устойчиво в условиях экономической нестабильности. К кризисным изменениям быстрее всего приспособились компании, которые работают на массовом рынке товаров и услуг повседневного спроса, неэластичного к изменению цены [3, с. 452].

Таким образом, у малого бизнеса в России есть резервы для дальнейшего развития. По ориентировочным расчетам, в ближайшие годы число малых предприятий в России может увеличиться до 1,4–1,5 млн единиц. Выпускаемая ими продукция может быть оценена в 2,8–3,2 трлн руб. (в 2004 г. 2229,6 млрд руб.) [5].

За последние полтора года государственная политика в отношении малого бизнеса серьезно изменилась. Приняты, на взгляд автора, достаточно правильные законы – о малом бизнесе, о малой приватизации, о проверках. И это внушает оптимизм.

Список литературы и источников

1. Дафт Р.Л. Менеджмент 8-е издание, Питер, 2009.– 800с.
2. Кравченко А.И. История менеджмента М.: ИНФРА-М, 2008.–560с.
3. Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури Основы менеджмента: Пер. с англ.–М.: Дело, 2006.–800с.
4. URL: <http://www.finansmag.ru/news>
5. URL: <http://www.gks.ru/>

*Линченко В.Б.
магистрант 2-го года обучения по программе «Банки и банковская деятельность»
Волгоградского государственного университета*

*Научный руководитель: д.э.н., профессор Гончарова М.В.
Волгоградский государственный университет*

Эффективная организация «ритейла» розничного банка

Усиление конкуренции и постепенное насыщение рынка банковских услуг ведут к выравниванию условий их предложения, которые являются в основном однотипными. Тарифы на услуги банков также отличаются незначительно. В этой связи перед каждым банком стоит проблема эффективной организации «ритейла». Основными критериями, по которым потребители банковских услуг и продуктов выбирают банк, являются:

- **продолжительность работы банка на рынке** – важным в данном аспекте будет являться преодоление банком кризиса 1998 года;
- **наличие государственной поддержки у банка** – боязнь потерять свои средства вынуждает людей учитывать этот критерий, хотя и существует система страхования вкладов;
- **рекомендации друзей и знакомых** – данный фактор занимает третье место, так как люди хотят пользоваться банковскими продуктами уже проверенных банков;

- **выгодные тарифы;**
- **удобство месторасположения отделений банка;**
- **реклама и др.**[1, с. 411]

Сохранность своих средств для людей играет большую роль, чем, например, более высокие процентные ставки по вкладам или более высокий лимит овердрафта по пластиковой карте [2].

Для успешного развития розничного бизнеса любого банка необходимы следующие мероприятия, которые существенно повысят конкурентоспособность банка в данном направлении:

1.Разработка стандартизированных банковских продуктов – созданных на основе маркетинговых исследований рынка, максимально понятных для конечных потребителей. Такими продуктами могут быть: кредитные карты, автокредиты, экспресс-кредитование, ипотечное кредитование и др.

Очень важно предусмотреть для каждого стандартизированного продукта такой вариант, который будет привлекать клиентов и соответственно служить «двигателем» для всей розничной линейки. Для формирования положительного имиджа банка следует предельно прозрачно информировать клиентов обо всех характеристиках продукта, включая разнообразные комиссии и прочие платежи. Только так можно повысить клиентскую лояльность и соответственно увеличить объемы продаж.

2.Рационализация структуры розничного департамента – структуризация розничного департамента по отделам, работающим с клиентами (операционный, вкладов, кредитования частных клиентов, банковских карт, частного банковского обслуживания) и внутренних служб банка (продаж, маркетинга, безопасности, банковских и информационных технологий, внутренней работы).

3.Создание единой технологии – работа с которой, будет простой и эффективной, что позволит персоналу осуществлять продажи розничных продуктов по данной технологии во всех филиалах банка.

4.Расширение филиальной сети – продажи стандартизированных продуктов через отделения и филиалы банка. Координацией и управлением филиальной сетью будет заниматься отдел продаж.

5.Внедрение маркетинговых мероприятий – примером тому служат маркетинговые (рекламные) акции, проводимые основными розничными банковскими брендами России, такими, как: Сбербанк России, «Русский Стандарт», «Росбанк», Банк «Хоум Кредит» и др.

6.Обучение персонала повышение качества обслуживания.

Для повышения эффективности работы филиалов и представительств банка, необходимо повысить профессионализм и материальную заинтересованность непосредственных менеджеров работающих с клиентами, путем внедрения материальных и нематериальных методов стимулирования продаж на местах. Материальные методы заключаются в понятной системе бонусов и премиальных. Здесь важно также разработать четкую систему стандартов продаж розничных продуктов и следовать ей.

Таким образом, предлагаемые мероприятия позволят банку успешно конкурировать на рынке «ритейла» и реализовать поставленные цели, а именно:

- предоставлять максимально широкий спектр розничных продуктов;
- скоординировать работу розничного департамента и выделить в нём подразделения, отвечающие за разработку стандартизированных банковских продуктов и их реализацию;
- снизить профессиональные требования к менеджерам, осуществляющим продажу розничных продуктов, за счёт внедрения эффективной единой технологии;
- расширить филиальную сеть;
- увеличить доходность по розничным продуктам;
- повысить узнаваемость банка путем проведения различных маркетинговых акций;
- создать эффективную систему мотивации менеджеров, работающих с клиентами, и тем самым увеличить кредитный портфель.

Список литературы

Монографическая литература

1. Коробова, Г.Г. Банковское дело / Г.Г. Коробова – М.: Экономист, 2008. – 629 с.
2. Масленчиков, Ю.С. Технология и организация работы банка: теория и практика / Ю.С. Масленчиков – М.: ДеКа, 2007. – 431с.

Влияние инфляции на уровень жизни населения

Уровень инфляции – один из важнейших макроэкономических показателей, который оказывает непосредственное влияние на стоимость и качество жизни населения, состояние промышленности и темпы её роста. Инфляция является очень сложным социально-экономическим явлением. Как экономическое явление она существует уже длительное время. Считается, что появилась инфляция чуть ли не с возникновением денег, с функционированием которых неразрывно связана. Но если ранее инфляция возникала, как правило, в чрезвычайных обстоятельствах (например, во время войны государство выпускало большое количество бумажных денег для финансирования своих военных расходов), то в последние два–три десятилетия во многих странах она стала хронической.

Современной инфляции действительно присущ ряд отличительных особенностей: если раньше она носила локальный характер, то сейчас – повсеместный и всеохватывающий; если раньше продолжалась большой и меньший период, т.е. имела периодический характер, то сейчас приобрела хронический и стала постоянным фактором воспроизводственного процесса.

Явление инфляции присуще в той или иной степени любому рыночному хозяйству и переходной к нему экономике, в том числе и экономикам промышленно развитых стран. Процесс инфляции отличается упорством, способностью к опасному расширенному самовоспроизводству и неприятными социально-экономическими последствиями, связанными с перераспределением богатства и дохода нации.

Самый распространенный ответ на вопрос, что такое инфляция, звучит следующим образом – это процесс обесценивания денежных средств, такой, что в разные периоды времени на одну и ту же сумму денег, вы можете купить разное количество одного и того же товара. Как правило, для расчета инфляции берут стоимость самых распространенных товаров и услуг (продуктовая корзина, коммунальные услуги, энергоресурсы). С помощью эффективного управления семейным бюджетом можно самостоятельно ответить на вопрос, что такое инфляция.

Делается это очень просто. Нужно отследить, как менялись ваши среднемесячные затраты по основным обязательным расходам. На основе этого и высчитывается ваша личная инфляция, которая потом сравнивается с общей инфляцией по стране, подтвержденной государственными органами, наконец, делаются выводы об эффективности ведения вашего семейного бюджета.

Современная инфляция связана не только со снижением покупательной способности денег, но и является результатом повышения цен, а также неблагоприятного состояния экономического развития.

Инфляция крайне отрицательно сказывается на жизненном уровне, соотношении номинальной и реальной заработной платы трудящихся. Их сбережения и заработки значительно обесцениваются. Стремительное повышение цен на потребительские товары и услуги приводит к существенному замедлению темпов роста номинальной и падению реальной заработной платы. Доля прироста номинальной заработной платы, «съедаемая» инфляцией, весьма возросла, а уровень реальной заработной платы оказался «отброшенным» назад почти на десятилетие.

Инфляция, выходя из-под контроля, оказывает на ход экономического развития целый комплекс сугубо отрицательных, негативных влияний. Общеизвестно, что она сужает мотивы к трудовой деятельности, ибо подрывает возможности нормальной реализации ценовых заработков. Инфляция, особенно в условиях существенного роста цен, усиливает социальную дифференциацию населения, разрыв между «крайними» группами получателей доходов.

Негативное влияние этого экономического явления состоит также и в том, что оно ограничивает возможности накопления. Сбережения в ликвидной форме сокращаются, частично принимают натуральную форму (скупка недвижимости). Соотношение между потребляемой и сберегаемой частями доходов сдвигается в сторону потребления. Нередко выпуск ценных бумаг не достигает желаемой цели – «изъять» деньги у населения.

Инфляция ослабляет позиции властных структур. Стремление государственных органов получить посредством эмиссии дополнительные средства для решения неотложных задач вызывает рост недовольства, усиление нажима со стороны различных социальных групп в целях увеличения заработков, получения дополнительных льгот и субсидий. Снижается доверие к программам и мероприятиям, намечаемым и проводимым правительством. Реакция населения на ухудшение условий на потребительском рынке, в производстве принимает нередко довольно острые формы.

Инфляционные процессы приводят также к потере производителями заинтересованности в создании качественных товаров (увеличивается выпуск товаров низкого качества, сокращается производство относительно дешёвых товаров); к усилению диспропорций между производством промышленной и сельскохозяйственной

продукции; к ограничению продажи сельскохозяйственных продуктов в силу снижения заинтересованности в ожидании повышения цен на продовольствие.

Для поддержания фиксированного уровня жизни введена система компенсационных мер, т.е. индексация социальных программ, доходов различных групп населения, заработной платы работающих, пенсий, стипендий, пособий и других социальных выплат населению. Однако российская практика индексации доходов, сбережений и компенсационных выплат не снимает негативного воздействия инфляции на уровень жизни населения, поскольку эти меры, как правило, предпринимаются после очередного повышения цен на рынках товаров и услуг.

Последствия инфляции многообразны, противоречивы и заключаются в том, что она приводит к перераспределению национального дохода и богатства между различными классами, группами общества, экономическими и социальными институтами произвольным и неподдающимся прогнозированию образом; высокие темпы инфляции и резкие изменения структуры цен усложняют планирование (особенно долгосрочное) фирм и домохозяйств; уменьшается политическая стабильность общества, возрастает социальная напряжённость; возрастает спрос на более стабильную иностранную валюту [3]; снижается реальная стоимость сбережений, накопленных в денежной форме (в результате цены на товары растут быстрее, чем изменяется общий уровень цен); умеренная инфляция, незначительно сокращая реальные доходы населения, заставляет его больше и лучше работать.

Главная цель в борьбе с этим злом – сделать инфляцию управляемой, ослабить её социально-экономические последствия и влияние на уровень жизни населения.

Список литературы

1. Абрамова М.А., Александрова Л.С. Экономическая теория. Учебное пособие. М.: Юриспруденция, 2001. – 33 с.
2. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов/ Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, А.В. Печникова и др.; Под ред. Проф. Е.Ф. Жукова. – М.:ЮНИТИ, 2001. – 74 с.
3. Кремлев М.Д. Проблемы оценки уровня жизни населения.// Вопросы статистики. – М., 2000, №8, стр. 18.
4. Серебрякова Л.А., Шевцов В.А. Сущность инфляционного таргетирования и особенности применения в России/Материалы VII региональной научно-технической конференции «Вузовская наука – Северо-Кавказскому региону». Ставрополь: СевКавГТУ, 2003. – 81 с.
5. Солодова О.А. Инфляция и антиинфляционная политика. //Финансы, денежное обращение и кредит: Науч. зап. / Отв. ред. А.Ю. Казак. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та. 2003. – 45 с.
6. Социальное положение и уровень жизни населения в России: Статистический сборник./ Госкомстат России. – М., 2001. – 21 с.

*Ломайкина И.В.
студентка 5 курса экономического факультета
Мордовского государственного университета*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Седашкина Т.И.
Мордовский государственный университет*

Развитие благоустройства территории городского округа Саранск

Благоустройство является важнейшей сферой деятельности муниципального хозяйства. Именно в этой сфере создаются те условия для населения, которые обеспечивают высокий уровень жизни. Тем самым, создаются условия для здоровой комфортной, удобной жизни как для отдельного человека по месту проживания, так и для всех жителей города, района, квартала, микрорайона. Уровень развития благоустройства оказывает значительное влияние на условия труда и отдыха населения. Система благоустройства и озеленения включает в себя комплекс программ и планов, составные части которых, имеют между собой тесные связи. В этом аспекте комплексное благоустройство означает разработку и реализацию той совокупности мероприятий, которые направлены на создание и развитие эстетичности и социально-экологической организованной городской среды.

Под благоустройством в современной литературе понимается взаимоувязанное применение средств ландшафтной и садово-парковой архитектуры, пластической организации и покрытия поверхности земли, оборудования территории и застройки устройствами для безопасности и удобства использования, средств освещения и цветового решения участков территории, зданий и сооружений, декоративного озеленения, декоративной пластики и графики, визуальной информации и рекламы, иных средств [2, с. 57].

Однако проблем, связанных с благоустройством города немало, и одна из самых серьезных, требующих повышенного внимания – система коммунальных служб и все процессы, связанные с ее работой. Среди ключевых направлений программы администрации города – реконструкция ЖКХ на базе современных технологий. Один из блоков понятия жилищно-коммунальное хозяйство включает в себя городские и внутридомовые сети: водо-

провод, канализацию, теплосети и т.д. В существующих сетях из-за их изношенности теряется более 30% воды и тепла. Эти потери влияют не только на качество предоставляемых населению услуг, но и на тарифы в коммунальной сфере [1, 31].

На сегодняшний день большое значение приобретает вопрос деятельности муниципальных предприятий ЖКХ в современном правовом поле и их неминуемое акционирование в ближайшем будущем.

Как правило, сегодня, все жилищно-коммунальные предприятия являются собственностью муниципальных образований, не имеющих достаточного количества денежных средств в местном бюджете на модернизацию состарившихся основных фондов и на оплату услуг, получаемых бюджетными учреждениями образования, здравоохранения, культуры. Поэтому предприятиям самим приходится «выживать», кто как сможет.

Муниципальное учреждение «Дирекция коммунального хозяйства и благоустройства» создано на основании постановления Главы Администрации г.Саранска в 2004г. на базе МУ «Служба муниципального заказа ЖКХ», бессменным руководителем которого является Филев Юрий Геннадьевич.

Задачами учреждения являются: благоустройство и озеленение территорий, содержание, капитальный и текущий ремонт автомобильных дорог, тротуаров, остановочных павильонов, благоустройство водоемов и других зон отдыха. Организация осуществляет содержание средств безопасности дорожного движения, строительство и ремонт сетей наружного освещения (дворового, уличного), фонтанов, снос несанкционированных объектов (гаражей, павильонов, ветхих сооружений), вывоз ТБО и многое другое.

Учреждение создано в целях обеспечения благоприятных условий для жизнедеятельности горожан. Город Саранск по праву сейчас стал одним из признанных центров, где проводятся мероприятия, в том числе и спортивные, российского и мирового уровня. И всем нам известно, что городу неоднократно было присуждено второе место по итогам Всероссийского конкурса на звание «Самый благоустроенный город России».

На 2009 г. МУ «Дирекция коммунального хозяйства и благоустройства» выделена сумма 522058,3 тыс. руб. из бюджетов всех уровней, в том числе:

- из городского – 394258,3 тыс. руб.;
- из республиканского – 10000 тыс. руб.;
- из федерального – 117800 тыс. руб.

В 2009 г. планировалось перейти на комплексное зимнее и летнее содержание объектов благоустройства, где генеральными подрядчиками были муниципальные предприятия. На финансирование зимней уборки выделено 75600,0 тыс. руб., летней – 79547,4 тыс. руб.

С 1 января 2010 года по 15 апреля 2010 года зимним содержанием объектов благоустройства будут заниматься 11 предприятий, из них 7 муниципальных. Общая убираемая площадь составляет 3 595 995 кв.м. На месячное содержание территорий городского округа Саранск в зимний период планом бюджетного финансирования выделено 15083,12 тыс. руб.

Основными видами работ по уборке являются:

- удаление снега с автодорог шнекороторными и плужными снегоочистителями;
- очистка автодорог автогрейдерами;
- россыпь противогололедных материалов комбинированной дорожной машиной и вручную;
- очистка мостов и тротуаров от снега механической щеткой и вручную;
- очистка остановочных павильонов и территорий, прилегающих к ним, от мусора, снега и льда;
- уборка мусора из урн вручную.

На основании плана бюджетного финансирования формируются лоты для проведения конкурса по летнему содержанию объектов благоустройства. Месячное содержание составит 11632,1 тыс. руб. Общая убираемая площадь – 7 582 512,2 м², в том числе:

- магистральные дороги – 1 443 208 м²;
- второстепенные дороги (с учетом улиц частного сектора и сел Октябрьского р-на) – 1 424 693 м²;
- тротуары, скверы и лестничные спуски – 568 647,6 м²;
- остановки – 36 335,3 м²;
- зеленая зона – 4 109 628,3 м².

Для создания комфортных условий отдыха и быта горожан будут приобретаться остановочные павильоны, скамейки, урны, турникеты, а также предусматривается реконструкция и строительство светофорных объектов. Будут обновляться контейнерные и бункерные парки. Также планируется строительство водопроводных сетей и ЛЭП в частном секторе. На все эти виды работ в бюджет заложено 9391,5 тыс. руб.

Для сохранения существующего зеленого фонда города, обновления цветочного наряда улиц, площадей, скверов и бульваров, разбивки цветников с элементами требований современного дизайна планируется выделение 16000 тыс. руб.

Для улучшения санитарного состояния в городском округе Саранск в 2009 году на вывоз и утилизацию мусора было запланировано бюджетных ассигнований в размере 16678,6 тыс. руб.

Список литературы

1. Борисов В.И. Благоустройство городов – на научную основу / В.И. Борисов // Промышленное и гражданское строительство. – 2008. – № 7. – С. 31–33.
2. Николаевская И.А. Благоустройство территорий / И.А. Николаевская. – М.: Академия, 2007. – 272 с.

Возможности венчурного предпринимательства в городе иркутске

Венчурное предпринимательство – ведущий сектор развития инновационной деятельности в России в целом и в Иркутске в частности. В силу высокой степени риска и неопределённости, отсутствия для инвестора возможности предугадать или же приблизительно рассчитать результат от вложений, приносит данному сектору ряд специфических проблем, которые я и хотела бы осветить в данной статье.

По мнению специалистов и руководителей предприятий венчурного предпринимательства в городе Иркутске и Иркутской области основными факторами, препятствующими развитию инноваций в целом, являются недостаток собственных денежных средств, слабая финансовая поддержка со стороны государства, высокий экономический риск, длительные сроки окупаемости инноваций, неопределённость экономической выгоды от использования.

Сами представители субъектов венчурного предпринимательства говорят о том, что их основная проблема – неумение продавать производимые продукты и отсутствие квалифицированных продавцов и посредников, которые смогли бы это делать за них. Мы понимаем, что в венчурный бизнес приходят не потенциальные предприниматели, а технологи, охваченные предпринимательским порывом. Да, они могут произвести и разработать уникальнейшие продукты, услуги и процессы, но найти общий язык с венчурным инвестором, представить своё детище в наилучшем свете у них не получается. То есть, они действительно не могут его продать. Под продажей мы понимаем здесь целый спектр деятельности продавца – и реклама, и продвижение, и описание объективных характеристик. В состоянии ли одновременно осуществлять эту деятельность человек с техническим складом ума? Однозначный ответ – нет. При этом отдельного внимания заслуживает то, как представители венчурных компаний преподносят во время презентаций свои проекты. Говоря простым языком, в их презентациях не хватает «изюминки», которая представляла бы проект во всём блеске. Абсолютно сухая информация, шаблонные изображения и фразы не могут способствовать продаже результатов венчурной деятельности.

Далее следует другой вопрос. Инновация – сама по себе специфичный товар, который трудно вписать в сложившиеся представления о рынке, а уже тем более высокорисковая инновация. Готовит ли хоть одно высшее учебное заведение города Иркутска специалистов подобного профиля? Не просто продавцов, и именно продавцов результатов деятельности венчурного бизнеса? (тут необходимо сделать замечание: аспирантура и магистратура двух университетов города Иркутска готовит по специальностям «Управление инновациями» и «Инновационный менеджмент»). Но само их содержание направлено на координацию и контроль инновационного процесса, на реализацию комплекса управленческих функций по отношению к инновациям, в том числе и венчурным, в частности, и отношении рынка нововведений в целом. Взаимодействию субъектов рынка уделяется незначительное внимание). Аналогичный ответ – нет.

Следующая проблема заключается в отсутствии функционирующей системы юридической защиты, как разработчиков, так и обладателей инвестиционного капитала. Не у всех есть чёткое представление о том, каким образом возможно защитить свои права и интересы, что значительно замедляет процесс развития и укрепления этой системы. А это замедление приводит к повышению степени недоверия между субъектами венчурного предпринимательства.

Отсутствие инвестиционной культуры как таковой тоже можно отнести к одной из главных проблем венчурного предпринимательства региона. Так, за время существования Байкальского сообщества бизнес-ангелов, из представленных на шести сессиях 15 проектов инвестора нашло всего два, остальные тринадцать сейчас позиционируются как инвестиционные. Из этого можно сделать вывод, что компании, представляющие свои проекты, не имеют полноценного представления о требованиях потенциальных инвесторов, а сами инвесторы не всегда могут их конкретно сформулировать. При этом не каждый инвестор может понять, каковы будут его личные выгоды от вложения средств в тот или иной проект. Но, даже если сам инвестор очень захочет инвестировать личные или же корпоративные средства в развитие компании, это будет довольно проблемно сделать из-за ограниченности доступа к информации о потенциальных объектах капиталовложений.

Чтобы решить эти взаимосвязанные проблемы, необходимо разработать такое решение, которое не только удовлетворяло бы требованиям участников категории венчурного предпринимательства, но и стимулировало бы венчурную деятельность в регионе, тем или иным способом.

На мой взгляд, оптимальным решением в этом случае будет создание некой новой структуры, которая будет нацелена на решение указанных проблем и учитывать те сложности, которые имеются на сегодняшний день у субъектов поддержки венчурного предпринимательства. Также новая структура должна соединять в себе лучший имеющийся опыт и достигнутые результаты. Наиболее удачной формой воплощения данной структуры будет созданий некой Школы инновационных брокеров как платформы обучения продавцов венчурной продукции; как поля взаимодействия разработчиков, предпринимателей и инвесторов; как стимула к развитию сре-

ды венчурного предпринимательства – так как с появлением подобной Школы увеличивается вероятность привлечения венчурного капитала не только в собственную компанию, но и в регион в целом.

Под Школой инновационных брокеров следует понимать Центр повышения квалификации и переподготовки специалистов, уже имеющих отношение к венчурному предпринимательству. Ученики этой школы должны представлять себе механизмы функционирования венчурного рынка, понимать, что играет ведущую роль в коммерциализации венчурных инноваций, какой набор действий необходимо осуществить для привлечения инвестиций, каковы функции и задачи субъектов инфраструктуры в целом инновационной деятельности в регионе, как осуществляется юридическая защита субъектов венчурного предпринимательства.

Данная Школа будет способствовать привлечению инвестиций именно как официальная структура, входящая в которую, инвестор может не беспокоиться о конфиденциальности информации как о нём самом, так и о вложенном капитале. Раскрытие информации в данном случае будет осуществляться с согласия самого инвестора.

Выпускниками данной Школы должны стать высококвалифицированные продавцы весьма специфического товара, которые будут ясно представлять, каким образом можно «упаковать» результат венчурной деятельности, чтобы последний был коммерциализован. Также, в рамках деятельности Школы, должен предоставляться на постоянной основе ряд услуг, носящих комплексный характер и направленных на развитие именно венчурного предпринимательства, а не субъектов инновационной деятельности в целом. Это предполагает создание узкого информационного поля, набор профильных специалистов, разработку специализированных учебных программ и привлечение сторонних бизнес-тренеров.

Лягушенко В.В.
студентка 4 курса экономического факультета
Ставропольского финансово-экономического института
Научный руководитель: Лупина Т.А.
Ставропольский финансово-экономического института

Роль малого предпринимательства в развитии города Ставрополя

Как свидетельствует, мировой опыт, малое предпринимательство играет большую роль в экономике любых стран, даже развитых.

Собственники малых предприятий больше склонны к сбережениям и инвестированию, у них всегда высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что, естественно, положительно сказывается на деятельности предприятия. Представители малого предпринимательства лучше знают уровень спроса на местных рынках.

Малые предприятия, являясь важной частью хозяйственной структуры, повышают гибкость и адаптивность экономики, способствуют развитию конкуренции, создают особую инновационную среду, укрепляют социальную стабильность, способствуют переходу к ресурсосберегающему типу экономического роста и др. Для экономики в целом деятельность малых предприятий является важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития малого предпринимательства специалисты даже судят о способности страны приспособиться к меняющейся экономической обстановке.

Особенно важны малые предприятия для регионов, так как, работая в основном на местных рынках, они способствуют решению целого ряда социально-экономических проблем, прежде всего занятости и увеличения доходов населения. Кроме того, и это немаловажно, они создают более благоприятные условия для регулирования региональной экономики, так как в большей степени зависимы от региональных и местных администраций, чем крупные и средние предприятия.

Малый бизнес может развиваться в любой сфере и в любом регионе России, если у человека есть желание работать, заниматься своим делом, особенно, в том случае, когда он использует те природные ресурсы, которые есть в наличии в том или ином регионе. Большинство людей из-за трудностей нашей российской действительности живут за счет сбора, продажи ягод, грибов, плетения корзин, сбора и продажи урожая со своих садово-приусадебных участков и т.д. То есть берут то, что на поверхности. И таким образом, становятся представителями малого бизнеса. Возможно, что и незаметно для себя [1].

В Москве, которая тоже регион России, многое иначе. Скорее всего, из-за того, что Москва имеет столичный статус, здесь развиваются новые для России сферы деятельности, такие, как клининг, производство рекламных открыток и т.д.

Как отметили в Министерстве экономики, малый бизнес Ставропольского края представляет собой эффективно развивающийся сектор экономики. Условия ведения бизнеса в Ставропольском крае кардинально изменились в лучшую сторону. Власть стала ближе к проблемам бизнеса.

Принятие законопроекта «О залоговом фонде» позволит создать условия для привлечения инвестиций в экономику Ставропольского края, обеспечить исполнение обязательств третьих лиц при реализации инвестиционных и инновационных проектов, обеспечить исполнение обязательств субъектов инвестиционной и инно-

вационной деятельности, сельскохозяйственных товаропроизводителей, субъектов малого и среднего предпринимательства [2].

Программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в городе Ставрополе на 2010 год» будет переориентирована на оказание системной информационной и юридической поддержки.

Помимо традиционных проблем в получении финансовых ресурсов, развитие малого и среднего бизнеса тормозят низкий уровень профессиональных знаний, кадровый голод, а также недостаточная обеспеченность информацией.

По словам предпринимателей, они даже не догадывались о существовании этих денег и возможности их получить, а чиновники не спешили им об этом сообщить. В результате существовавшего на протяжении многих лет информационного вакуума малый и средний бизнес был полностью отлучен от информации о проводимых муниципальных конкурсах на поставку товаров и услуг.

По словам директора комитета экономического развития и торговли администрации города Ставрополя Вадима Гребенникова, в муниципальную целевую программу «Развитие малого и среднего предпринимательства в городе Ставрополе на 2010 год», помимо традиционных, вошли новые мероприятия. В их числе открытие городского центра «Скорая помощь субъектам малого и среднего предпринимательства»; создание специального интернет-сайта; организация и проведение выставки-конкурса «Инновации года» [3].

В центр «Скорой помощи», субъекты малого и среднего предпринимательства смогут звонить, если потребуются срочные консультации по имущественным, правовым, финансовым вопросам. Если, например, возникнет конфликтная ситуация с органами, осуществляющими проверки. Консультации предполагается проводить ежедневно с 9 до 19 часов на безвозмездной основе.

Для целенаправленной информационной поддержки уже в будущем году начнет работу интернет-сайт, который позволит предпринимателям подробно ознакомиться с существующими программами и системой поддержки бизнеса в Ставрополе, найти необходимые законодательные акты, регулирующие деятельность малого бизнеса.

Еще одним ноу-хау городской программы поддержки «малышей» в 2010 году станет ежегодная выставка-конкурс «Инновации года», которую планируется сделать стартовой площадкой для реализации проектов субъектов малого и среднего предпринимательства.

Список литературы и источников

1. сайт <http://www.fnimb.org>
2. Газета «Ставропольский бизнес» № 38 (689) от 6 октября 2008
3. Газета «Ставропольская правда», №21, (24921)

Мартынович К.А., Беликова А.А.

студенты 2 курса специальности «Финансы и кредит»

Филиала Российского государственного социального университета в г. Рузе

Научный руководитель: к.э.н., заведующий каф. экономики и менеджмента Жогова С.С.

Филиал Российского государственного социального университета в г. Рузе

Экологичные и ресурсосберегающие технологии на железнодорожном транспорте

Одной из важных проблем инновационного развития современной российской экономики является внедрение экологичных технологий и формирование бережного отношения к предоставляемым природой ресурсам.

Вопросы энергосбережения, рационального природопользования и экологии актуальны и для транспортного комплекса нашей страны, в частности, для железнодорожной сферы. Актуальны потому, что поступательное развитие российской экономики будет требовать от компании ОАО «РЖД» не только повышения качества транспортных услуг, но и снижения в конечной цене продукции транспортной составляющей. А чтобы достичь последнего и уменьшить производственные издержки, необходимо проводить эффективную политику ресурсосбережения. Не стоит забывать о том, что ОАО «РЖД» является одним из крупнейших потребителей энергетических ресурсов.

Всего через год после образования компании, в 2004 году, была разработана и утверждена «Энергетическая стратегия ОАО «РЖД» на период до 2010 года и на перспективу до 2020 года», определяющая цели, задачи и основные направления среднесрочной и долгосрочной энергетической политики отрасли. Стержнем стратегии явилось повышение восприимчивости к инновациям и новым технологиям.

Уже в 2007 году доля затрат на электроэнергию и топливо в общей структуре эксплуатационных расходов ОАО «РЖД» снизилась до 12,5%, а доля затрат на материалы – до 12,6% (для сравнения: в 2006 году эти показатели составляли 13,4% и 13,6% соответственно) [3].

В 2007 году также была создана «Белая книга» ОАО «РЖД» – системный документ, включивший в себя стратегические направления научно-технического развития компании. Этот документ предполагает, что до 2015 года эффективность энергопотребления в ОАО «РЖД» повысится на 15%; а Энергетическая стратегия

говорит нам о том, что удельные расходы электроэнергии должны снизиться на тягу поездов на 10–12%, на эксплуатационные нужды – на 20–25%; а удельные расходы дизельного топлива – на 12–15% [3].

Созданием новых решений для железнодорожной отрасли в области ресурсосбережения занимается ОАО «Всероссийский научно-исследовательский институт железнодорожного транспорта», одним из направлений деятельности которого является рациональное использование материальных ресурсов.

Ещё в 2006 году ВНИИЖТ разработал рельсосмазывающую установку четвертого поколения РС-4, в которой устройство подготовки и заправки смазочного материала и расходная ёмкость с пневмовытеснением выполнены в едином блоке с насосом высокого давления. Установка имеет системы подогрева и фильтрации смазочного материала, может размещаться практически на всех видах подвижного состава (электровозах, тепловозах, автомотрисах, вагонах), а её механическая и гидравлическая части не требуют регулировки и наладки в процессе эксплуатации. Режимы подачи смазочного материала реализуются микропроцессорной системой управления и приводным электродвигателем мощностью до 0,8 кВт.

Из-за уменьшения трения при внедрении одного такого рельсосмазывателя снижается на 4–9% расход электроэнергии на тягу поездов, в 3–4 раза – износ гребней колес подвижного состава, в 4 раза – боковой износ рельсов; до 5% сокращаются потери смазочного материала. Всё это позволяет в год получить экономический эффект, превышающий 3 млн. рублей [4].

Ещё одним техническим новшеством стала внедряемая институтом с 2007 года на топливных складах и нефтебазах железных дорог система «Гамма», предназначенная для повышения точности учёта топлива в вертикальных и горизонтальных резервуарах, исключения влияния на учёт «человеческого фактора» и снижения технологических потерь.

Система позволяет в режиме реального времени получать и сохранять в защищенной базе данных информацию о наличии на складах топлива и масла, а также об их расходе (за сутки, декаду, месяц, год), выявлять утечки из резервуаров и подземных трубопроводов, исключать возможность несанкционированного отбора нефтепродуктов. Учёт ведётся в единицах массы с точностью до 0,5%.

Вертикальные и горизонтальные резервуары оборудуются измерительной аппаратурой, с помощью которой осуществляется непрерывный контроль за количеством в них нефтепродуктов и передача этой информации на центральный компьютер, а установленное на нём программное обеспечение производит полную автоматизацию измерительных процессов.

Вместе с системой «Гамма» на сети железных дорог внедряются высокоточные топливораздаточные колонки. Они устанавливаются на топливных складах локомотивных депо, интегрируются с автоматизированной системой учёта расхода топлива и позволяют учитывать и сохранять в базе данных информацию об отпускаемых нефтепродуктах как по объёму, так и по массе. Производительность налива таких колонок достигает до 400 л/мин, а точность учёта топлива достигает 0,25% по массе.

При годовом потреблении ОАО «РЖД» 3,2 млн. тонн дизельного топлива и порядка 100 тыс. тонн дизельного масла, а также при условии оборудования всех топливных складов компании системами «Гамма» и топливораздаточными колонками, можно сэкономить более 1 млрд. рублей в год [4].

Кроме того, беречь и разумно расходовать энергетические ресурсы железнодорожникам помогают модернизация старых и ввод в эксплуатацию новых локомотивов, оснащённых двигателями с улучшенными энергетическими характеристиками и системой автоведения поездов, позволяющей экономить до 5% электроэнергии; внедрение системы подогрева дизелей тепловозов, которая снижает расход дизельного топлива (экономия до 20%); создание совместно со специалистами аэрокосмического комплекса первого в мире магистрального газотурбовоза мощностью 8300 кВт, работающего на сжиженном природном газе; применение модульных малообслуживаемых конструкций приобретаемой компанией техники и новых износостойких материалов (пример – переход ЗАО «Трансмашхолдинг» на использование в своей продукции необслуживаемой долговечной светотехники нового поколения, изготавливаемой с использованием нанотехнологий).

Проводятся испытания маневровых локомотивов с использованием нового вида топлива – биодизеля (уже есть положительные результаты); в железнодорожный производственный комплекс внедряются новые полимеры и экологичные материалы; в вагонах поездов и электропоездов устанавливаются мусоросборники и экологически чистые туалетные комплексы.

Расходы ОАО «РЖД» на ресурсосберегающие технологии в 2007 году составили 3,7 млрд. рублей, в 2008 году – 5 млрд. рублей [3], в 2009–2011 годах компания планирует направить на внедрение экологичных новшеств 17,6 млрд. рублей [1].

Пока затраты на эти цели велики и суммы выделены немалые. Однако динамика окупаемости ресурсоёмких технологий позволяет сделать вывод о том, что уже в скором времени эти затраты можно будет сократить и за счёт сэкономленных средств реализовать другие значимые для жизни отрасли инвестиционные проекты.

Список источников

1. http://www.szd.rzd.ru/isvp/public/szd?STRUCTURE_ID=6105 (дата обращения: 23.03.2010).
2. http://www.vniizht.ru/_ru/1-structure/op.html (дата обращения: 23.03.2010).
3. <http://www.zdt-magazine.ru/publik/prioritet/2008/jun08/gapan-pri.htm> (дата обращения: 24.03.2010).
4. Гудков, А.В. Ресурсосберегающие технологии и технические средства //Железнодорожный транспорт, 2008, №4, с.72–78.

Мартыяс Д.В.
студентка 2 курса экономического факультета
Дальневосточного государственного университета
Научный руководитель: к.э.н., доцент Дьяченко Ю.К.
Дальневосточный государственный университет

Проблемы и перспективы развития российской экономики во взаимодействии с Ассоциацией стран Юго-Восточной Азии

АСЕАН – один из наиболее успешных проектов региональной интеграции, а укрепление сотрудничества РФ с АСЕАН относится к числу приоритетов России. Однако на чем основываются экономические отношения и для чего они нужны для многих остается загадкой. Попробуем в этом разобраться.

Целью работы является изучение экономических отношений между РФ и АСЕАН и выявление перспективных направлений сотрудничества.

Россия – крупный партнер АСЕАН не только в АТР, но и на международной арене в целом. Диалог постоянно набирает динамику. Отношения асеановской «десятки» с нашей страной вышли на качественно новый уровень. Созданы все необходимые механизмы взаимодействия, включая Совместный комитет сотрудничества Россия – АСЕАН.

На межгосударственном уровне, на саммите АСЕАН в 2006 г. была принята Комплексная программа действий по развитию сотрудничества Россия – АСЕАН на период до 2015 г. В частности, экономическое сотрудничество предусматривает определенные действия в области торгового и инвестиционного сотрудничества, промышленности, энергетики, транспорта, финансов, малых и средних предприятий. Однако, хотя экономическое сотрудничество Ассоциации и России и «расписано» достаточно широко, тем не менее, представлено не в виде конкретной программы действий, а, скорее, общего направления, которое будет претворено в жизнь в достаточно отдаленной перспективе [3, с. 73].

Страны Юго-Восточной Азии являются динамично развивающимися в настоящее время. Экономически АСЕАН представляет собой комбинированный рынок с населением 583,5 млн. человек, общей территорией 4,5 млн. кв. км. и совокупным ВВП (2008 г.) – 1,5 трлн. долл. США при средних темпах экономического роста 4,5% ежегодно. Объем внешней торговли АСЕАН достиг 1,7 трлн. долл. США [7, с. 56].

В 2008 году экспорт России в АСЕАН составил 6,913 млрд. долл. США, а импорт из АСЕАН в РФ – 2,707 млрд. долл., объем внешней торговли – 9,62 млрд. долл. США [7, с. 79], что составляет только 1,3% во внешней торговле России и 0,6% во внешней торговле АСЕАН. Ниже представлены данные товарооборота России с наиболее значимыми в плане экономического сотрудничества странами АСЕАН.

Таблица 1

Динамика товарооборота России со странами АСЕАН за период с 2002 по 2009 гг., млн. долл. США

	Товарооборот							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Индонезия	193,1	416,4	366,3	551,2	607,2	916,3	1406,1	974,2
Малайзия	577,7	724,6	537,6	822,9	1133,9	1917,3	2441,4	1632,6
Сингапур	610,2	252,2	351,3	626,3	1226,8	1540,6	1645,1	2019,6
Таиланд	323,3	429,4	727,8	997,9	907,2	1336,7	2719,1	1369,8
Филиппины	128,6	228,2	266,8	271,1	166,9	241,4	414,3	573,0
Вьетнам	402,8	440,5	808,1	913,6	653,5	1092,5	1429,3	1561,8

Источник: ФТС России

При проверке временного ряда на наличие аномальных значений, таковые выявлены не были, что свидетельствует об устойчивой динамике товарооборота РФ со странами АСЕАН. За последние 7 лет товарооборот со странами Юго-Восточной Азии увеличился практически в 4 раза и продолжает расти дальше.

За рассматриваемый период наиболее высокие темпы роста наблюдаются в товарообороте с Малайзией, Таиландом и Сингапуром. Также, в 2009 году по отношению к 2008 году, товарооборот с Филиппинами увеличился на 38%, а с Вьетнамом – на 9%. К сожалению, положительное торговое сальдо имеется лишь в экономических отношениях с Вьетнамом, Филиппинами и Сингапуром (2009 г.).

Несмотря на относительно небольшие объемы торговли России с АСЕАН, ее структуру можно считать взаимовыгодной. Российская структура экспорта в страны Азии позволяет преодолеть их дефициты энергоносителей, развивать индустриальные отрасли. Целесообразно и далее наращивать экспорт из России товаров и ус-

луг в АСЕАН, по которым Россия обладает конкурентными преимуществами на мегарегиональном рынке АТР и на рынках отдельных стран: энергоносители, черные, цветные и драгоценные металлы, удобрения, деловая древесина, целлюлоза. Россия присутствует на мировом и региональном азиатском рынке экспортером энергетического и силового оборудования, поставляемого в рамках соглашений о сооружении энергетических объектов, в том числе АЭС, вооружений и спецтехники, продукции и услуг ракетно-космической отрасли [2, с. 34]. Товарная структура импортных поставок России из АСЕАН, довольно ограничена по ассортименту и включает в основном продовольствие и сельскохозяйственное сырье.

Существуют определенные факторы, сдерживающие развитие торгово-экономических связей со странами АСЕАН. Это высокие транспортные издержки, отсутствие эффективной системы государственной поддержки экспорта, осуществление значительного объема взаимных поставок через посредников, недостаточная взаимная информированность потенциальных партнеров об их экспортных возможностях, конъюнктуре товарных рынков, налогах и т.п. [5, с. 50].

Перспективным может стать сотрудничество в области высоких технологий, фармацевтике и экспорте российских лекарств. Сочетание высокого научного потенциала отечественной вирусологии и иммунологии с низкими ценами – бесспорный аргумент для потребителей стран АСЕАН, где правила сертификации значительно мягче, нежели на Западе. Страны АСЕАН видят большой потенциал и перспективу у российской автомобильной промышленности. Поэтому сегодня Малайзия рассматривает поставки в Россию запчастей для автомобилей. Малайзия имеет большой опыт в этом направлении и готова им поделиться с Россией. Сейчас идут переговоры по созданию совместного предприятия по производству запчастей [6].

Огромное внимание должно быть уделено инвестиционному сотрудничеству. На российский рынок уже пришла сингапурская компания Temasek Holding, открывшая совместно с компанией «Тройка Диалог» фонд прямых инвестиций, призванный вложить в средний бизнес России около 150 млн. долл. США. Существует тесное сотрудничество между малазийской нефтяной компанией Petronas и компанией «Роснефть» [4, 180]. К сожалению, пока совместных проектов не так много. Более эффективной могла бы быть форма объединения технологических и финансовых ресурсов компаний из России, заинтересованных стран АСЕАН и третьих стран.

В предстоящие годы будет нарастать значение экономической составляющей наших отношений. В пользу этого говорят такие базовые факторы, как высокая степень взаимодополняемости наших экономик, ресурсная, в том числе энергетическая, компонента. Позитивную роль сыграют высокие темпы роста экономики, упрочение валютно-финансового положения на мировых рынках, динамичное наращивание инновационного потенциала России [1, с. 120].

Такие образом, в условиях существования достаточно широкого спектра интеграционных механизмов воздействия Россия может рассчитывать на участие в интеграции в регионе, несмотря на низкий уровень экономического взаимодействия. Она может использовать двусторонний формат взаимодействия, а также АСЕАН целиком, что будет способствовать упрочению позиции России как партнера в регионе.

Список литературы и источников

1. Воронин А. «Доктрина трех сообществ АСЕАН», «Международная жизнь», №4, с. 111–122, 2008.
2. Зевин Л.З. Россия, Восточная Азия и АСЕАН – глобальные вызовы XXI века. Научный доклад, ОМЭ-ПИ ИЭ РАН. М., 2007.
3. Канаев Е., «АСЕАН и Россия: отношения после холодной войны», «Мировая экономика и международные отношения», №2, с. 67–74, 2007.
4. Леженина Т., «Россия – АСЕАН: современный этап сотрудничества», «Россия и мир в 21 веке», №4, с. 173–182, 2008.
5. Шукин И.А. «Сотрудничество Российской Федерации с Ассоциацией стран Юго-Восточной Азии на современном этапе», «Внешнеэкономический бюллетень» №12, с. 46–52, 2005.
6. Интервью с Послом Малайзии в РФ Д.М. Халисом, РИА РосБизнесКонсалтинг. Доступно: <http://top.rbc.ru/pressconf/06/10/2009/335058.shtml>, 7.10.2009.
7. ASEAN Statistical Yearbook, 2008, Jakarta: ASEAN Secretariat, July 2009. Доступно: www.asean.org.

Система рефинансирования Банка России: проблемы и перспективы

Рефинансирование – один из главных инструментов денежно кредитной политики государства. Согласно статье 40 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации» под рефинансированием понимается кредитование Банком России кредитных организаций [1].

Существует две основные цели рефинансирования:

1. Предоставление заимствований в случаях, когда кредитные организации испытывают временные финансовые трудности;
2. Увеличение возможностей банков для кредитования реального сектора экономики.

В условиях кризиса развитие операций рефинансирования приобретает особую актуальность. Наглядным является тот факт, что за период с сентября 2008 года по апрель 2009 года объем кредитов, предоставленных Банком России кредитным организациям, составил 16,59 трлн. рублей и более чем в три раза превысил объем кредитов, предоставленных за предшествующие пять лет [5].

Однако, несмотря на значительное увеличение объемов кредитования, механизм рефинансирования в России деформирован и не выполняет всех своих функций. Ставка рефинансирования должна использоваться как мощный механизм экономической политики. В настоящее время в России она продолжает влиять только на фискальные процессы (сбор пеней налоговые сборы с доходов по кредитам), следуя за рынком, вместо того, чтобы его формировать.

В связи с этим можно предложить отмену привязки ставки по кредитам к ставке рефинансирования. В условиях кризиса для дальнейшего развития операций рефинансирования ставка «овернайт» может зависеть от ситуации на внутреннем финансовом рынке и быть установлена в размере ставки MIBOR (Moscow Interbank Offered Rate) взятой с повышающим коэффициентом [3, с.12].

Следующей проблемой является ориентированность рефинансирования на крупнейшие банки. В условиях кризиса 30 крупнейших банков смогли даже незначительно увеличить свой капитал и активы. В то же время в целом банковская система испытывала недостаток ликвидности и активы и капитал региональных банков значительно сократились, а количество банков за время кризиса снизилось на 82. Из 997 действующих на территории России банков только 119 (или 12%) имеют доступ к наиболее удобным, долгосрочным кредитам на беззалоговом аукционе [5]. Хотя у банков и есть возможность получать средства рефинансирования под залог кредитного портфеля, на принятие решений по таким кредитам уходит от трех месяцев до полугода. По мнению директора Центра экономических исследований Сергея Моисеева можно сократить лимиты по беззалоговым аукционам, но оставить допуск к ним максимально большому количеству банков [4, с.19]. Также можно расширить «единый пул обеспечения» за счет векселей, прав требования по кредитным договорам, ценных бумаг, входящих в Ломбардный список Банка России.

Третья проблема заключается в том, что значительные финансовые ресурсы, направленные в банковский сектор на решение проблемы ликвидности идут на валютный рынок, а затем выводятся из страны.

Чтобы достичь одной из главных целей системы рефинансирования – инвестирования средств в реальный сектор экономики, можно рассмотреть следующую модель организации системы рефинансирования (Схема 1).

Схема 1. Модель перераспределения средств в реальный сектор экономики



В модели выделяется 4 этапа:

1. Осуществление работы по организации конкурса инвестиционных проектов коммерческими банками.
2. Формирование системы страховой защиты рисков между банками и потенциальными заемщиками-инвесторами.
3. Подача кредитной заявки коммерческого банка на участие в ломбардном аукционе, рассмотрение Банком России возможности кредитовать конкретный инвестиционный проект.
4. Процесс рефинансирования кредитной организации Банком России на аукционе.
Для реализации данного механизма Банку России необходимо провести ряд мероприятий:
 - Совместно с Правительством Российской Федерации разработать положение о порядке проведения конкурсного отбора инвестиционных проектов предприятий и экспертизы данных проектов.
 - Использовать операции на открытом рынке для регулирования ликвидности: продавать облигации в размере выданных кредитов для стабилизации конъюнктуры денежного рынка.

К сожалению, в России прямой зависимости между темпами экономического роста и объемами рефинансирования не наблюдается. Кроме этого соотношение кредитов к ВВП в России составляет около 15%, тогда как в развивающихся странах 90%, а в развитых 115% (Япония, США) [2, с.12]. Данное обстоятельство говорит о том, что в других странах активно используется кредитный канал денежно-кредитной политики, а денежные средства центральных банков инвестируются в реальный сектор экономики.

В России данный канал недостаточно развит, поэтому необходимо, прежде всего, акцентировать внимание на целях и механизме рефинансирования. Их четкое понимание и проработка способствовали бы направлению средств в определенные сектора экономики для решения первоочередных задач.

Список литературы и источников

Нормативно-правовые документы

1. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации» от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ.

Периодические издания

2. Благушин Д.С. Проблемный аспект системы рефинансирования коммерческих банков в условиях финансового кризиса// Банковские услуги. 2009. №7. С. 5–12.
3. Лаутс Е.Б. Рефинансирование кредитных организаций как средство обеспечения стабильности рынка банковских услуг// Финансы и кредит. 2008. №3. С. 10–14.
4. Моисеев С.Р. Конструкция процентной политики центрального банка: международные нормы и практика Банка России// Банковское дело. №12. 2009. С. 17–22.

Источники

5. Информационно-аналитические материалы Центрального банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. Дата обращения: 04.03.2010.

Милованова Е.В.

*студентка 4 курса факультета права и социальных технологий
Муромского института (филиала) ГОУ ВПО «Владимирский государственный университет»*

*Научный руководитель: ассистент каф. социологии и социальной работы Горина Е.Е.
Муромский институт (филиал) ГОУ ВПО «Владимирский государственный университет»*

Обязательное медицинское страхование: проблемы и перспективы

Медицинское страхование – это вид социального страхования, доля которого в общем сборе страховых взносов, по некоторым оценкам, составляет 34% [3, с.48]. Как и некоторые другие виды страхования, медицинское подразделяется на добровольное и обязательное.

Функционирование системы обязательного медицинского страхования связано с появлением ряда проблем, что обуславливает большой поток критики в его адрес. Несмотря на то, что долю обязательного медицинского страхования приходится почти вся амбулаторно-поликлиническая и большая часть стационарной помощи, доля его в финансировании здравоохранения составляет около 40%. Более половины финансирования бесплатных медицинских услуг приходится на государственный бюджет, из которого оплачивается скорая медицинская помощь, лечение в специализированных диспансерах и больницах, дорогостоящие высокотехнологичные виды лечения по утвержденному перечню, льготное лекарственное обеспечение.

Отдельная часть медицинского обслуживания предоставляется в виде платных услуг, и какова эта доля на сегодняшний день, к сожалению, не выяснено. По мнению специалистов, она может составлять от 10% до 30% [3, с. 48]. Именно в этом секторе предоставления услуг работает добровольное медицинское страхование.

Структура доходов территориальных фондов дифференцируется по различным субъектам РФ, в том числе в зависимости от того, получает ли территориальный орган средства из Федерального фонда или нет.

Система отчисления взносов, в основе которой лежала уплата единого социального налога (ЕСН) работодателями, с 1 января 2010 года реорганизована; утратила силу глава 24 Налогового кодекса РФ. В соответствии с принятым 24.07.2009г. федеральным законом «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования», страховые взносы должны перечисляться отдельно в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и фонды обязательного медицинского страхования (федеральный и территориальный).

Установлены тарифы страховых взносов:

- 1) Пенсионный фонд Российской Федерации – 26 %;
- 2) Фонд социального страхования Российской Федерации – 2,9 %;
- 3) Федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 2,1 %;
- 4) территориальные фонды обязательного медицинского страхования – 3 % [2, ст. 12].

Следует заметить, что данные ставки будут действовать с 1 января 2011года. Таким образом, теперь основным источником поступления средств в фонды обязательного медицинского страхования являются взносы страхователей – физических лиц, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей, организаций, нотариусов, занимающихся частной практикой, адвокатов, физических лиц, заключившие трудовые договоры с работниками (но не являющиеся индивидуальными предпринимателями), а также лица, выплачивающие по договорам гражданско-правового характера вознаграждения, – за работающее население.

Для неработающего населения страхователями при обязательном медицинском страховании являются органы исполнительной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления. Именно с этим, на наш взгляд, связана основная проблема обязательного медицинского страхования: хроническое недофинансирование, связанное с платежами органов исполнительной власти за неработающее население, является отличительной чертой современной системы обязательного медицинского страхования. Данные платежи должны базироваться на стоимости территориальных программ обязательного медицинского страхования. Однако до сих пор отсутствуют регламентирующие документы по расчету нормативов платежей. Фактически они вносятся исходя из разницы между стоимостью территориальной программы и взносами хозяйствующих субъектов. Поэтому чем больше средств на обязательное медицинское страхование платят работодатели за неработающих лиц, тем меньше взносы местных органов за неработающее население. В результате доля средств, поступающих на страхование неработающего населения, составляет немногим более 30%, тогда как неработающее население составляет 55% всей численности населения РФ. [3, с. 49] Таким образом, для страховой медицины характерна ситуация, при которой ощущается постоянная нехватка финансовых средств, существенно сокращает возможности улучшения качества медицинского обслуживания.

В доходах территориальных фондов обязательного медицинского страхования преобладают поступления взносов, уплачиваемых работодателями за работающих граждан, над поступлением взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения. Если анализировать соотношение между поступлениями от единого социального налога и взносами за неработающее население в последние 4 года в среднем по Российской Федерации составляет примерно 2,3 к 1, не всегда соответствуя числу работающих и неработающих в отдельных регионах. По оценкам некоторых экспертов, недофинансирование из территориальных бюджетов за неработающее население в фонды обязательного медицинского страхования доходит в проблемных регионах до 70%. Будет ли изменена такая практика в связи с принятием нового закона, покажет время.

В целом для системы здравоохранения характерно наличие многих каналов финансирования и чрезвычайно слабая нормативная база обоснования издержек. Экономика здравоохранения непрозрачна, а желание сделать ее более прозрачной полностью отсутствует. Чтобы сделать медицинское страхование более эффективным в деле защиты интересов людей, следует, на наш взгляд, решить следующие задачи: усилить позиции обязательного медицинского страхования, и оптимальным образом сочетать функции обязательного и добровольного медицинского страхования.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 17.12.2009).
2. Федеральный закон «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ (ред. от 25.11.2009).
3. Федорова Т.А. Медицинское страхование и защита здоровья населения // Финансы, 2008. – №10. – С. 48–51.

Развитие образования как приоритет экономической политики государства

Становление рыночных начал в экономике России, приоритет инновационной составляющей ее развития требуют реализации императива эффективной адаптации и интеграции системы высшего образования в глобализируемую микрохозяйственную систему.

В современных условиях развития наука и образование чрезвычайно тесно взаимосвязаны и взаимозависимы. Исходя из такой роли и такого значения науки и образования можно утверждать, что именно развитие этих сфер должно стать приоритетным направлением в экономической политике государства и обеспечит динамичный и сбалансированный экономический рост.

Сложившаяся же на настоящий момент в России система высшего профессионального образования представляет собой продукт определенного ряда изменений, в наибольшей степени приспособленный к конкретному этапу развития общества.

Однако до сих пор данная система высшего образования имеет ряд противоречий, заключающихся в основном в несоответствии качества и количества выпускаемых специалистов запросам современного рынка труда. Сегодня система высшего образования в России по-прежнему управляется государством, а рынок труда – нет. Следует признать, что рынок труда изменился во многих отраслях до неузнаваемости, в то время как высшая школа, в силу присущего ей консерватизма, осталась вполне узнаваемой.

Сильной стороной российского высшего образования всегда была ориентация на фундаментальные знания, меняющиеся и устаревающие относительно медленно, слабость – в недостаточном развитии навыков прикладного, практического и коммерческого использования таких знаний. Отсюда следует, что будь университеты и бизнес поближе друг к другу, в выигрыше оказались бы все.

В мире растет понимание того, что экономическое процветание и социальное благополучие в глобальной экономике знаний требует значительных государственных и частных вложений в «знаниевые ресурсы» и инфраструктуру, т.е. в университеты и корпоративные научно-исследовательские лаборатории, а также в укрепление взаимосвязей между бизнесом и высшим образованием. Необходимость укрепления взаимоотношений с бизнесом совершенно понятна для вузов. Это и возможные дополнительные средства, и профессиональный рост преподавателей. И более высокая конкурентоспособность выпускников на рынке труда, а значит, конкурентное преимущество в соревновании за абитуриентов.

Для бизнеса такое сотрудничество выгодно в двух аспектах: выживание и выгода. Любой компании, действующей на рынке товаров и услуг, чтобы иметь конкурентное преимущество, необходимо постоянно заботиться о самом передовом состоянии используемых ею технологий. Но содержание собственных исследовательских центров, лабораторий и отделов для большинства компаний малого и среднего размера является абсолютно нерентабельно. Выход в данной ситуации представляется один – аутсорсинг через установление партнерских отношений с теми, кто именно этим профессионально занимается, а именно с университетскими лабораториями. Дополнительным достоинством университетских научно-образовательных центров является возможность привлечения специалистов из самых разных предметных областей [1].

На данный момент есть все основания полагать, что в ближайшее время сотрудничество бизнеса с вузами станет более частым в отечественной практике. Этому способствует ряд факторов. С одной стороны нарастает «кадровый голод», спровоцированный демографической «ямой» и усилением глобальной конкуренции в производственной сфере. Чтобы выстоять в жесткой конкурентной борьбе, фирмы должны постоянно повышать профессиональный и образовательный уровень своих сотрудников, привлекать новых молодых и энергичных профессионалов. Конкурентный фактор усиливает свое воздействие и на вузы, которые в условиях сокращения бюджетного финансирования вынуждены будут проявлять больше инициативы и изобретательности в налаживании прямых связей с бизнесом, в том числе и по линии трудоустройства своих выпускников. В таком партнерстве сильно заинтересованы и местные власти, т.к. оно укрепляет потенциальную конкурентоспособность местных компаний и тем самым обеспечивает их устойчивое функционирование, а следовательно, бесперебойные налоговые поступления в местный бюджет [2].

На настоящий момент можно выделить несколько форм сотрудничества бизнеса и образования. Одной из перспективных форм сближения интересов вуза, студента и предприятия является обучение на началах кредитного контракта, по условиям которого студент полностью освобождается от выплаты кредита в том случае, если он успешно заканчивает вуз и поступает на работу на российское предприятие по своей специальности. Кредит выплачивается частично, если выпускник находит работу не по специальности. Если же студент решает переехать в другую страну, кредит должен быть возвращен полностью.

Альтернативной формой сотрудничества является трехсторонние контракты между студентом, вузом и работодателем. При создании необходимых условий этот институт может стать наиболее эффективным с позиций

согласования интересов всех участников контракта. Работодатель делает заказ вузу на подготовку, при необходимости используя специальные индивидуальные программы. Студент обязан по контракту проработать определенное время у работодателя на оговоренных условиях. В противном случае выпускник, а в ряде случаев и вуз выплачивают работодателю компенсацию. Данная схема сотрудничества нацелена на решение целого комплекса актуальных проблем: обеспечение предприятий высококвалифицированными кадрами с необходимым набором компетенций, внебюджетное финансирование деятельности вузов и трудоустройство выпускников. В последние годы определенная часть крупных вузов и корпораций активно осваивает сотрудничество в рамках трехсторонних контрактов.

Другая часть корпораций, реагируя на дефицит квалифицированных кадров и низкое качество их подготовки, создает альтернативную систему образования (учебные центры, курсы переподготовки, собственные вузы). (Рисунок 1).

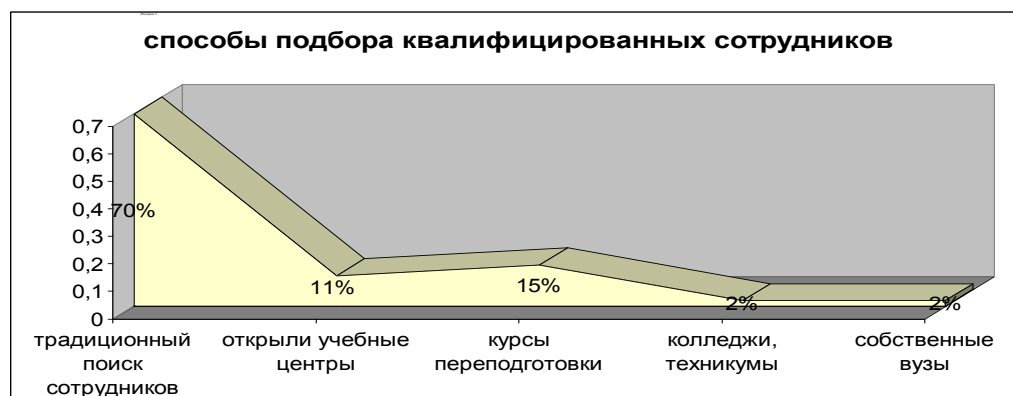


Рис. 1. Способы подбора квалифицированных сотрудников

Для дальнейшего успешного развития высшего образования требуется создать систему согласования подготовки кадров и потребностей рынка труда. Для этого необходимо творчески применить опыт стран, добившихся заметных успехов по взаимодействию вузов и работодателей.

Для побуждения вузов обеспечивать подготовку кадров в русле практических потребностей неизбежно требуется усилить акцент на критериях качества образования и на конечных результатах работы вузов.

Список литературы и источников

1. Белоцерковский А.В. Образование и бизнес: шаг навстречу.// Вопросы образования в России. 2009 №12, С. 3–8.
2. Королева Н.П. Стратегии вузов в совершенствовании системы трудоустройства выпускников вузов.// Стратегии и проблемы региональной экономики. 2008 №9, С. 198–212.
3. www.donland.ru

Недосеев И.Н.

*студент 5 курса факультета «Экономика и управление»
Омского государственного технического университета*

*Научный руководитель: ст.преподаватель Ахметова Г.З.
Омский государственный технический университет*

Эффективное взаимодействие как способ повышения конкурентоспособности территорий

В условиях развития глобализации ядром эффективного экономического развития и повышения национальной конкурентоспособности выступают кластеры предприятий.

Кластеры – это группы компаний, расположенных на одной территории и получающих выигрыш от компактного расположения, концентрации и возможности использования таких специализированных ресурсов, как наличие на данной территории квалифицированного персонала и специфичной инфраструктуры для осуществления определённых видов бизнеса. Развитие кластеров компаний меняет облик экономической политики, а селективные методы государственной помощи и поддержки отдельных структурообразующих предприятий уступают место общим мерам по развитию условий функционирования кластеров [1].

Инвестиции в комплексное развитие регионов на базе территориально-производственных кластеров (ТПК) – это возможность для субъектов Российской Федерации создать условия для модернизации региональных экономик и развить конкурентоспособные на глобальном рынке экономические кластеры. Использование этого механизма позволяет привлечь в региональные бизнес-проекты частные инвестиции и государственное финансирование в развитие сопутствующей инфраструктуры.

Развитие кластера осуществляется на условиях государственно – частного партнерства, которое предполагает активное сотрудничество и партнёрство между государственным и частным секторами, в результате которого становится возможным увеличение частных инвестиций в приоритетные сферы и отрасли экономики через систему государственной инвестиционной политики. Партнерские отношения государства и частного бизнеса основываются на реализации совместных взаимовыгодных проектов при четком разделении и фиксации обязательств сторон.

Но практика показывает, что федеральный и региональные бюджеты с ранее принятыми инвестиционными программами не справляются. Поэтому необходимо искать источники внебюджетного финансирования, подкрепляемые бюджетными обязательствами. В этом смысле механизм государственно – частного партнерства является базой для привлечения внебюджетных инвестиций в развитие приоритетных отраслей экономики, их инфраструктуры.

Реализация программы развития ТПК включает в себя создание таких составляющих, как:

1. Кластерной – проработанных вопросов взаимодействия предприятий объединенных в кластер, включая заключение соответствующих соглашений о сотрудничестве между предприятиями;
2. Инвестиционной – проработанных вопросов привлечения инвестиций и формирования пула инвесторов, готовых фонтировать достаточный объем финансовых ресурсов под развитие кластера;
3. Проектной – профессионально подготовленных бизнес-планов проектов объединенных в кластер под формат и требования потенциальных инвесторов;
4. Инфраструктурной – поддержки со стороны региона и муниципалитетов в части подготовки и финансирования проектов развития инфраструктуры, используемой предприятиями кластера;
5. Административной – поддержки со стороны региона в части организации специального администрирования социально-экономических проектов, а также льготного администрирования предприятий-получателей инвестиций;
6. Сбытовой – поддержки со стороны региона и стратегических инвесторов в части организации межрегионального сотрудничества, включения кластера в глобальную международную кооперации;
7. Бюджетной – проработки вопросов со-финансирования социально-экономических проектов и программ развития кластера со стороны муниципального, регионального и федерального бюджетов.

По сути, смысл эффективной системы управления регионом в том, чтобы не ждать особого льготного статуса для территории, а самостоятельно находить сценарии для ее развития в условиях современной экономики. Формировать свой индивидуальный кластер с учетом всего набора особенностей региона.

В «Стратегии социально-экономического развития Омской области» в перспективных возможностях развития обозначена организация особой экономической зоны на территории Омской области. Достижение данной цели требует кластерного развития ключевых секторов экономики области, таких как нефтехимической, машиностроительной, биотехнологической, агропромышленной и лесоперерабатывающей. В настоящее время омские инвестиционные проекты направлены на развитие этих секторов и диверсификацию региональной экономики. Основным способом взаимодействия экономических субъектов Омской области является заключение двух- и многосторонних соглашений. Прежде всего, это необходимо для устойчивого роста территории, ее конкурентоспособности на внешних рынках. Формируется свой инвестиционный институт.

Так, с 2003 года действует соглашение о двустороннем сотрудничестве областного правительства и ОАО «САН Инбев». В течение пяти лет компании предоставлялись льготы по налогу на прибыль и имущество. В 2007-м году Омский филиал ОАО «САН Инбев» перечислил в консолидированный бюджет области около двух млрд. рублей налогов. В Калачинском районе совместно с компанией «Антон-Инвест» (Венгрия) приступили к реализации проекта по строительству агрохолдинга, включающего ряд предприятий по глубокой переработке зерна и мяса.

В 2008г. в Омске и области в эксплуатацию введена подстанция «Весенняя» (мощность 80 мегавольт-ампер) и высоковольтная ЛЭП «Заря-Барабинск-Таврическая» (пропускная способность 300 мегаватт). ЛЭП обошлась в 6,8 млрд. рублей, «Весенняя» – в 850 млн. рублей. Область профинансировала 188 млн. рублей. По программе развития энергетического комплекса Омской области до 2015-го предполагается освоить не менее 20 млрд. рублей. Строительство гидроузла на Иртыше, международного аэропорта, нескольких логистических комплексов, автомобильных развязок и объездов вокруг областного центра позволит максимально эффективно организовать грузовые перевозки, что, в свою очередь, окажет положительное влияние на развитие промышленности Омской области [2].

Таким образом, формирование эффективных взаимоотношений между государством и субъектами предпринимательской деятельности – гарантия привлечения инвестиций, укрепления экономического и научного потенциала государства, построения диверсифицированной экономики и развития высокотехнологичных секторов современного производства и сферы услуг. Государственно – частное партнерство, в данном случае, является механизмом согласования интересов различных субъектов в целях достижения социальной стабильности и развития экономики государства в целом.

Список литературы

1. Рубанов В.А. «Самосохранение России и сценарий ее будущего» / В.А. Рубанов // «Золотой лев». – 2006 г. – № 69–70.
2. Козлова С. «Региональный кластер»/ С. Козлова// «Омская правда».– 2008 г.

Новикова И.Ю.

студентка 5 курса финансово-экономического института ОрёлГТУ,

Гуков А.Э.

студент 1 курса юридического института ОрёлГТУ

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Родионова Е.М.
Орловский государственный технический университет*

Инновационная экономика – перспектива развития России

«В мире, где обостряется конкуренция между странами и моделями развития тезис, что человек должен стать главной ценностью, именно по этим соображениям в российской стране, в российском государстве не является отвлеченным лозунгом. Это – абсолютно реальный приоритет, альтернативы которому на сегодняшний день просто не существует. И ни у кого не должно возникать сомнений, что инвестиции в человека – наш долгосрочный приоритет» [Из выступления Президента РФ Д.Медведева на конференции «Социально-экономическое развитие России: новые рубежи» 26 октября 2007 года].

Историю человеческого сообщества можно рассматривать с различных позиций. В последние десятилетия всё большую популярность и распространение получает цивилизационный подход, получивший закрепление в теориях технотронного века, постиндустриального или супериндустриального общества. Человеческая цивилизация рассматривается в органическом единстве технологии, экономики, политики, права, социальной и духовной сферы личности без односторонних трактовок приоритетности одной из сфер жизнедеятельности, например, только политико-экономического строя общества. Еще в начале XX века в России преобладающей была аграрная экономика, когда две трети населения жили в деревнях и занимались производством продовольствия. Подавляющая часть граждан была неграмотной или малограмотной. Наука, искусство, культура были привилегией «высших» слоев общества. В политике господствовали жесткие системы централизованного управления в виде царского самодержавия, трансформировавшегося в систему бюрократического социализма с элементами тоталитаризма.

Завершенный и системный вид теория постиндустриального общества получила в работах Дж. Гэлбрейта «Новое индустриальное общество» (1961 г.), «Экономические теории и цели общества» (1966 г.). Согласно его учению главным и определяющим институтом экономики являются крупные корпорации, производящие сложнейшую технику – ракеты, самолеты, автомобили, подводные лодки, компьютеры и системы связи. Создание конкурентоспособной модели техники нового поколения требует непрерывных научных исследований, опытно-конструкторских разработок, освоения новых технологий и новых материалов специального назначения. Жизненный цикл разработки, освоения и реализации новых изделий занимает 5–10 лет, что предполагает обязательное планирование и координацию научно-производственной и коммерческой деятельности, предупреждение рыночных рисков.

Институциональный анализ позволяет дать новую системную трактовку содержания и развития всех подсистем общества: технологии, организации, способов управления. Революционные изменения в этих подсистемах удачно охарактеризовал известный американский специалист в области современного менеджмента В.Е. Хетел (рисунок 1).

Политическую основу постиндустриального общества составляет продвинутая демократия, когда власть закона, выборность представительной власти, отчетность и подконтрольность исполнительной власти, гражданская активность населения, свобода информации образуют свод демократических принципов государственного устройства страны. Демократизация общества включает различные процессы: демократизацию в управлении экономикой на базе многообразных форм собственности, в государственном управлении при сочетании прав и свобод личности с местным самоуправлением и централизованной властью, в общественной жизни через развитие самостоятельных обществ и союзов по интересам и направлениям деятельности.

Экономической основой постиндустриального общества является инновационная экономика. Продуктовые, технологические, организационно-управленческие нововведения придают экономике необходимый динамизм и адаптивность к изменениям на микро-, мезо- и макроуровнях. Воспроизводство инноваций становится необходимой и первостепенной задачей каждого предприятия, региональной и центральной власти в стране. Выживают и побеждают инновационно активные предприятия, отрасли хозяйства и страны.



Рис. 1. Революционные изменения в технологиях, организации и лидерстве

Инновационная деятельность становится необходимой и ведущей для всех видов экономической деятельности, но, прежде всего, для тех отраслей, где инновации являются целью и результатом деятельности. В таблице 1 дается обобщенная характеристика инновационной сферы экономики по отраслям, назначению инноваций, подотраслям, типу или уровню инновационных продуктов, преобладающей форме общественного признания (титула) интеллектуальной собственности, способам распространения (реализации) инноваций в экономике.

В инновационной экономике центральной фигурой становится инноватор – творческий специалист, способный придумать, обосновать, разработать и осуществить инновационные проекты. Новые потребности, новые способы и средства удовлетворения потребностей, новые технологии и новые способы организации дела – именно инновационный подход определяет сегодня положение и перспективы предприятий, регионов и стран.

Инноваторы создают интеллектуальные продукты, закрепляют авторские права или права интеллектуальной собственности, которые определяют конкурентный потенциал предприятия либо хозяйственного комплекса.

Именно интеллектуальный потенциал определяет сегодня рыночные позиции предприятий, возможности их укрепления и расширения. Инноваторов надо учить и постоянно подпитывать информацией, что в корне меняет экономическую роль образования и всей сферы социальных услуг.

В свою очередь в системе образования выделяется своеобразное ядро – подсистема послевузовского образования, осуществляющая подготовку научно-технических кадров или специалистов-инноваторов. Проведение научных исследований и подготовка диссертации представляют собой особую форму освоения технологии инновационной деятельности в разных областях наук. Присвоение ученой степени кандидата или доктора наук подтверждает формирование и наличие творческих, креативных способностей по воспроизводству инноваций.

Структура инновационной экономики

Отрасли инновационной деятельности	Назначение инноваций	Подотрасли инновационного процесса	Тип или уровень интеллектуального продукта	Титул интеллектуальной собственности	Способы распространения
Наука	Получение новых знаний	фундаментальная	открытия	свидетельство РАН или международных академий наук	общественное благо
		отраслевая	научно-исследовательские работы	авторские права	договоры на НИР
		прикладная	научно-исследовательские проекты	авторские права	договоры на проектирование
Изобретательство и конструирование	Создание новых продуктов и технологий	изобретение	базисные модели	патенты	реализация прав и лицензий
		конструирование	новые образцы базисной модели	патенты	реализация прав и лицензий
		Рационализация	улучшение модели и образцов	договоры на внедрение авторские	реализация прав и лицензий
Предпринимательство и менеджмент	Инициирование и управление инновационным процессом	бизнес-творчество	бизнес-идея	коммерческие секреты	собственный бизнес
		бизнес-план	бизнес-план	ноу-хау	лицензии партнерства
		практический менеджмент	управленческие решения	фирменные стили, знак, марка	системы управления
Культура и искусство	Создание и распространение социальных и духовных инноваций	художественное творчество	художественные ценности	авторские права	тиражирование и реализация
		учреждения культуры	хранение и доступ к культурным ценностям	нематериальные активы	открытый и рыночный доступ
		шоу-бизнес	распространение культурных благ	авторские права и ноу-хау	зрелищные мероприятия и телекоммуникации
Образование	Распространение и освоение знаний	общее	базисные ценности и нормы поведение	типовые и авторские методики	обучение и воспитание
		профессиональное	профессиональные знания и навыки	типовые и авторские методики	обучение и опыт
		повышение квалификации	обновление навыков и знаний	программы и методики	целевые курсы и самообразование
Инновационный бизнес	Распространение и освоение инноваций	лицензионный рынок	приобретение лицензий	права пользования	реализация продуктов и услуг
		венчурные фонды и фирмы	финансирование инноваций	совладение	реализация проектов фирм
		собственная инновационная деятельность	освоение и создание локальных инноваций	фирменные права	расширение конкурентных преимуществ

Малое предпринимательство в социальной сфере крупных городов СФО

В системе экономических и социальных отношений большинства государств малое предпринимательство выполняет сегодня важнейшие функции. В этой сфере производится основная часть валового внутреннего продукта, обеспечивается занятость большинства работающего населения. Малое предпринимательство содействует развитию научно-технического прогресса, создавая более половины всех инноваций. Наконец, благодаря ему возник и приобрел свой современный вид так называемый «средний класс» – важнейший фактор социально-политической стабильности современного общества.

В России фактическое состояние малого предпринимательства разными экспертами оценивается как крайне неудовлетворительное. В исследуемой сфере Россия значительно отстает от остальных членов «Большой восьмерки», стран Восточной Европы, Китая. В РФ доля малого бизнеса в ВВП России не превышает 17%, тогда как в развитых странах этот показатель составляет порядка 50%, а в Китае – более 60%.

Для определения места малого предпринимательства в современном обществе, необходимо проанализировать исторические пути развития данного способа хозяйствования, так как только понимание диалектического развития дает представление о взаимосвязанности общественных процессов, что позволяет, в свою очередь, выработать целостный подход к решению определенных социально-экономических задач, стоящих перед российским обществом [4].

В феодальном (доиндустриальном) обществе существовало мелкое самостоятельное крестьянское хозяйство. Затем произошло постепенное втягивание феодальных хозяйств в систему обмена, и усилившееся расслоение крестьянства привели к выделению из среды состоятельного крестьянства первых капиталистических фермеров, которые арендовали у крестьян земельные участки и прибегали к использованию труда наемных рабочих.

Таким образом, можно говорить о том, что в доиндустриальном обществе, малое предпринимательство, как мелкое частнособственническое хозяйство являлось подавляющей формой хозяйствования в обществе [4].

Во времена индустриального общества малое предпринимательство начинает вытесняться крупным производством. Данный вид производства основан на концентрации капитала и производства. Процессы концентрации производства и капитала происходят под влиянием технического прогресса в развитии производительных сил, которые, в свою очередь, проявляются в создании новых видов машин, оборудования и изменения структуры и технологии производства. Все это приводит к тому, что малые предприятия стремительно утрачивают свое значение в развивающемся индустриальном обществе [5].

Настоящий рассвет малого предпринимательства приходится на время развития постиндустриального общества.

Благодаря позднеиндустриальной модернизации, трудящиеся обретают многие политические и социальные права. Формируется демократическое гражданское общество. Складывается система всеобщей социальной защиты, здравоохранения, образования. Формируется социально-ориентированная рыночная экономика.

При этом высокий платежеспособный спрос населения, со своей стороны, содействует развитию национального производства технически сложных предметов длительного пользования, а также развитию современных сферы услуг, науки, образования [2]. Бурное развитие сферы услуг и растущие доходы населения как раз таки способствуют появлению и развитию малых предприятий. Именно в тот период времени начинают появляться малые предприятия, рыночной нишей которых становится торговля и оказание услуг, то есть областью деятельности малых предприятий становится именно социальная сфера.

Однако, несмотря на то, что экономика Российской Федерации является рыночной, и по Конституции наша страна является социально-ориентированным государством, то есть соблюдаются формальные рамки социально-ориентированной рыночной экономики, активного развития малого предпринимательства в социальной сфере России не наблюдается. Такое положение вещей иллюстрируется на рис. 1.

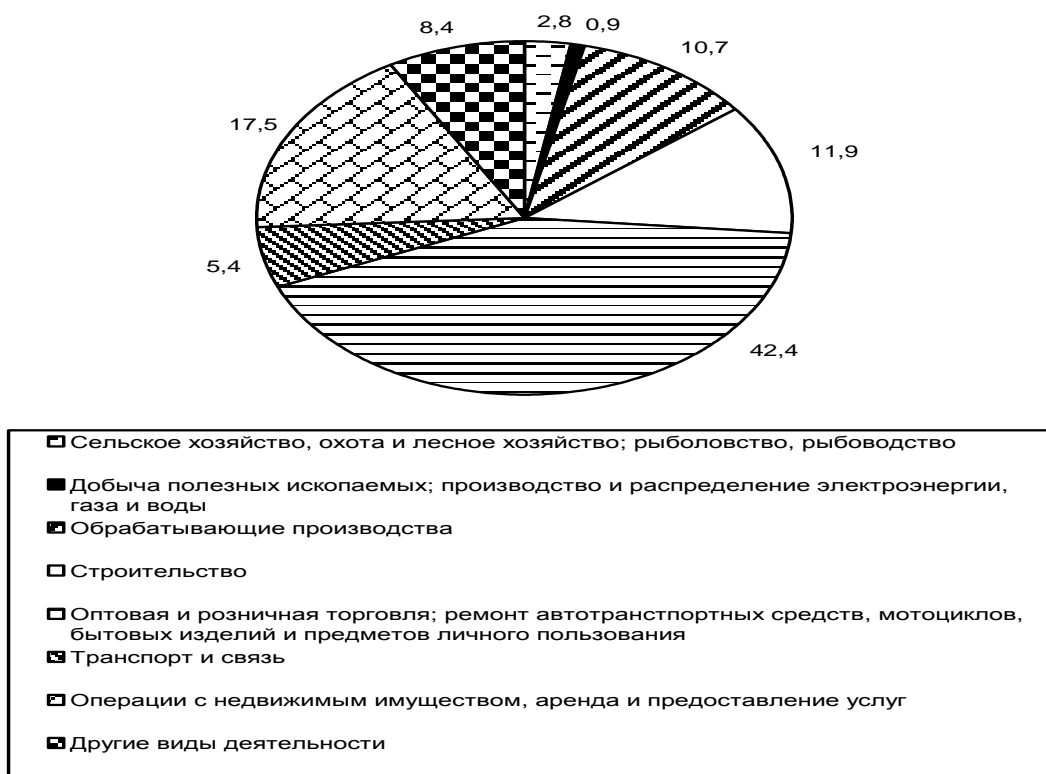


Рис. 1. Число малых предприятий по видам экономической деятельности в 2008 г. (в процентах) [7]

К числу других видов деятельности относятся:

- образование;
- здравоохранение и предоставление социальных услуг;
- предоставление прочих коммунальных, персональных и прочих социальных услуг.

Наибольшее количество малых предприятий наблюдается в торговле – 42,4 %, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 17,5 %, строительство – 11,9 %, обрабатывающие производства – 10,7 %, транспорт и связь – 5,4 %, сельское хозяйство – 2,8 %, добыча полезных ископаемых – 0,9%, доля малых предприятий, работающих в социальной сфере РФ в 2008 г. составила – 8,4%

Наблюдается следующая тенденция – происходит увеличение числа малых предприятий в производственной сфере, сокращение числа предприятий в торговле, а вот численность малых предприятий в социальной сфере остается ничтожно малой по отношению ко всем остальным отраслям.

Анализ развития малого предпринимательства в социальной сфере был проведен в двух крупных городах Сибирского Федерального округа – Иркутске и Красноярске [1].

На рисунке 2, 3 представлена доля малых предприятий в сфере образования и здравоохранения в общем количестве малых предприятий.



Рис. 2. Доля малых предприятий образования и здравоохранения в общем количестве малых предприятий в городах Иркутск и Красноярск

Как видно из рисунка, доля малых предприятий с социальной сфере в городах и Иркутск и Красноярск незначительна и равна соответственно 4,5% и 3,37%.

На рисунке 3 представлена среднемесячная заработная плата по малым предприятиям в общем, в том числе на малых предприятиях сферы здравоохранения, образования и предоставления социальных услуг.

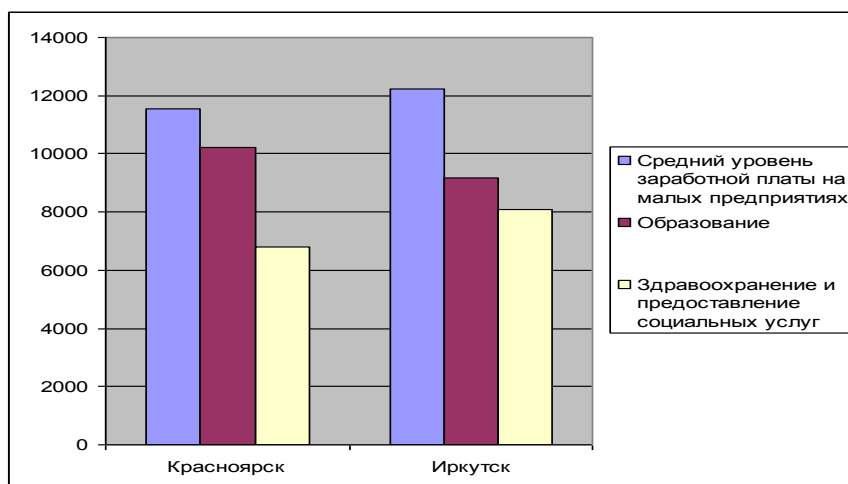


Рис. 3. Среднемесячная заработная плата на малых предприятиях г.Иркутска и г. Красноярска

По рисунку видно, что среднемесячная заработная плата на малых предприятиях социальной сферы значительно ниже, чем, в общем, по малым предприятиям.

На рисунке 4 представлен оборот малых предприятий в социальной сфере в городах Иркутск и Красноярск.

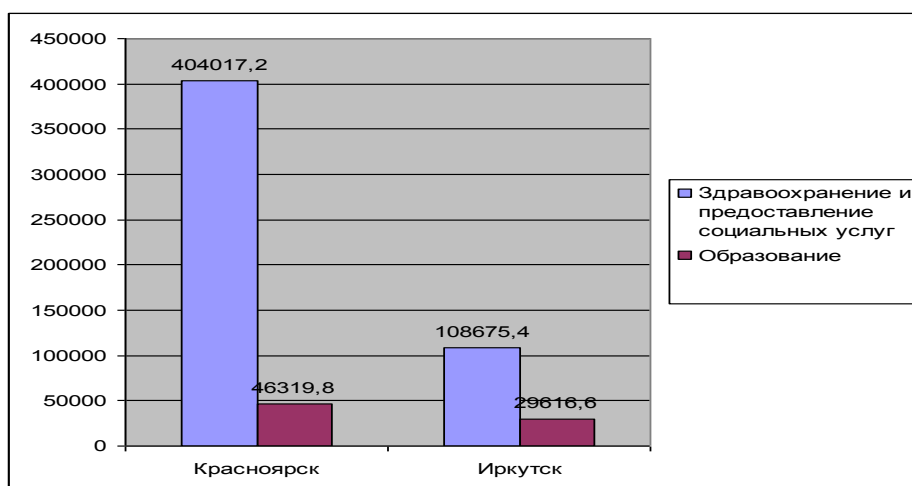


Рис. 4. Оборот организации (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), тысяч рублей

Более низкий оборот организаций малого бизнеса наблюдается в г. Иркутск по сравнению с г. Красноярском (в образовании – 29010 тыс. руб. и 46319,8 тыс. руб. соответственно, в здравоохранении и предоставлении социальных услуг – 108675,4 и 404017,2 тыс. руб. соответственно). Такое положение дел объясняется более высоким уровнем цен на услуги в г. Красноярске, которые в свою очередь обусловлены более высоким уровнем доходов населения, что дает более широкие возможности по пользованию услугами платных клиник города.

На основании проведенного анализа можно констатировать следующее: социальная сфера на сегодняшний день является мало доходной отраслью, в которую пока не стремится идти малый бизнес. Люди предпочитают работать на государственных предприятиях с более высоким уровнем заработной платы и предоставлением дополнительных социальных гарантий, чем организовывать малые предприятия или ЧП в социально значимых, но мало прибыльных сферах здравоохранения, образования, ЖКХ, досуга, физической культуры и спорта.

Кроме экономических факторов, сдерживающих развитие малого предпринимательства в данной сфере, следует отнести и такие институциональные факторы как порядок лицензирования, бюджетно-налоговая политика и др.

Так согласно данным Интернет-опроса, проведенному региональными Отделениями ПОАВЧП, главными проблемами малых предпринимателей в социальной сфере являются [6]:

- современный порядок лицензирования – 40 %,
- коррупция – 17,4 %,

- прессинг санитарно-эпидемиологической службы – 2,86 %,
- несовершенство Законов – 22,86 %,
- непредсказуемость нормативов – 8,57 %,
- налоги – 8,57 %.

Кроме этого до сих пор не принят закон «О социальных услугах», который должен привлечь негосударственные предприятия и организации в сферу, которая всегда была исключительно государственной прерогативой и головной болью одновременно. Речь идет о хосписах, услугах сиделок, детсадах, медучреждениях. Сегодня негосударственные учреждения, оказывающие социально значимые услуги населению, вынуждены жить по рыночным законам, которые оказываются для них в большинстве случаев убийственными. Этот закон в числе прочих новаций должен был предложить не только ввести для таких частных учреждений налоговые льготы, но и включить их в список учреждений, получающих бюджетное подушевое финансирование [3]. О принятии данного закона говорится на протяжении двух лет, однако проблема не решена и поныне.

Таким образом, развитие малого бизнеса в социальной сфере напрямую связано, во-первых, с уровнем благосостояния населения, во-вторых, с институциональными и правовыми мерами поддержки развития малого предпринимательства в этой сфере.

Список литературы и источников

1. Данные служб государственной статистики Красноярского края и Иркутской области
2. Дементьев В. О характере российской «догоняющей модернизации» и ее институциональном обеспечении // Российский экономический журнал №2, 2005
3. Известия.Ру: Малый бизнес придет в социальную сферу, <http://www.izvestia.ru/economic/article3116678/>
4. Лячин В.И., Лихтер А.В. Малый бизнес как системная составляющая социальной рыночной экономики России / Красноярск, 2008
5. Надель С.Н. Современный капитализм и средние слои / М.:»Наука», 1978.
6. ООО «Регион-Ком», http://mednp.ru/d/37857/chastnaya_-_statya.doc
7. Федеральная служба государственной статистики, www.gks.ru

Пономарева О.А.

студентка 5 курса Чайковского филиала ПГТУ

*Научный руководитель: к.п.н., доцент кафедры экономики Куликов Н.М.,
Чайковский филиал ГОУ ВПО «Пермский государственный технический университет»*

Нормативно-правовая основа водоснабжения и проблемы ее практической реализации

Водоснабжение и водоотведение являются специфической сферой деятельности, так как, с одной стороны, здесь производится самый используемый в мире продукт – вода, на 70% определяющая здоровье человека, а с другой – образующиеся при этом производстве отходы оказывают весьма негативное воздействие на окружающую среду что определило **цель** данной работы как: изучение основных нормативно-правовых актов водоснабжения и водоотведения России и проблемы их практической реализации.

Прежде всего отметим, что действующая Конституция Российской Федерации не гарантирует гражданам снабжение качественной питьевой водой, то есть, просто нет статьи, на которую можно сделать ссылку.

Косвенные гарантии обеспечения качественной питьевой водой дает Закон РФ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», где ответственность за качество питьевой воды возлагается на государство и его специальные органы.

Однако, в соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» эксплуатация и развитие муниципальных систем водоснабжения находятся в ведении местных органов самоуправления, что перекладывает проблемы водоснабжения и ответственность за некачественные услуги на уровень муниципалитета. Но далеко не все муниципальные органы оказались готовы такую ношу нести – и с точки зрения экономики водопользования, и с точки зрения техники управления [2, с. 26].

Непосредственно действующие в настоящее время в водном хозяйстве РФ нормативные документы можно разделить на несколько групп [5]:

- регламентирующие качество производимого продукта, то есть качество питьевой воды;
- устанавливающие и разграничивающие ответственность предприятий водоснабжения и водоотведения, других природопользователей и предприятий коммунального обслуживания населения;
- определяющие правила работы предприятий, механизм ответственности производителя и права пользователя водных ресурсов.

Первая группа, как мы уже отметили, регламентирует качество производимого продукта. Это, прежде всего санитарные нормы и правила, определяющие качество питьевой воды – СанПиН 2.1.4.1074-01, а также ГОСТ 2761-84 и т.п. В связи с общей тенденцией ухудшения качества воды в источниках водоснабжения были ужесточены требования к качеству питьевой воды. Введенный в действие в 2001 г. СанПиН 2.1.4.1074-01 соответствует рекомендациям Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) и включает показатели, определяющие степень паразитарного и вирусного загрязнения воды. Новые нормативы определяют технологию водоподготовки, политику организаций, осуществляющих мониторинг качества воды на всех этапах ее движения от водисточника до потребителя.

Качество очистки сточных (канализационных) вод регламентируется подзаконными актами Закона РФ «Об охране окружающей природной среды», принятого в 1992 г. Это, в частности, перечни предельно допустимых концентраций (ПДК) вредных веществ в воде рыбохозяйственных водоемов, а также водных объектов хозяйственно-питьевого и культурно-бытового назначения [1, с. 34].

Нормативные акты России предписывают очищать сточные воды до уровня рыбохозяйственного использования, что при существующей технической базе и уровне жизни населения нереально.

Вторая группа нормативных актов устанавливает и разграничивает ответственность предприятий водоснабжения и водоотведения, других природопользователей и предприятий коммунального обслуживания населения.

Законы «О недрах», «О безопасности гидротехнических сооружений», некоторые статьи Водного кодекса России устанавливают права и обязанности природопользователей. Однако Водный кодекс не является самостоятельным актом и требует дополнительных законов прямого действия.

В середине 90-х годов XX века был подготовлен Федеральный закон «О питьевой воде». В нем формулировались принципы государственного регулирования в сфере питьевого водоснабжения, определялся порядок расчета тарифов, а также сертификации, лицензирования, учета расхода воды. Закон также вводил ограничения на использование питьевой воды для промышленных нужд, регламентировал права и обязанности водопользователей, устанавливал ответственность за причинение вреда здоровью граждан и т.д. В законе были заложены и гарантии обеспечения граждан питьевой водой в соответствии с нормами потребления и нормативами качества.

Наибольшие трудности с принятием закона вызвала статья, обязывающая водоканалы гарантировать потребителю качество воды из крана. Тем самым снималась ответственность с собственников жилья за содержание внутридомовых сетей, которые не относятся к централизованным системам водоснабжения. При принятии закона в такой редакции возникла бы правовая и экономическая путаница, поэтому по ряду причин он не был принят [4, с. 29].

Третья группа нормативных документов определяет правила работы предприятий, механизм ответственности производителя и права пользователя водных ресурсов.

Так, например, в 2004 г. начался новый этап в проведении жилищно-коммунальной реформы в Москве – переход на расчеты с населением за фактическое потребление холодной и горячей воды. С этой целью 10 февраля 2004 г. было принято постановление Правительства г. Москвы № 77-ПП «О мерах по улучшению системы учета водопотребления ... г. Москвы».

Водопользование регламентируется также в статьях Гражданского, Земельного, Уголовного кодексов, законах «О защите прав потребителя», «О водном налоге», «О предельных размерах платы, связанной с использованием водных объектов» и т.д. [3].

Таким образом, подытоживая краткий анализ проблем практического приложения нормативно-правовых актов водоснабжения РФ, можно сделать следующие основные выводы о «жизнеспособности» законов, регламентирующих деятельность водоснабжения и водоотведения:

Одной из основных трудностей практической реализации является нечеткость законов и кодексов Российской Федерации, позволяющих субъектам Федерации и государственным комитетам вносить абсурдные дополнения.

Следующей проблемой в реализации законов и других нормативно-правовых актов являются недостаток методик расчета размеров судебных исков, отсутствие опыта в применении законов и судебных precedентов в масштабе всей страны.

Трудности в развитии и применении нормативно-правовой базы в области водоснабжения и водоотведения в РФ заключаются в недостатке подзаконных актов, а также в проблеме соответствия разрабатываемых документов реальной социально-экономической обстановке в стране.

Список литературы

1. Пупырев Е.И. Национальные программы XXI века. //Жилищное и коммунальное хозяйство. – № 10, 2006. – С.32–35.
2. Пупырев Е.И. Экономические предпосылки развития системы водоснабжения. //Жилищное и коммунальное хозяйство. – № 8, 2006. – С.22–31.
3. Справочно-правовая система «Консультант-Плюс» [электронный ресурс].
4. Храменков С.В. Стратегия развития водной отрасли в России. //Жилищное и коммунальное хозяйство. – № 11 2009. – С.23–35.
5. Широков А.В. Возможности государственно-частного партнерства в сфере ВКХ. Стратегия развития водной отрасли в России. //Жилищное и коммунальное хозяйство. – № 11, 2009. – С.36–38.

Необходимые и достаточные условия формирования международного финансового центра

В современных условиях развития экономики появилась необходимость в формировании более слаженного механизма функционирования денежных потоков. Таким механизмом во многих западных и азиатских странах принято считать международный финансовый центр. МФЦ – это рынок, на котором концентрируются операции огромного числа участников мирового фондового рынка – как национальных, так и иностранных индивидуальных и институциональных инвесторов. МФЦ осуществляют большой объем операций, в которых участвуют не менее двух юрисдикций. Так сейчас МФЦ считаются Лондон, Нью-Йорк, Гонконг, Сингапур, Токио и другие. По данным первого исследования индекса глобальных финансовых рынков, Москва заняла 45 место из 46, а во втором исследовании Москву вовсе не включили в список МФЦ.

Таким образом, для российской экономики формирование такого финансового центра является достаточно важной задачей. Связано это, прежде всего, с тем, что российский фондовый рынок не рассчитан на игроков глобального рынка: достаточно «грубая» система налогообложения, несовершенная законодательная база и т.д. А если в России не будет глобальных игроков, то тогда и не будет концентрации капиталов, что в нынешних условиях катастрофически необходимо. Иначе говоря, мировой финансовый кризис задал курс на трансформацию мировых финансовых рынков и их регулирование. Создание МФЦ в России также «подогревается» сильным соперничеством между странами и регионами за финансовые ресурсы. По мнению председателя правления национальной ассоциации участников фондового рынка Тимофеева А.В и его коллег, для того, чтобы российский рынок стал одним из ведущих МФЦ необходимо соответствовать некоторым показателям: к примеру, показатель капитализации рынка должен составлять 5,4 трлн. долл., годовой оборот акций – не менее 10 трлн. долл. и другие. Достичь таких показателей можно лишь при помощи проведения глобальных мероприятий по совершенствованию экономической системы. К таким мероприятиям эксперты относят упрощение налогообложения (снижение налоговой дискриминации по отношению к нерезидентам), привлечение на рынок не только иностранных инвесторов, но и большого количества российских граждан, инвестирующих в ценные бумаги, создание широкой посреднической базы для индивидуальных инвесторов (брокерские, дилерские компании, портфельные управляющие, объединение бирж РТС и ММВБ в единую общероссийскую торговую площадку, создание центрального депозитария, центрального регистратора), создание широкого спектра финансовых инструментов и их нормативное регулирование (развитие срочного рынка, создание сектора иностранных ценных бумаг, стимулирование развития IPO, развитие рынка государственных ценных бумаг и т.п.). Все эти условия формирования МФЦ являются достаточными и необходимыми.

А теперь стоит сказать о некоторых из них поподробнее. Если говорить о налогообложении, то стоит отметить, что в России проблема, связанная с этой процедурой стоит остро не только в сфере финансовых рынков, но и области учёта как такого. Формируя МФЦ, необходимо создать более комфортную, не дискриминирующую интересы иностранных инвесторов, систему: понизить налоговые ставки на дивиденды по акциям российских компаний и на другие доходы от операций с ценными бумагами. Для того чтобы привлечь российских инвесторов необходимо не только провести налоговое стимулирование, но и другие меры, к которым можно отнести создание широкой инфраструктуры фондового рынка. Известно, что важной задачей в развитии инфраструктуры является создание единой торговой площадки: соединение бирж ММВБ и РТС. Единая биржа-сигнал для иностранных инвесторов о готовности инфраструктуры к инвестированию. Для консолидации бирж в первую очередь необходимо принять международные стандарты и технологии совершения сделок. Такой процесс, по мнению экспертов, является дорогостоящим, но эффективным. Создание единой биржи подразумевает создание центрального депозитария, которого в данный момент на нашем фондовом рынке нет. Действующие депозитарии представляют собой такую же конкурирующую систему, что и биржи РТС и ММВБ. Создание центрального депозитария, который был бы связан с международными центральными депозитариями, обеспечит доступ иностранных инвесторов, чьи регуляторы предусматривают такие же требования. Но на данный момент законопроект о формировании центрального депозитария только начал рассматриваться, что замедляет процесс приближения России к статусу МФЦ.

Все вышеперечисленные меры по формированию МФЦ имеют ограниченное описание, так как на самом деле для формирования МФЦ необходимо более детально подходить к той или иной проблеме, использовать опыт стран, у которых уже сформированы МФЦ, учитывая финансовую специфику России, влияние финансового кризиса, который достаточно сильно отразился на экономике страны.

Как же повлиял мировой финансовый кризис на план формирования МФЦ в России?

Мировой финансовый кризис повлиял на формирование МФЦ с положительной стороны. В условиях финансового кризиса могут произойти радикальные изменения в экономической структуре страны: трансформа-

ция международных финансовых рынков, создание новых центров концентрации капиталов и изменение их регулирования. Кризисная ситуация заставляет политиков, экономистов, ведущих финансовых специалистов предпринимать решения быстро, без откладывания «до лучших времён». Более того, кризис подчеркнул пороки и слабости нашей экономической системы, он требовательно ставит вопрос об освобождении от неэффективных составляющих этой системы. Поэтому необходимо воспользоваться положением, когда все проблемы «как на ладони» и предпринять меры по их решению, и тем самым сформировать МФЦ в России, который позволит стать частью мировой экономической системы.

В заключении стоит сказать, что создание МФЦ, по мнению аналитиков, даст российской экономике ряд преимуществ: объемный и ликвидный фондовый рынок, интенсивный рост золотовалютных резервов ЦБ РФ и государственных фондов, позиционирование рубля для расчетов на мировом энергетическом рынке, становление Москвы в качестве центра капиталов, расширение возможностей для осуществления индивидуальных сбережений граждан, повышение роли России в определении правил и направлений регулирования финансовых рынков, а также сбалансирование, сокращение волатильности финансового рынка в России, но для того, чтобы получить такие преимущества необходимо приложить все усилия. Напоследок вспомним народную мудрость: без труда не вытянешь и рыбку из пруда!

Список литературы

Нормативно-правовые документы

1. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р;
2. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» №39-ФЗ от 22 апреля 1996г;

Монографическая литература

1. Волков, К. Чтобы выстроить МФЦ – необходимо правильно поставить задачи/ Волков, К//Депозитариум-2009.–№9;
2. Моисеев, С. Что нам стоит финансовый центр построить?/ Моисеев, С// Рынок ценных бумаг.–2008.–№10

*Присяжная Н.А.
студентка 3 курса факультета перерабатывающих технологий.
Вознесенский филиал «КубГАУ»*

Научный руководитель: к.э.н., доцент Гажева Л.Н.

Влияние олимпиады в сочи на экономику региона

Проведение в нашей стране олимпиады может дать достаточно мощный импульс в экономическом развитии, не только Сочинского района, но и всего южного региона Российской Федерации.

Правительством Российской Федерации утверждена федеральная целевая программа под названием «Развития города Сочи на 2006–2014 годы». Эта программа предусматривает развитие данного региона и преобразование его в полноценный круглогодичный курорт с мировым именем. Для реализации этой программы выделена попросту ошеломляющая сумма, которая составляет 313,9 миллиардов рублей. Кроме того, 40 % от этих средств поступит непосредственно от частных инвесторов. Также в рамках реализации этой программы предполагается строительство дополнительных 200 километров автомобильных магистралей и железнодорожных путей сообщения, прокладка более 700 километров оптоволоконных линий для связи, возвести и ввести в эксплуатацию дополнительно 11 объектов спортивного характера и многое другое. Проведение зимней Олимпиады в городе Сочи окажет огромное влияние, не только на жителей данного региона, но и на всю Российскую Федерацию [2].

Этот проект может дать нашей стране такой необходимый импульс в развитии, не просто спортивной, но ещё и туристической инфраструктуры, что превратит город Сочи в уникальный и популярнейший спортивно-рекреационный центр на высоком уровне.

Одна из главных задач – сделать курорт круглогодичным. Город Сочи по праву считается ведущим курортным центром России. Уже сейчас в летние месяцы гостиницы, пансионаты и другие учреждения санаторно-курортного комплекса заполнены на 100%, зимний отдых во всероссийской здравнице также привлекает большое количество туристов. Учитывая великолепный климат – уникальный в масштабах страны, прекрасную природу и интенсивное развитие сервиса, пройдет не так много времени и поток туристов со всего мира в этот регион возрастет, увеличится и число людей желающих приобрести здесь недвижимость. Сейчас, основными покупателями являются москвичи и представители нефтяных регионов. Рынок недвижимости Сочи является одной из самых динамично развивающихся областей экономики Краснодарского края.

Город Сочи встал «Летней столицей» и новым центром деловой и политической активности в России». В последнее годы в Сочи было проведено большое число международных встреч на высшем уровне, многие российские компании уже открыли на курорте свои представительства.

Рынок спроса на недвижимость обоснован огромным потенциалом Сочи, развитием курортной инфраструктуры и масштабными инвестиционными проектами, осуществление которых ведется на побережье и на стремительно развивающемся горнолыжном курорте «Красная Поляна». Сочинский рынок недвижимости, находится на начальном этапе формирования и является очень привлекательным для инвесторов [1].

Уже с момента подачи заявки ВВП в крае растет более чем на 8% в год. Налоговые поступления края в консолидированный бюджет ежегодно почти удваиваются.

В 2014 году они должны превысить 25 млрд. рублей, из них в региональный бюджет пойдет 15 млрд. По оценкам авторов проекта, поток туристов в регионе достигнет 6 млн. в год, причем рост этот будет обеспечиваться не столько за счёт россиян, сколько за счет жителей ближнего и дальнего зарубежья.

Сочи станет рекордсменом по объему инвестиций в подготовку Олимпиады. Согласно Федеральной целевой программе (ФЦП) «Развитие г. Сочи как горноклиматического курорта на период до 2014 г.» в инфраструктуру города будет инвестировано 313,9 млрд. руб. (около \$12 млрд.). Из федерального бюджета поступит 185,8 млрд. руб., ещё 9,2 млрд. руб. дадут Краснодарский край и городская администрация, а остальные 118,8 млрд. руб. будут привлечены из внебюджетных источников. За такие деньги зимние олимпиады ещё не организовывали. По данным интернет-портала туринаской Олимпиады-2006, проведение Игр в японском Нагано (1998 г.) обошлось в \$ 2 млрд., в американском Солт-Лейк-Сити (2002 г.) – в \$1,32 млрд., а в Турине – в 2,7 млрд. евро.

Президент Олимпийского комитета России Леонид Тягачев оценивает срок окупаемости крупного горнолыжного курорта в районе Сочи примерно в 7 – 10 лет. Эти удачные инвестиции, ведь после Игр такой объект точно не будет простаивать.

Олимпиада – очень крупный проект, который может дать толчок развитию экономики не только Краснодарского края, но и всей России. По расчётам Минэкономразвития и заявочного комитета «Сочи-2014», во время подготовки к Олимпиаде спрос на продукцию большинства отраслей – от стройматериалов до машиностроения – вырастет на 50 – 60 %. Благодаря Олимпиаде валовой региональный продукт края будет расти быстрее на 1,29% в год (средние темпы роста составят 5,6%). Число рабочих мест будет расти на 89 500 в год, причём своих рабочих рук не хватит, в город приедет 30 000 мигрантов. Реальные доходы населения будут расти на 8 % в год. К 2015г. в Сочи будет приезжать 7 млн. туристов. Если в 2007г. они потратили на отдых там 4,7 млрд. руб., то в год Олимпиады их расходы вырастут до 64,6 млрд. руб.

Разница между потенциалом и реальным уровнем развития экономики в Краснодарском крае больше, чем где-либо ещё в России: «Олимпиада – лучший повод его реализовать». С одной стороны, стоимость жизни в регионе повысится, особенно поднимутся цены на недвижимость, с другой стороны – темпы её роста вряд ли превысят темпы роста зарплат. И Сочи после Олимпиады станет для Южного региона тем же, что сейчас Москва – для всей России: туда усилится приток рабочей силы из соседних депрессивных регионов.

Темпы роста цен на недвижимость в Сочи выше московских. Из-за активного спроса они растут в среднем на 30% в год. По мнению аналитиков, победа в Сочи в олимпийской гонке ещё усугубит это явление. В ближайшее время стоит ожидать резкого скачка цен на 10–20%. Цены будут расти как на землю, так и на готовые объекты. Будущая Олимпиада повысит и стоимость проживания для туристов.

Аналитики говорят, что инвестиционная привлекательность Сочи сыграет на руку жителям города. Стоимость квартир возрастет, при этом появится много новых рабочих мест. Сочинцы смогут выиграть и на аренде жилья, которая будет более чем востребована как во время проведения Олимпиады, так и после, когда Сочи станет главным российским курортом. По данным аналитического агентства IRN. Ru, стоимость новых сочинских домов, расположенных на первой линии у моря, доходит до \$15 тыс. за кв. м, а цена метра в обычном панельном доме на окраине города уже сегодня достигает \$2 тыс. Курорт, который получится в результате реализации программы, будет заоблачно дорогим, предупреждают туроператоры. Он и сейчас выделяется даже на фоне прочих черноморских курортов.

У Сочи есть основания и возможности, стать значимым курортным центром с современной инфраструктурой и качественным обслуживанием, так как он обладает огромным потенциалом и не имеет альтернатив в масштабе нашей страны [2].

Список источников

1. <http://www.astaelite.ru/info/evolution>
2. <http://www.life-sochi.ru>

Улучшение жилищных условий молодых семей г. Перми

В настоящее время проблема обеспечения жильем молодых семей является актуальной, так как большинство молодежи хочет жить отдельно от родителей, создать собственную семью или просто улучшить качество жилья, поэтому целью данной статьи является рассмотрение сегодняшней ситуации на рынке жилья г. Перми.

В 2009 году в результате влияния экономического кризиса на рынок жилой недвижимости Перми произошло освобождение рынка от завышенных цен. Экспертами Российской гильдии риэлторов было проведено исследование, по данным которого в Перми средняя цена в феврале за квадратный метр составляет 40 960 рублей. По этому показателю Пермь занимает 10 место среди Российских городов в рейтинге цен на недвижимость [3]. В целом за 2009 год цены на жилую недвижимость снизились на первичном рынке на 26%, на вторичном рынке на 30,2% относительно 2008 года [2].

Таблица 1.

Средняя цена предложения квадратного метра на рынке недвижимости

Рынок недвижимости	Средняя цена предложения квадратного метра		Изменение, %
	На декабрь 2008 года	На декабрь 2009 года	
Первичный	50850	37610	26
Вторичный	57840	40370	30,2

2009 год, по мнению экспертов значительно расширил возможности населения в вопросе доступности жилья. В начале года из-за недоступности ипотечного кредитования была проблема в приобретении какой-либо недвижимости, однако к середине года эта проблема отчасти решилась. С помощью коэффициента доступности жилья можно сделать оценку доступности жилья для населения города Перми. Данный коэффициент определяется как отношение средней цены типовой квартиры к совокупному годовому доходу средней семьи и показывает число лет, в течение которых семья может накопить из текущих доходов сумму, необходимую для приобретения квартиры.

Итак, чтобы накопить на квартиру общей площадью 54 кв.метра на первичном рынке по ценам и уровню доходов второго полугодия 2009 года, среднестатистической пермской семье необходимо откладывать все свои доходы в течение 10,3 лет на первичном рынке, и 10,7 лет – на вторичном рынке. Год назад этот показатель был выше на 6,4 и 7 лет соответственно. Увеличение уровня доступности жилья в основном объясняется значительным снижением цен на жилье, поскольку уровень средней заработной платы за год вырос только на 8,2% [2].

Таблица 2.

Уровень доступности жилья в разрезе 2008 и 2009 гг.

Период	Денежные доходы семьи за период, руб	Показатели по новому многоквартирному жилью			Показатели по вторичному многоквартирному жилью		
		Средняя цена предложения, руб./кв.м	Средняя цена квартиры, руб./кв.м	кД, ЛЕТ	Средняя цена предложения, руб./кв.м	Средняя цена квартиры, руб./кв.м	кД, ЛЕТ
I–II кв. 2008	174024	56 520	3052080	17,5	59 130	3193020	18,3
III–IV кв. 2008	182580	56 620	3057480	16,7	59 820	3230280	17,7
I–II кв. 2009	187782	43 150	2330100	12,4	43 530	2350620	12,5
III–IV кв. 2009	197652	37 850	2043900	10,3	39040	2108160	10,7

Проблему улучшения жилищных условий жителей города, хоть и частично, призвана решить программа «Обеспечение жильем молодых семей», разработанная на федеральном и региональном уровне. В Перми дан-

ная программа действует с 2005 г. Суть программы состоит в том, что молодые семьи, нуждающиеся в жилых помещениях, имеют право получить субсидию в размере 40% от расчетной стоимости жилого помещения, полагающегося этой семье, исходя из состава семьи и норм предоставления жилья [1].

Расчет размера субсидии производится исходя из размера общей площади жилого помещения, для семьи численностью 2 человека – 42 кв. м; для семьи численностью 3 и более человек по 18 кв. м на каждого члена семьи и норматива стоимости 1 кв. м общей площади жилья по муниципальному образованию, в котором молодая семья включена в список участников программы [4]. Норматив стоимости 1 кв. м общей площади жилья по городу Перми, устанавливаемый Правительством Пермского края, на I квартал 2010 года равен 34013 рублей.

Всего за период с 2005 года по 2009 год в Перми было выдано 1426 свидетельств. Общая сумма на эти цели составила 821,76 млн. руб. В 2005 году выдано 92 свидетельства. В 2006 – 101. Сумма по свидетельствам за два года составила около 33 млн.руб. В 2007 году количество выданных свидетельств возросло до 439, сумма составила 158,4 млн.руб. В 2008 году выдано 379 свидетельств на сумму 314,6 млн.руб. В 2009 году количество свидетельств было равно 415, сумма по ним – 315,76 млн.руб. (рис. 1) [5].

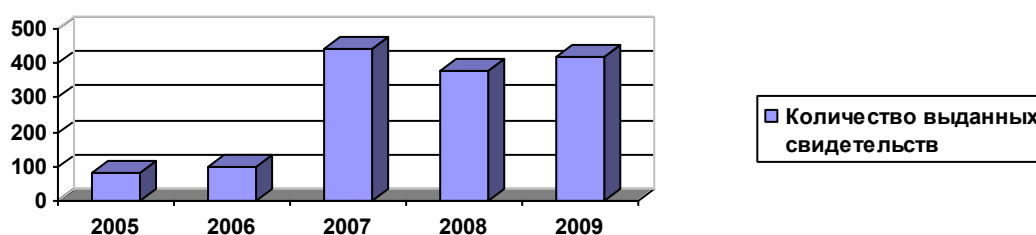


Рис. 1. Динамика изменения количества выданных свидетельств

При всех своих положительных моментах программа имеет и недостатки. Проблема в том, что не каждая семья имеет право на получении субсидии. Участницей Программы может быть молодая семья, в том числе неполная молодая семья, состоящая из одного молодого родителя и одного и более детей, соответствующая следующим условиям:

- а) возраст каждого из супругов либо одного родителя в неполной молодой семье на день принятия решения о включении молодой семьи в реестр участников Программы в планируемом году не превышает 35 лет;
- б) члены молодой семьи являются гражданами Российской Федерации;
- в) наличие у молодой семьи доходов либо иных денежных средств, достаточных для оплаты расчетной (средней) стоимости жилья в части, превышающей размер предоставляемой социальной выплаты;
- г) семьи, поставленные на учет в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий на основании статьи 51 Жилищного кодекса Российской Федерации для признания граждан нуждающимися в жилых помещениях, предоставляемых по договорам социального найма[1].

Следующий недостаток заключается в том, что проходит не малый срок между датой постановки в очередь и датой выдачи субсидии и не каждая семья может ждать столько.

Таким образом, данная программа призвана поддержать молодые семьи в решении жилищной проблемы, улучшить демографическую ситуацию в Пермском крае, стимулировать сознательное трудоустройство молодых граждан.

На рынке недвижимости на сегодняшний день влияние кризиса на ценовую конъюнктуру рынка уже практически не ощущается. Ожидать существенного роста не стоит, поскольку кризис ослабил не только рыночный механизм в сфере недвижимости, но и негативно отразился на уровне благосостояния населения, но и снижения стоимости уже не будет.

Список литературы и источников

Нормативно-правовые документы

1. Программа «Обеспечение жильем молодых семей в Пермском крае на 2007–2010 гг.»

Источники Интернета

2. <http://metrosphera.ru/presscenter/analytics/?pub=535>
3. <http://www.panperm.ru/novosti/12032010-perm-zanyala-10-mesto-sredi-rossiiskikh-gorodov-v-reitinge-tsen-na-nedvizhimost>
4. http://www.gorodperm.ru/economic/city-services/housing/young_family_assistance
5. <http://www.permkrai.ru/people/ministryofculture/>

Участие России в международных экономических организациях

Огромную актуальность сегодня приобрела проблема интеграции России в мировую экономику. Своими устойчиво высокими темпами экономического роста Россия вносит значительный вклад в обеспечение стабильности глобальной экономики. Соответственно, РФ намерена активно содействовать, в том числе посредством своего присоединения к ВТО¹ и ОЭСР², формированию глобальной торгово-экономической и валютно-финансовой архитектуры в целях полноправного и эффективного участия в ней.

Международные события 2009 года, включая глобальный финансово-экономический кризис, способствовали формированию позитивной, объединительной повестки дня для всего мирового сообщества. Большое количество государств, в том числе и Россия, пришло к выводу о необходимости коллективных действий в интересах решения общих задач в сфере экономики и финансов. В связи с этим, Россия всё чаще выступает с конкретными инициативами, призванными закрепить наметившиеся положительные тенденции в мировых делах.

В последнее время тема участия России в G8³ и G20⁴ приобретает всё больший интерес, действительно, саммиты большой двадцатки стали одними из важнейших событий во внешнеэкономической деятельности, в силу чего «восьмёрка» утрачивает свою целесообразность.

Некоторые российские политики и экономические эксперты называют «группу восьми», неким «элитным клубом», навязывающим всему остальному миру свои правила, и что «двадцатка» для России наиболее выгодна и стратегически удачна.

Участие в «двадцатке» заметно укрепит позицию РФ, так как страна получит поддержку от большого количества стран имеющих общие с Россией интересы и стратегическое партнёрство.

Оценивая в целом влияние международных экономических организации на российскую экономику можно сделать вывод о том, что оно не всегда носило конструктивный характер и порой причиняло существенный вред интересам Российской Федерации, поэтому на сегодняшний день ведётся много споров по поводу вступления России в ВТО, но все же на 2010 год это остаётся приоритетной задачей.

Преимущества участия России в ВТО очевидны. Они проявляются на всех уровнях – начиная с отдельного гражданина и заканчивая страной и мировым сообществом в целом. Помимо чисто экономических выгод, которые достигаются путем снижения таможенных барьеров, эта система положительно влияет на политическую и социальную ситуацию в странах-членах, а также на индивидуальное благосостояние граждан. Не маловажную роль в упрочении российской экономики играет имидж России и вступление в ВТО приведёт к его улучшению, что будет способствовать не только увеличению притока иностранных капиталов и услуг на российский рынок, но и формированию транснациональных российских компаний, расширению возможностей их инвестирования за рубежом.

По мнению российского руководства в 21 веке главным центром регулирования международных отношений должна оставаться Организация Объединённых Наций⁵. Активное участие России в ООН (например, повышение эффективности работы ее организаций) позволяет получать весьма полезное содействие, направленное на облегчение процесса интеграции в мировое хозяйство и решение как экономических так и социальных проблем.

¹ Всемирная торговая организация (ВТО) (англ. World Trade Organization (WTO), фр. Organisation mondiale du commerce (OMC)) – международная организация, созданная в 1995 году с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов.

² Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (Organization for Economic Co-operation and Development – OECD) – международная экономическая организация развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики.

³ Группа восьми (англ. Group of eight, G8), Большая восьмёрка – международный клуб, объединявший до 2010 года [1][2] правительства наиболее индустриально развитых демократий мира («Группа семи» или Большой семёрки (G7)) и России.

⁴ Группа двадцати (официально: англ. Group of Twenty Finance Ministers and Central Bank Governors) – формат международных совещаний министров финансов и глав центральных банков, представляющих 20 экономик: 19 крупнейших национальных экономик и Европейский союз (ЕС), представленный Государством-председателем Совета Европейского союза (кроме тех случаев когда страна-председатель является членом Большой восьмерки и таким образом уже представлена в G20).

⁵ Организация Объединённых Наций, ООН – международная организация, созданная для поддержания и укрепления международного мира и безопасности, развития сотрудничества между государствами.

Международные экономические организации занимают важное место в системе международных экономических отношений, а также в настоящее время оказывают существенное влияние на развитие экономики России. Участие в этих организациях открывает более широкие возможности для получения ресурсов на цели реструктурирования экономики и развития, а так же приобщает Россию к богатому опыту регулирования валютной, кредитной и финансовых сфер, накопленному мировым сообществом.

Список источников

1. Сайт президента www.kremlin.ru
2. Нотон Ф. Наука G-ведения: как отличить G7 от G8 //The times [Эл. ресурс] <http://www.inopressa.ru/article/26Mar2009/times/g20.html>
3. РИА НОВОСТИ 20 сентября 2009. [Эл. ресурс] <http://www.rian.ru/politics/20090920/185753645.html>

*Решетникова Д.С.
студентка 3 курса факультета Экономика ПФ ГУ-ВШЭ
Научный руководитель: к.г.н., доцент Букина Т.В.*

Анализ экономического потенциала Пермского края на основе построения матрицы БКГ

Пермский край является высокоразвитым промышленным регионом с богатым природно-ресурсным потенциалом, и входит в число «опорных» регионов РФ. В чем заключается его высокий экономический потенциал? Постараемся ответить на этот вопрос в ходе данного анализа.

Для выявления экономического потенциала региона целесообразно рассмотреть его ведущие отрасли промышленности. Данная задача была реализована с помощью построения матрицы БКГ (англ. Boston Consult Group, BCG) – инструмента стратегического анализа и планирования, позволяющего выявлять положения отраслей на рынке относительно их темпов роста и занимаемой доли [2].

Для построения матрицы БКГ были проанализированы данные по отраслям экономики за 2006 и 2007 года [3], на основе которых мы рассчитали долю каждой отрасли в общем объеме ВРП, а также темпы роста отраслей экономики Пермского края в период с 2006 по 2007 год (см. таблицу 1).

Данные показатели были получены следующим образом:

- 1) рассчитана доля каждой отрасли в общем объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг по виду деятельности «Обрабатывающее производство»;
- 2) вычислена валовая добавленная стоимость по отраслям промышленной деятельности из общей валовой стоимости по виду деятельности «Обрабатывающее производство».

Таблица 1

Статистические данные по отраслям экономики Пермского края за 2007 и 2006 годы

Отрасли экономики	Валовая добавленная стоимость за 2007 год, млн руб.	Доля регионального рынка за 2007 год, %	Валовая добавленная стоимость за 2006 год, млн руб.	Темпы роста отраслей экономики, %
Торговля	59035,3	12,3	48017,2	23,0
Связь, Транспорт	44442,7	9,3	40087,8	11,0
Строительство	26637,8	5,5	15839,4	68,0
Наука	16801,0	3,5	11760,7	30,0
Образование	13251,4	2,8	10726,4	23,5
Здравоохранение	19069,6	4,0	14510,8	31,0
АПК	9754,5	2,0	8326,3	17,0
ЛПК	10628,0	2,2	7377,7	44,0
Металлургия	11792,8	2,5	9169,5	29,0
Химическая промышленность	30865,0	6,4	22133,2	39,0
Топливная промышленность	46588,7	9,7	36150,9	29,0
Машиностроение	24750,2	5,2	15809,4	56,5
Электроэнергетика	18135,8	3,8	14710,6	23,0
ВРП	480022,6		383770,1	

На основе данных показателей была построена Бостонская матрица для Пермского края (рис. 1). Границы матрицы определяют самые высокие показатели доли регионального рынка (торговля – 12,3 %) и темпов роста (строительство – 68,0 %).

На основе построенной матрицы были получены четыре группы отраслей промышленности Пермского края, соответствующие различным приоритетным стратегическим целям и финансовым потребностям.



Рис. 1. Бостонская матрица для Пермского края

К «Проблемным детям» региона (рис. 1), которые характеризуются значительным темпом роста и малой долей рынка, относятся строительство (1), машиностроение (2) и ЛПК (3). Как известно, «Проблемные дети» требуют значительных средств для поддержания роста. В данном случае муниципальным органам власти следует более активно работать с предпринимателями данных отраслей, так как для их развития следует придерживаться «Траектории последователя», при которой средства, к примеру, от «Дойных коров» инвестируются в «Проблемных детей». Для привлечения инвестиционных средств необходимо повышение инвестиционной привлекательности данных отраслей за счет проведения благоприятной для бизнеса налоговой, тарифной, земельной политики [4, с. 112]. Также если руководство предприятий строительства, машиностроения и ЛПК Пермского края будет придерживаться агрессивной стратегии наращивания доли рынка, есть вероятность перехода «Проблемных детей» в «Звезды» (рис. 1). С другой стороны, существует «Траектория посредственности», когда «Проблемные дети» так и не увеличив свою долю рынка, а также от недостатка инвестиционных средств, могут вступить в стадию «Собаки» [1].

Рыночным лидером, обладающим наиболее высоким экономическим потенциалом, т.е. «Звездой» Пермского края (рис. 1) со значительным темпом роста и высокой долей рынка в период с 2006 по 2007 гг. является химическая промышленность (4), ведущее место в которой принадлежит производству калийных и азотных удобрений. Перспективы развития калийной промышленности определяются тем, что в настоящее время имеющиеся производственные мощности используются полностью. В основе развития азотной промышленности лежит использование газа [4, с. 107]. Предприятия данных отраслей, такие как ООО «Уралкалий», ОАО «Сильвинит», ОАО «Метафракс», ОАО «Азот» и др. приносят значительную прибыль благодаря своей конкурентоспособности, но также нуждается в финансировании для поддержания высокой доли динамичного рынка. Руководству данных предприятий следует остерегаться «Траектории неудачи», при которой, вследствие недостаточного инвестирования, «Звезды» утрачивают лидирующие позиции на рынке и становятся «Проблемными детьми» [1]. Разработка новых участков месторождений и строительство новых рудников может дать толчок дальнейшему развитию отрасли [4, с. 107] и позволит удержать свои позиции в матрице БКГ в качестве «Звезды».

«Дойными коровами» (рис. 1) с незначительным темпом роста и высокой долей рынка региона выступают такие виды деятельности, как топливная промышленность (5), связь, транспорт (6) и торговля (7). Они являются основным источником финансовых средств Пермского края: регион обладает мощной энергетической базой; развитым транспортным комплексом; высокой долей реализации ТНП через локальные торговые сети и одним из высоких показателей в Приволжском ФО товарооборота на 1 чел. (81,1 тыс. руб. в год) [4, с. 109]. Деятельность данных отраслей требует поддержки органов государственной власти Пермского края по осуществлению тщательного контроля издержек, а также активизации продаж их продукции и услуг со стороны самих отраслей. Для достижения данных целей существует множество способов, в частности, новое применение имеющихся технологий [1].

В роли «Собаки» региона (рис. 1) с незначительным темпом роста и малой долей рынка к сожалению, выступают отрасли новой экономики: наука (8), образование (9) и здравоохранение (10). В связи с тем, что данные отрасли нуждаются в стимулировании темпов роста и, следовательно, оказывают влияние на развитие человеческого потенциала – «становление новой экономики в Пермском крае окажет влияние на развитие традиционных отраслей и позволит вывести их на новый технологический уровень» [6]. На федеральном уровне уже

поставлена задача – создать доступ частному бизнесу к оказанию государственных и муниципальных услуг в сфере отраслей новой экономики [5].

Также к данному сегменту матрицы БКГ (рис. 1) относятся АПК (11), металлургия (12) и электроэнергетика (13). В связи с тем, что данные отрасли несут слишком большие издержки и практически не имеют возможностей роста, муниципальным органам власти необходимо принять меры по их развитию и привлечению инвестированного капитала. Руководству предприятий данных отраслей в качестве варианта развития можно попробовать использовать «Траекторию товара», при которой, в результате инвестирования в НИОКР, предприятия выходят на рынок с принципиально новым товаром и имеют перспективы занять место «Звезды» [1].

Стоит заметить, что, несмотря на любые меры со стороны региональной и муниципальной власти по созданию благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, невозможно осуществить переход всех отраслей промышленности региона в положение «Звезд». Однако отрасли остальных сегментов матрицы БКГ региона имеют перспективы развития, стимулирующие как темпы роста, так и увеличение доли рынка.

Список литературы и источников

1. Гэбэй Д. Бостонская матрица. Информационный портал Технологии корпоративного управления// http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_22/article_1950
2. Матрица БКГ. Источник – Стратегическое управление и планирование// <http://www.stplan.ru/articles/theory/bkg.htm>
3. Пермский край в цифрах 2009. Краткий статистический сборник.– Пермь, 2009.
4. Пермский край – территория конкурентного развития: учеб.-метод. пособие/ Под научн. ред Букиной Т.В., Зубовой Е.Л. – Пермь, 2008. – 198 с.
5. Послание губернатора «О социально-экономическом и политическом положении Пермского края» от 18.03.2010 // http://permnew.ru/news?post_id=3363
6. Позитивные тенденции в развитии отраслей экономики Пермского края/Доклад о развитии человеческого потенциала в Пермском крае. Глава: Устойчивое развитие региона. 19 Окт 2009// <http://blog59.ru/?p=181>

Россева Т.В.

студентка 4 курса экономического факультета

Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева

Научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель Корокошко Ю.В.

Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева

Проблемы и перспективы развития инновационной деятельности российской экономики

В настоящее время приоритетным направлением российской экономики является ее переход на инновационный характер развития. Рост выпуска продукции в большей степени становится возможным за счет разработки и использования инноваций, а также их быстрого распространения. Реализация инновационных решений является генераторами технологического и экономического развития страны. Создание благоприятных условий для инновационной деятельности является важнейшей задачей органов государственной власти РФ всех уровней. В связи с этим, рассмотрение проблем и перспектив развития инновационной деятельности российской экономики является крайне актуальным.

Существует точка зрения, что глобальный экономический кризис, начавшийся в августе 2007 года и продолжающийся по сегодняшний день, был вызван именно нехваткой крупных инноваций, способных инициировать значительные технологические изменения. Непосредственно перед кризисом, за несколько лет, наблюдалось снижение общей инновационной активности США – страны, ипотечный кризис в которой послужил началом мирового кризиса. По данным Европейской статистики, в 2000–2005 гг., число патентов в области биотехнологий уменьшалось в среднем на 7,5% в год (в 1995–2000гг. оно увеличивалось в среднем на 20,2% ежегодно) [3]. В России состояние и развитие высокотехнологичного комплекса общемировым тенденциям в полной мере также не отвечает. В 90-е годы воспроизводственный цикл создания и внедрения инноваций оказался приостановленным. Несмотря на то, что начиная с 2000 г. наметился незначительный рост инновационно-активных предприятий, их количество недостаточно (в развитых странах сопоставимые показатели – 25–30%). Доля высокотехнологичной продукции в общем объеме отгруженной продукции составляет 3–4,5% (по оценкам, пороговое значение – 15%) [2].

Следует отметить, что на развитие инноваций влияет большое количество факторов, основные из которых, представлены в таблице 1.

Факторы, влияющие на развитие инновационной деятельности

Группа факторов	Факторы, препятствующие инновационной деятельности	Факторы, способствующие инновационной деятельности
Экономические, технологические	Недостаток средств для финансирования инновационных проектов, слабость материальной и научно-технической базы, отсутствие резервных мощностей, доминирование интересов текущего производства	Наличие резерва финансовых и материально-технических средств, прогрессивных технологий, необходимой хозяйственной и ИТ инфраструктуры.
Политические, правовые	Ограничения со стороны антимонопольного, налогового, амортизационного, патентно-лицензионного законодательства	Законодательные меры, поощряющие инновационную деятельность, господдержка инноваций
Социально-психологические, культурные	Сопrotivления переменам, которые могут вызвать такие последствия как изменение статуса сотрудников, необходимость поиска новой работы, перестройка новой работы и устоявшихся способов деятельности, нарушение стереотипов поведения и сложившихся традиций, опасения и неопределенность	Моральное поощрение участников инновационного процесса, общественное признание, обеспечение возможностей самореализации, освобождение творческого труда. Нормальный психологический климат в трудовом коллективе
Организационно-управленческие	Устоявшаяся организационная структура компании, излишняя централизация, авторитарный стиль управления, преобладание вертикальных потоков информации, ориентация на сложившиеся рынки и краткосрочную окупаемость, сложность согласования интересов участников инновационных процессов	Гибкость оргструктуры, демократичный стиль управления, преобладание горизонтальных потоков информации, самопланирование, допущение корректировок, децентрализация, автономия, формирования целевых рабочих групп

Как видно из таблицы 1 значимыми факторами развития инновационной деятельности и формирования инноваций, являются, прежде всего, экономические (бизнес), политические (государство) и научно-технические (образование) факторы. Наиболее эффективного решения проблем кризисных ситуаций можно добиться только при взаимосвязанном, комплексном реагировании на них.

С выходом на новый уровень развития российской экономики в системе инноваций доминирующее положение начинают занимать институты. Причиной для этого послужило развитие науки, создавшей все больше синтетических направлений. В этом аспекте формируется новый потенциал – инновации будущего. К ним можно отнести био- и нанотехнологии, информационные технологии и другие. Поэтому взаимодействие между учеными, технологами и пользователями модифицируется как функционально, так и качественно.

В этом же направлении развивается российская экономика. Изменяются внешние по отношению к науке и инновациям условия, происходит переход на новые формы организации экономики и научной деятельности.

Эволюция инновационной системы России происходит в условиях деятельности двух непосредственных участников: фирм и научных институтов.

Если рассматривать данное взаимодействие в контексте нашей страны, то основной объем научных исследований фундаментального характера приходится не на университеты, как в большинстве стран, а на институты академии наук. В то же время вузы осуществляют основной объем подготовки кадров, в том числе и высшей квалификации, при достаточно слабой научной базе и недостаточном финансировании НИОКР. Также существуют и другие проблемы при взаимодействии этих двух участников. Так, ряд технологий с низкой оценкой важности со стороны науки представляются бизнесу существенно важнее. Более того, многие технологии востребованы бизнесом уже сегодня, но наука сможет предложить их не ранее 2015–2017 гг. В то время как ряд технологий, которые представляют интерес для бизнеса в отдаленной перспективе (после 2017-го г.), наука готова предложить раньше (в 2013–2015 гг.) [1].

В соответствии с этим возникает необходимость вмешательства третьего участника – государства. Государство выступало и выступает самым крупным собственником наукоемкого производства и основным потребителем наукоемких технологий. Важнейшей формой участия государства в экономике и технологическом развитии РФ является создание и функционирование государственного сектора, который основывается на принципах, отличающихся от принципов деятельности частных компаний. Государственный сектор способствует решению таких задач, как развитие инфраструктуры, модернизация наукоемкого производства, проведение НИОКР с последующей поставкой их результатов во все сферы экономики, развитие науки и переподготовка кадров.

В условиях глобализации и зависимости в большей или меньшей степени стран друг от друга, можно выделить еще одного участника инновационной деятельности – страны-партнеры в области инноваций. Сотрудничество между странами в развитии инноваций позволит улучшить экономическую ситуацию не только в России, но и других странах, а также будет способствовать выходу из кризисных ситуаций. Опыт развитых стран показывает преимущества в сотрудничестве в области науки и бизнеса. Во второй половине 90-х гг. правительства практически всех западноевропейских стран приняли программы стимулирования инновационной деятельности, направленные, прежде всего на распространение инноваций.

Таким образом, системный и комплексный подходы, направленные на разработку и внедрение инноваций должны быть неразрывно связаны с наукой, как фундаментальной составляющей инноваций, экономикой, продвигающей разработки и мотивирующей к их созданию, и государством, как регулятором науки и экономики в целом. В период глобализации также важным компонентом является сотрудничество в области инноваций между странами, позволяющее укрепить и расширить научно-техническую базу. Взаимодействие между этими четырьмя составляющими неразделимо и должно происходить системно. Именно такой подход позволит привести к экономической стабильности в странах и поспособствовать преодолению кризисных ситуаций.

Список литературы

1. Дежина И., Киселева В. «Тройная спираль» в инновационной системе России // Вопросы экономики. – 2007. – № 12. – С. 124–127.
2. Исполнительный комитет содружества независимых государств [Электронный ресурс] // <http://www.cis.minsk.by/>.
3. Новая экономическая ассоциация [Электронный ресурс] // <http://www.econorus.org/>.

Русяева С.С.

студентка 4 курса факультета экономики и финансов

филиала НОУ ВПО «Московского института экономики, менеджмента и права» в г. Пензе

Научный руководитель: ст. преподаватель кафедры «Менеджмент» Голосова Е.С.

Филиал НОУ ВПО «Московского института экономики, менеджмента и права» в г. Пензе

Проблема гендерного неравенства в социально-трудовой и экономической сферах

Переход к рыночным отношениям вызвал серьезные социально-экономической трансформации и негативно сказался на положении мужчин и женщин в социально-трудовой сфере, выявив множество социальных проблем и усугубив и так их неравное положение (обострилось гендерное неравенство).

Под гендерным неравенством понимается социальное неравенство полов (мужчин и женщин) с учетом особенностей их взаимоотношений и статуса в обществе.

Современное гендерное неравенство проявляется в первую очередь в социально-трудовой и экономической сферах, где продолжают сохраняться прочные тенденции гендерного разделения труда, проявляющегося разной степенью неравномерности в распределении мужчин и женщин по сферам деятельности, в разном уровне заработной платы и т.д. Как правило, они бывают востребованы в разных отраслях производства, предъявляют разные требования к рабочим местам, и, как принято считать, имеют разные возможности при устройстве на работу, соответственно, каждая отрасль характеризуется доминированием либо женщин, либо мужчин.

Также выявилось наличие многочисленных форм дискриминации в сфере социально-трудовых отношений, обусловленных принадлежностью человека к тому или иному полу. Выяснилось также, что женщины являются наиболее уязвимой социальной группой, которая чаще, чем мужчины, подвергается различным формам дискриминации в социально-трудовой сфере.

Женщины в большей мере подвергаются сокращениям в организациях, и им труднее устроиться на работу. При этом уровень образования безработных женщин гораздо выше, чем у безработных мужчин: так, в 2008 г. высшее профессиональное образование имели 15,7% безработных женщин и 9,5% – мужчин [6, с. 127]. Уровень образования занятых женщин также выше: среди них было несколько больше, чем у мужчин, имеющих высшее образование и заметно больше – имеющих среднее профессиональное. Необходимо подчеркнуть, что происходит качественное ухудшение состава безработных женщин, которые испытывают трудности в поиске работы, с точки зрения перспектив их будущего трудоустройства. Проявляется это в устойчивом росте в составе этой категории безработных удельного веса женщин, имеющих детей, матерей-одиночек, молодых женщин, впервые выходящих на рынок труда, женщин предпенсионного возраста.

Меньше экономических возможностей имеют и неполные семьи. Высокий уровень разводов, рост числа внебрачных детей, рост вдовства вследствие высокой смертности мужчин, снижение числа повторных браков – все эти факторы увеличивают долю неполных семей в обществе и повышают вероятность бедности. Учитывая меньшие возможности женщин на рынке труда, особенно в условиях, когда семейную и трудовую нагрузку невозможно перераспределить между другими членами семьи, материнские неполные семьи вносят существенный вклад в процесс феминизации бедности, которая также во многом обусловлена более низким

уровнем доходов женщин по сравнению с мужчинами. Например, наблюдается значительное отставание средней заработной платы женщин, она составляет 60% от заработной платы мужчин.

В связи с этим можно говорить о проявлении гендерной дискриминации на рынке труда, которая может носить объективный и субъективный характер. Выделяют следующие виды:

- 1) дискриминация при найме на работу;
- 2) неравенство в оплате труда;
- 3) препятствия продвижению по службе;
- 4) недостаток женщин на руководящих и их избыток на исполнительских должностях низшего и среднего звена;
- 5) наличие «мужских» и «женских» профессий;
- 6) запреты на профессии (в Кодексе о труде указан ряд профессий, занятие которыми женщинам не рекомендуется и допустимо лишь в исключительных случаях);
- 7) разные системы подготовки кадров для мужчин и женщин;
- 8) сексуальная эксплуатация (работа женщины в качестве сексуального объекта – фотомодели, девушки для сопровождения), сексуальные домогательства на рабочем месте (sexual harassment);
- 9) проблема двойной занятости женщин (усталость от сочетания домашнего и профессионального труда) [1, с.133].

В этих условиях комплексное изучение вопросов гендерного неравенства в социально-трудовой и экономической сферах, имеет для России актуальность и практическую значимость.

Несмотря на то, что российское законодательство, регламентирующее положение женщин на рынке труда, формально является в достаточной степени адекватным международным правовым нормам, приходится констатировать его практическую бездейственность в отношении факторов дискриминации по признаку пола. Преимущественная концентрация внимания на проблемах женщин, их социальном положении обусловлена их «догоняющим» (определение ООН) статусом, что не может восприниматься как дискриминационный подход по отношению к мужчинам.

Необходимо отметить тот факт, что в нашей стране долгое время гендерных исследований не проводилось, так как «советское руководство» считало, что женский вопрос у нас в стране уже решён путём достигнутого «равноправия женщин и мужчин», поэтому ЮНЕСКО не допускалось к проведению в нашей стране научных встреч по проблемам женщин. Только в 1981 году правительство нашей страны подписало международную Конвенцию ООН о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин, и стали проводиться международные встречи по гендерным проблемам. После распада Советского Союза ее правопреемником по международным пактам и договорам, в том числе и по вышеназванной Конвенции, стала Российская Федерация [4]. В связи с этим, можно отметить, что наша страна отстала от многих европейских и азиатских стран в решении и исследовании «гендерных проблем». Однако на проведенной международной конференции «Российские женщины в XXI веке: равноправие и партнерство» в 2004г. было отмечено, что Россия занимает 74-е место в мире по ситуации с гендерным равенством. [3]

Мировые организации соотносят гендерное равенство с правами человека, особенно правами женщин, а также экономическим развитием. ЮНИСЕФ определяет гендерное равенство как «выравнивание игрового поля для девочек и женщин путём обеспечения того, чтобы все дети имели равные возможности для развития своих талантов». Фонд народонаселения Организации Объединенных Наций объявил равенство полов «первейшим правом человека». «Равенство полов» – одна из целей Проекта тысячелетия Организации Объединенных Наций, задача которого положить конец бедности в мире к 2015 году; проект утверждает, что «каждая цель непосредственно связана с правами женщин, и общества, где женщины не обладают равными с мужчинами правами, никогда не смогут достичь устойчивого развития» [2].

По мнению директора Европейского Бюро по гендерному равенству Евы Месселль, «доступ к рынку труда и к достойной занятости является ключевым моментом в обеспечении гендерного равенства. В поисках работы женщины все еще должны преодолевать много дискриминационных препятствий. Однако общество не может позволять себе игнорировать потенциал женской рабочей силы и должен искать новые пути уменьшения и устранения этих экономических, социальных и политических барьеров» [2].

Поэтому в современных условиях для обеспечения устойчивого развития общества и государства важное теоретическое и практическое значение имеет решение гендерных проблем, связанных с соблюдением законных интересов социально-половых групп и обеспечением гендерного равенства в социально-трудовой и экономической сферах.

Список литературы

1. Введение в гендерные исследования: Учебное пособие для студентов вузов / Костикова И. В. и др.: Под общей редакцией И. В. Костиковой. – М.: Аспект Пресс, 2005. – с.133
2. Global employment trends for women: March 2009 / International Labour Office. – Geneva: ILO, 2009
3. Женщины и мужчины на рынке труда: кто активнее и кто востребованнее? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rabotai.ru/cgi-bin/index.pl?action=dispact&id=402>
4. Новикова Э.К. Международная защита прав женщин: история и современность. – М.: Преображение, 2005.
5. Труд и занятость в России. Стат.сб. / Росстат. – М., 2009 – 624 с.

Пути повышения качества жизни населения в регионе

Одним из регионов Российской Федерации, который, имея ограниченный природный потенциал, активно ищет пути ускорения темпов своего социального и экономического развития на основе широкого и наиболее полного использования всех возможностей, имеющихся в регионе, является Республика Мордовия. В связи с этим необходимо обосновать ключевые направления деятельности органов государственной и муниципальной власти региона, основными результатами которых будет являться повышение уровня и качества жизни, обеспечение максимальной комфортности проживания населения, развитие отраслей социальной сферы. Генеральная задача социально-экономического развития региона – повышение качества жизни населения, которая будет достигаться решением ключевых стратегических задач:

а) Реализация активной демографической политики в регионе. Основными направлениями реализации демографической политики являются:

- Реализация мероприятий, направленных на стимулирование рождаемости: предоставление льготных условий ипотечного кредитования молодым семьям; развитие системы поддержки неполных семей с детьми, многодетных семей, семей, принимающих на воспитание детей, оставшихся без попечения родителей; развитие высокотехнологичной медицинской помощи, направленной на предупреждение врожденных патологий, укрепление материально-технической базы женских консультаций, гинекологических кабинетов, родильных домов); содействие занятости женщин, имеющих детей (развитие гибких форм занятости, системы переобучения и т.д.).

- Приобщение разных возрастных групп к здоровому образу жизни: развитие массового спорта и профессионального спорта, в том числе: популяризация здорового образа жизни (проведение информационных акций, направленных на предотвращение распространения социальных болезней); восстановление системы санаторно-курортного обслуживания территории и повышения доступности ее услуг для населения республики; проведение профилактических мероприятий в целях раннего выявления нарушений состояния здоровья детей и подростков; внедрение мер, направленных на снижение количества потребляемого алкоголя и т.д.

- Сокращение уровня смертности от заболеваний, являющихся основными причинами смерти населения, за счет развития системы профилактики (проведение мониторинга здоровья граждан и исследований, посвященных установлению причин заболеваемости населения, улучшение диагностики болезней путем оснащения медицинских учреждений современной аппаратурой, реализация программ, направленных на предупреждение развития данных заболеваний), развитие высокотехнологичной медицинской помощи;

- Развитие институтов поддержки и планирования семьи, пропаганда ценностей семьи;

- Реализация специальных программ для населения старших возрастов (развитие геронтологической помощи);

- Реализация комплекса мер, направленных на повышение безопасности дорожного движения и предотвращение дорожно-транспортных происшествий (улучшение качества автомобильных дорог, реализация проектов социальной рекламы, проведение информационных кампаний, направленных на ознакомление с правилами дорожного движения, повышение оперативности оказания медицинской помощи пострадавшим в ДТП и т.д.);

- Создание системы борьбы с социально значимыми заболеваниями: формирование системы профилактики социально значимых заболеваний; завершение строительства корпуса противотуберкулезного диспансера; проектирование и строительство кардиологического диспансера и центра по профилактике и борьбе со СПИДом.

- Повышение уровня социальной поддержки населения, в том числе совершенствование системы мер социальной поддержки, внедрение информационных технологий предоставления мер социальной поддержки;

- Создание условий для притока квалифицированных специалистов и экономически активного населения в регион [1].

б) Повышение уровня социального обслуживания населения. Основными группами мероприятий в рамках реализации данного направления являются:

- Приведение сети бюджетных учреждений в соответствие с контингентом (оптимизация сети бюджетных учреждений);

- Улучшение материально-технической базы и кадрового обеспечения учреждений социальной сферы, в том числе целевая подготовка специалистов с высшим и средним профессиональным образованием на основе государственного заказа с решением социально-бытовых условий в целях стабилизации и закрепления кадров;

- Внедрение системы бюджетирования, ориентированной на результат, в учреждениях социальной сферы, в том числе развитие рынка социальных услуг;

- Обеспечение социальной защиты населения (пенсионеров, малообеспеченных слоев населения и т.д.) за счет развития адресной социальной помощи (при оплате жилищно-коммунальных услуг, получении социальных пособий и других форм поддержки), в том числе за счет внедрения информационно-коммуникационных технологий [1,2].

в) Улучшение условий проживания населения. Основными группами мероприятий в рамках реализации данного направления являются:

- Повышение жилищной обеспеченности населения региона через: субсидирование процентной ставки по ипотечным кредитам для молодых семей с детьми, многодетных семей и малообеспеченных категорий граждан, строительство социального жилья;

- Улучшение системы жилищно-коммунального обслуживания населения, прежде всего за счет модернизации жилищно-коммунального комплекса (реконструкция и строительство объектов инфраструктуры водообеспечения и водоотведения, реконструкция объектов теплоснабжения);

- Повышение экологической устойчивости территории, в том числе за счет: модернизации производственных мощностей и технологий на основе внедрения наукоемких и ресурсосберегающих экологически чистых технологий, автоматизации управления технологическим процессом; создания и развития системы экологического мониторинга и охраны окружающей среды в промышленных районах республики с регулярным оповещением населения; внедрения малоотходных и безотходных, энерго- и ресурсосберегающих технологий; дальнейшей реализации мероприятий по благоустройству населенных пунктов, улучшению их санитарно-эстетического состояния, созданию зеленых зон, садов и парков; развития системы экологического образования и просвещения населения.

- Формирование системы градостроительных решений, создающих комфортные условия проживания для отдельных категорий граждан (люди с ограниченными возможностями, семьи с детьми, лица пожилого возраста);

- Осуществление капитального ремонта гидротехнических сооружений, находящихся в собственности субъектов Российской Федерации, муниципальной собственности, и бесхозных ГТС в муниципальных районах республики;

- Развитие системы пригородного и городского транспорта, предусматривающей межвидовую увязку различных видов транспорта и повышение качества предоставляемых услуг [2].

Реализация поставленных целей и задач развития и модернизации основных сфер и отраслей жизнедеятельности позволит повысить уровень жизни населения республики, создать конкурентоспособных: человека, экономику и общество, в конечном итоге конкурентоспособную республику, занять Мордовии достойное место в Российской Федерации.

Список источников

1. Сайт органов государственной власти Республики Мордовия – <http://www.e-mordovia.ru>
2. Сайт Министерства экономики Республики Мордовия – <http://mineco.e-mordovia.ru>.

*Сайдашева Э.А.
студентка Пермского института (филиала) РГТЭУ
Научный руководитель: ст. преподаватель Ярыгина Т.А.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Анализ рынка нового жилья в Перми

Ушедший 2009 год запомнится жителям нашей страны как кризисный, когда были остановлены многие крупные предприятия, значительно вырос уровень безработицы, произошла девальвация рубля и обвал всех макроэкономических показателей. Последствия мирового экономического кризиса сказались на рынке недвижимости всех городов страны, и Перми в частности.

Впервые с момента зарождения рынка недвижимости в Перми цены на нем стали снижаться. Это связано с тем, что до 2009 г. рынок развивался на восходящем долгосрочном тренде, а краткосрочное снижение способствовало лишь стабилизации. В период кризиса изменилось направление основного тренда, вследствие чего на рынке недвижимости началась стадия глубокого спада.

С одной стороны кризис поставил всех участников рынка в условия выживания, с другой стороны позволил пересмотреть принципы ведения бизнеса. Строительные компании и риэлторские агентства были вынуждены оптимизировать издержки и одновременно стимулировать покупателей, предлагая им более выгодные условия приобретения квартир. Произшедшие на рынке изменения привели к значительному повышению доступности жилья, что отражается в снижении одноименного коэффициента, измеряемого в количестве лет накопления средств на покупку квартиры. Если в 2005г. среднестатистической семье необходимо было копить на квартиру

порядка 10 лет, то к середине 2007 г. – уже 13,3 года. В 3-м квартале 2009 г. коэффициент доступности жилья достиг минимального значения за последние 5 лет – порядка 8 лет.

В настоящее время рынок недвижимости Перми все еще находится в стадии спада, однако, летом 2009 г. появились признаки стабилизации рынка. С точки зрения факторного анализа, можно говорить о наступлении переломной ситуации, поскольку многие анализируемые факторы оказывают повышательное влияние на цены на рынке жилья. Среди них:

- значительное снижение количества предложений как на вторичном, так и на первичном рынке способствует формированию дефицита квартир в Перми и постепенному уравниванию спроса и предложения;
- повышение активности покупателей в более низком ценовом диапазоне отражается в устойчивом росте числа сделок и объема рынка и, соответственно, повышении емкости рынка;
- сокращение разрыва между средней себестоимостью строительства и средней ценой на первичном рынке жилья делает новое строительство нерентабельным;
- восстановление и рост показателя средней номинальной заработной платы повышает покупательную способность населения при условии позитивной экономической конъюнктуры;
- смягчение условий выдачи и рост объемов ипотечных кредитов стимулирует спрос на фоне сниженных цен [1].

В данной работе произведен анализ ситуации на пермском рынке нового жилья в период с 2007 по 2010 гг. и обозначены некоторые ближайшие перспективы.

Рассмотрим рынок новостроек Перми за 2007 год. Средняя цена предложения по Перми на 25 июня 2007 г. составила 52,09 тыс. руб. за 1 кв.м, тогда как в среднем по месяцу аналогичный показатель установился на уровне 51,93 тыс. руб. за 1 кв.м (рисунок 1).

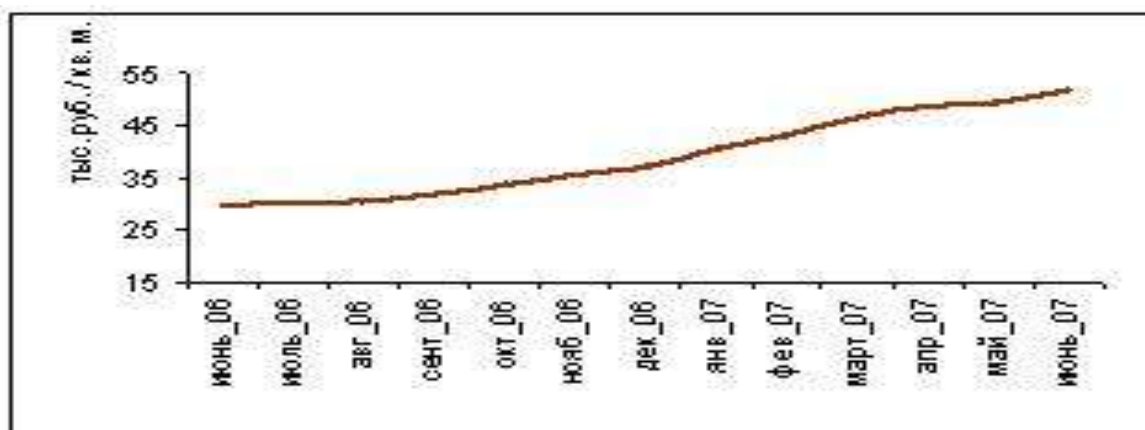


Рис. 1. Динамика средней цены на рынке нового жилья в 2006–2007 гг.

Наибольший рост средней цены отмечен в Ленинском районе (5,8%), и соответственно в центральных районах города (рис. 2). Однако в первую очередь это связано с изменением структуры предложения (появлением на рынке дорогих и уход с рынка относительно недорогих объектов), и в меньшей степени с удорожанием объектов, представленных ранее [4].

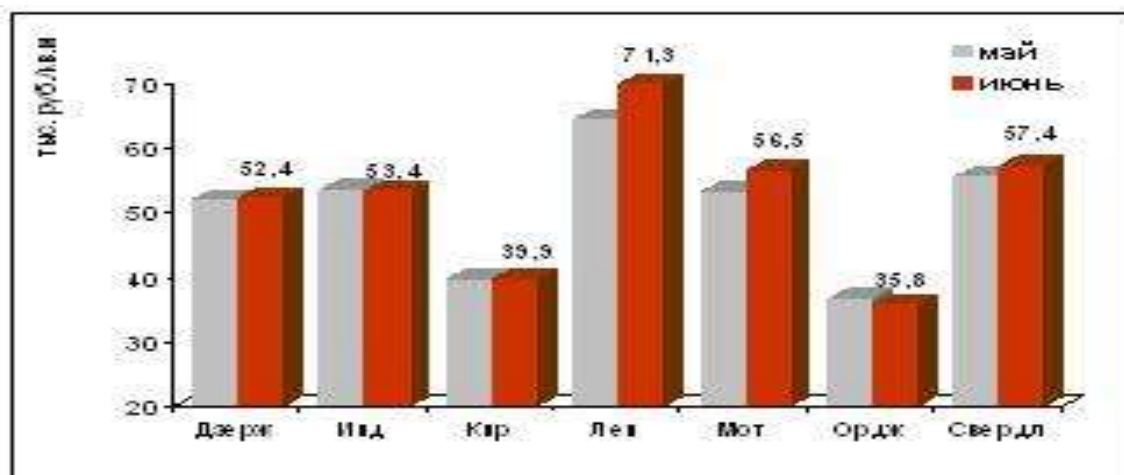


Рис. 2. Средняя цена предложения на рынке новостроек по районам в июне 2007 г.

Ситуация на рынке нового жилья в 2009 году по сравнению с соответствующим периодом 2007 немного изменилась. Средняя цена предложения в апреле 2009 г. составила 44,30 тыс. руб. за 1 кв.м. Более всего средняя цена предложения снизилась в Ленинском районе (с 61,31 тыс. руб. до 58,72 тыс. руб. за 1 кв.м). Изменение составило 4,22%.

В Индустриальном районе средняя цена квадратного метра снизилась на 3,62% (с 44,71 до 43,09 тыс. руб. 1 за кв.м). Также корректировке подверглись предложения по Свердловскому (в марте 1 кв.м стоил 51,89 тыс. руб., в апреле – 50,11 тыс. руб.) и Мотовилихинскому району (44,14 тыс. руб. в марте, 42,91 тыс. руб. за кв.м в апреле), т. е. минус 3,43 и 2,79% соответственно. Далее идут Дзержинский и Кировский районы. Сейчас стоимость 1 кв.м в этих районах составляет 46,78 и 37,02 тыс. руб. (минус 1,62 и 1,73% соответственно). Менее всего цена изменилась в Орджоникидзевском районе – на 0,53% и составляет в среднем 35,84 тыс. руб.

Среднегородская цена квадратного метра в однокомнатной квартире в марте составила 44,92 тыс. руб. Чуть дешевле обойдется метр в двухкомнатной квартире – 44,61 тыс. руб. Средняя цена в трехкомнатных квартирах отмечена на уровне – 45,23 тыс. руб., в четырёхкомнатных квартирах – 45,36 тыс. руб. 1 за квадратный метр.

По-прежнему, самый дорогой квадратный метр представлен в Ленинском районе. Его средняя цена составила 58,99 тыс. руб. Практически «догоняет» первую позицию Свердловский район – 53,29 тыс. руб. Новостройки, расположенные в окружении района гипермаркета «Семья» хоть и подвергаются ценовой корректировке, но при сравнении с Ленинским районом данные изменения менее значительны. Примерно на одном ценовом уровне находятся Мотовилихинский (42,76 тыс. руб.), Дзержинский (44,32 тыс. руб.) и Индустриальный (44,82 тыс. руб.) районы. Наименьшие значения средней цены квадратного метра – в Орджоникидзевском и Кировском районах. Их значения составили 35,83 и 36,24 тыс. руб. соответственно.

Наибольшее число новых домов предлагаемых к продаже (от застройщиков) расположено в Орджоникидзевском (20,0%), Дзержинском (18,8%) и Свердловском (17,7%) районах. В Индустриальном районе – 15,3%, а в Мотовилихинском – 11,8%. На долю Кировского и Ленинского района приходится по 8,2% предложения [2].

По состоянию на 3 февраля 2010 г. на рынке первичной жилой недвижимости города сложилась следующая ценовая ситуация, представленная в таблице 1.

Таблица 1

Средняя цена предложения в феврале 2010 г.

Район города	Средняя цена предложения, тыс. руб. за 1 кв. м
Ленинский	49,48 (-4,8%)
Индустриальный	35,44 (-1,9%)
Дзержинский	37,52 (-0,1%)
Мотовилихинский	37,97 (+3,1%)
Свердловский	42,59 (-1,7%)
Кировский	32,26 (+0,3%)
Орджоникидзевский	30,72 (+2,7%)
Средняя цена	37,31 (-0,3%)

Примечание: в скобках указано изменение по сравнению с 25 ноября 2009г.

Из таблицы 1 видно, что самая высокая средняя цена в Ленинском районе и составляет она 49,48 тыс. руб. за 1 кв.м, а самая низкая – в Орджоникидзевском 30,72 тыс. руб. за кв.м. Если сравнивать с 25 ноября 2009 года, то средняя цена в Ленинском районе уменьшилась на 4,8%, а в некоторых районах цена даже немного выросла.

По состоянию на 3 февраля 2010 г. средняя стоимость квартиры на рынке первичной жилой недвижимости г. Перми в разрезе количества комнат представлена в таблице 2.

Таблица 2

Средняя стоимость квартиры в разрезе количества комнат в феврале 2010 г.

Показатель	Количество комнат		
	1-комн. квартира	2-комн. квартира	3-комн. квартира
Средняя стоимость, тыс. руб.	1 751 (-0,5%)	2 471 (-5,0%)	3 279 (-4,0%)

Примечание: в скобках указано изменение по сравнению с 25 ноября 2009г.

На сегодняшний день можно констатировать относительную стабилизацию цен на рынке 1-комнатных квартир, за прошедшие 2 месяца цена на них не претерпела существенных изменений.

На рынке 3-комнатных квартир продолжалась плавная коррекция, фактически цены после некоторого осеннего взлёта вновь достигли летних величин. На рынке 2-комнатных квартир также продолжилась коррекция, вызванная существенным снижением покупательского спроса, за два прошедших месяца коррекция достигла 5% [3].

Будущее развития рынка недвижимости Перми будет значительно зависеть от внешних условий. При стабильности макроэкономических показателей факторы спроса и предложения на рынке жилья продолжают развиваться в соответствии с наметившимися тенденциями, тогда, по прогнозам аналитического отдела ОАО «Камская долина», стабилизация на рынке жилья продлится до середины, а то и до конца 2010 г., затем начнется восстановление цен на 15–20% годовых. Однако наступление «второй волны» кризиса может дестабилизировать ситуацию. В этом случае динамика цен в 2010 г. будет иметь колебательный характер, в диапазоне 5 – 10%. Оперативный мониторинг показателей спроса и предложения позволит определить тенденции факторов и степень их влияния [1].

На сегодняшний день влияние кризиса на ценовую конъюнктуру рынка уже практически не ощущается. Ожидать существенного роста цен не стоит, поскольку кризис ослабил не только рыночный механизм в сфере недвижимости, но и негативно отразился на уровне благосостояния населения.

Список литературы и источников

1. Печенкина А. Рынок недвижимости Перми: итоги 2009 г. и перспективы на 2010 г. // National Business – 2009, № 10 (43);
2. Ябурова О. Стоимость новостроек Перми апрель 2009 г. (<http://www.panperm.ru/analitika/stoimost-novostroek-permi-aprel-2009g>);
3. Обзор ценовой ситуации на рынке первичной жилой недвижимости Перми на начало февраля (<http://www.panperm.ru/analitika/obzor-tsenovoi-situatsii-na-rynke-pervichnoi-zhiloi-nedvizhimosti-permi-na-nachalo-fevraly>);
4. Рынок новостроек Перми (<http://metrosphera.ru/presscenter/analytics/?pub=261>).

Салмова О.В
студентка 5 курса экономического факультета
Мордовского государственного университета имени Н.П.Огарёва
Научный руководитель: к.э.н., доцент Баландина С.В.
Мордовский государственный университет имени Н.П.Огарёва

Ритейл в России: тенденции и перспективы развития

Слово «ритейл» пришло из маркетинга, но используется в настоящее время в различных областях. В общем смысле под ритейлом понимаются розничные продажи конечному покупателю, с использованием кассового аппарата, чека и согласно «Закону о защите прав потребителя».

На текущий момент рынок ритейла России находится в стадии консолидации, демонстрируя более медленные темпы роста по сравнению с докризисным периодом. Усиливающаяся конкуренция приводит к активизации сделок по слияниям и поглощениям, причем инициатива исходит как от федеральных игроков, так и от региональных.

Оборот розничной торговли в России в январе-феврале 2010 года вырос на 0,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В январе 2010 года оборот розничной торговли в России вырос впервые за последние 12 месяцев – на 0,3% по сравнению с январем 2009 года, до 1,185 трлн рублей. В целом оборот розничной торговли в России, согласно прогнозу правительства, в 2010 году вырастет на 1,5% [1].

Если в первом полугодии 2009 года ритейлеры практически остановили свое развитие, не рассматривали новые проекты и работали над оптимизацией форматов, то с конца года они вновь стали проявлять активность в регионах, при этом наиболее ярко выражен интерес торговли к Южному федеральному округу, остаются востребованными и города-миллионники [2].

С точки зрения потребительского спроса можно отметить следующие тенденции в развитии розничной торговли за последнее время: повышение уровня потребительских запросов и требований к обслуживанию и качеству товаров, а также замедление роста покупательского спроса, особенно в крупнейших городах России, где насыщенность торговыми сетями уже достигла определенного уровня. В средних и небольших городах России по-прежнему высока доля рынков и традиционных прилавочных магазинов в обороте торговли продовольственными товарами. Доля сетей здесь минимальна, а крупные форматы зачастую отсутствуют вовсе. Поэтому потребители здесь предъявляют не столь высокие запросы, как в Москве, Санкт-Петербурге и ряде крупных городов России, однако ценовой фактор играет наиболее важную роль при выборе магазина.

Для развития федеральных российских сетей в последние годы были характерны следующие черты: снижение прибыльности, увеличение долговой нагрузки за счет бурного роста сетей. В то же время повышается про-

зрачность бизнеса российского ритейла, оптимизируется структура крупных компаний, развивается логистическая составляющая бизнеса.

При этом необходимо учитывать, что в России сложилась уникальная ситуация, связанная с разным уровнем экономического развития регионов. Это вынуждает компании, с одной стороны, вести сложную конкурентную борьбу на развитых рынках, с другой – работать в развивающихся регионах. Дополнительные преимущества в этом случае получают большие компании, которые имеют опыт работы, как в конкурентной среде, так и в неосвоенных регионах. В результате чаще всего компании и регионы, находящиеся в начальной стадии развития, не могут ничего противопоставить современным компаниям, за исключением административного ресурса.

Еще одна тенденция развития торговли связана с тем, что сейчас наблюдается глубокое проникновение информационных технологий особенно в сферу розничной торговли. Практически каждое розничное предприятие может получить информацию о товаре с помощью сканирующих устройств, которыми снабжены электронные терминалы в пунктах продажи. Информация, которую розничные торговцы получают благодаря этим технологиям, позволяет им рассчитать прибыльность отдельных товаров, отслеживать интенсивность товарооборота разных видов продукции, осуществлять заблаговременные инвестиционные закупки и повысить степень воздействия на поставщиков.

В целом в российской розничной торговле происходит рост доли сетевых торговых компаний – и это объективная закономерность развития потребительского рынка. При этом, ожидая приход в регионы России столичных ритейлеров, а также интернациональных сетей – местные торговые компании вынуждены задуматься о приобретении конкурентных преимуществ, найти свое место на рынке [3]. Важно подчеркнуть, что развитие региональных торговых компаний следует рассматривать с учетом имеющего место напряженного ожидания прихода в регион интернациональных ритейлеров и российских ритейлеров общенационального масштаба. Поэтому, на наш взгляд, региональные операторы розничного рынка, очевидно, заинтересованы в следующем:

1. В создании конкурентных преимуществ по сравнению с другими ритейлерами (снижение издержек, использование современных технологических решений, методов управления и информационных технологий). Для решения этой задачи в свою очередь необходимо: широкое использование методов штрихового кодирования товаров; ускоренное внедрение количественно-суммового учета в торговой сети; централизация закупочной деятельности сетевого ритейлера; концентрация аппарата управления торговой сетью в едином центре; существенное сокращение бизнес-функций в магазинах и передача их менеджерам, работающим в центре; оснащение точек продаж современными ККМ; внедрение информационной системы, адекватной задачам сетевого управления.

2. В освоении новых форматов магазинов (гипермаркетов, торговых центров).

3. В дальнейшем ускоренном завоевании значительной части регионального рынка.

Исходя из общей оценки ситуации, сложившейся в последнее время в розничной торговле страны, можно выделить несколько направлений ожидаемого развития форматов торговли. Во-первых, насыщение небольшими форматами (магазины «у дома» различной специализации, микрорайонные и районные торговые центры) и развитие инфраструктуры в многофункциональных комплексах. Во-вторых, создание крупных торговых объектов, рассчитанных на автомобильную доступность. В-третьих, развитие нового типа торгово-развлекательных комплексов, сочетающих торговлю, досуг и оздоровительные и спортивные заведения. И наконец, активизация офисной, производственной и гостиничной функции в непосредственной взаимосвязи с розничной торговлей.

Из мирового опыта известно, что сетевая торговля может занять до 90% розничного рынка в стране. Это связано с тем, что сетевая форма торговли сама по себе является конкурентным преимуществом перед автономным магазином. Так или иначе, но с приходом конкурирующих торговых компаний в регион или с формированием и укрупнением региональных торговых компаний, настоящее и будущее розничного рынка связано с развитием торговых сетей.

Список источников

Электронные ресурсы

1. <http://bfm.ru/news/2010/03/16/oborot-ritejla-v-rossii-za-2-mesjaca-vyros-na-0-8.html>.
2. <http://rbcdaily.ru/2010/01/21>.
3. <http://retail.bl.by/articles/detail87948/www.fit.ru>.

Инновации – основа экономического развития

Инновация – это внедренное новшество обладающее высокой эффективностью. Является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации в виде новых или отличных от предшествующих объектов. Они характеризуются введением на рынок совершенно новых (усовершенствованных) продуктов (услуг) интеллектуальной деятельности человека, обладающих более высоким научно-техническим потенциалом, новыми потребительскими качествами, которые со временем в свою очередь становятся объектом для совершенствования.

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.

Инновационная экономика характеризуется следующими базовыми принципами, признаками и индикаторами: высокий индекс экономической свободы, высокий уровень развития образования и науки, высокое и конкурентоспособное качество жизни, высокое качество человеческого капитала в его широком определении, высокая доля инновационных предприятий (свыше 60–80%) и инновационной продукции, замещение капиталов, конкуренция и высокий спрос на инновации, избыточность, инициация новых рынков, принцип разнообразия

Информационные технологии, компьютеризированные системы и высокие производственные технологии являются базовыми системами инновационной экономики. Они в своем развитии радикально трансформируют все средства получения, обработки, передачи и производства информации, радикально технологизируют интеллектуальную деятельность.

Становление инновационной экономики в значительной мере зависит от создания эффективного механизма управления практической реализацией в регионах сложных инновационных проектов.

Необходимость перехода экономики России на инновационный путь развития – это признанная точка зрения среди интеллектуальной и властной элиты. Перспектива быть сырьевым придатком мировой экономики является не очень впечатляющей. А пока нефть и газ остаются ключевыми статьями российского экспорта, обеспечивающими основной приток валюты в страну и налогов в бюджет.

При этом инновационная экономика, экономика знаний, является уже реальностью для США и ряда стран западной Европы, которые находятся в вершине списка стран с наиболее высоким валовым внутренним продуктом (ВВП) на душу населения. Она характеризуется относительно высокими долями людей с высшим образованием в структуре рабочей силы, компьютеров, и других многочисленных показателей, которые не оставляют сомнений, что существенная доля ВВП создается именно за счёт инновационной составляющей. Так что лидерство в мировой экономике и инновации являются сейчас практически синонимами.

Дмитрий Медведев выделил пять направлений: энергоэффективность и энергосбережение, ядерные технологии, космос, медицина и стратегические информационные технологии.

В рамках космического направления Дмитрий Медведев выделил важность развития телекоммуникационной инфраструктуры, включая системы ГЛОНАСС и программы развития наземной инфраструктуры. Говоря об информационных технологиях, президент заострил внимание на суперкомпьютерах и разработках программного обеспечения. По направлению медицинские технологии глава государства заострил внимание на необходимости разработки современного диагностического оборудования и новых лекарственных средств.

По каждому из этих направлений должны быть подготовлены отдельные планы, а также созданы соответствующие рабочие группы.

Дальнейшая работа будет вестись на регулярной основе – совместно с правительством, представителями субъектов Федерации, научного и экспертного сообщества и с максимальным вовлечением российского бизнеса.

Важным является и целенаправленная поддержка научных исследований и образовательных программ, совершенствование технических стандартов, использование в целях модернизации системы госзакупок и части проектов софинансирования.

Государство предпринимает явные шаги по созданию центров инновационной активности, которые в будущем могут стать генераторами роста. Они заметны и в Сибирском Федеральном Округе.

В Томской области создаётся особая экономическая зона (ОЭЗ) технико-внедренческого типа, г. Бийску присвоен статус Наукограда, в Новосибирском Академгородке реализуется проект технопарка, в Наукограде Кольцово построен современный бизнес-инкубатор.

Без реального спроса промышленности на высокие технологии перспективы структурной перестройки экономики в инновационном направлении остаются под большим вопросом. Основным условием спроса на высокотехнологичные инновации со стороны промышленного сектора является наличие развитой конкуренции. Именно она стимулирует спрос промышленности на новые технологии. В условиях сильного конкурентного

режима инновационная продукция, реализуемая предприятием, выступает основным оружием борьбы за потребителей и рынки, обеспечивает создание условий, как для его выживания, так и процветания. Основным источником высокотехнологичных инноваций в России выступает наука. Несмотря на объективные сложности, представляется, что у инновационной экономики России есть определённые перспективы. Они во многом связаны с инновационным потенциалом Российской Академии Наук.

В настоящее время российская наука находится в плачевном состоянии. В стране, которая некогда, не занимаясь болтовнёй об иностранных инвестициях и улучшении инвестиционного климата, запустила первый спутник и вышла в лидеры в научно-технической сфере, усилиями демократов, либералов и рыночников теперь эта наука почти полностью уничтожена.

Согласно докладу, за последние пять лет российские ученые опубликовали 127 тысяч работ, что составило 2,6% от общемирового количества. Это меньше, чем в Индии (144 тыс. или 2,9%), и значительно меньше чем в Китае (415 тыс. работ или 8,4%). «В то время как другие страны наращивают свой научный потенциал, Россия едва удерживается на имеющемся уровне, и даже скатывается назад в областях, в которых она была исторически сильна – в таких как физика и изучение космоса».

Таким образом, несмотря ни на что, будем надеяться, что Россия все-таки справится со всеми своими проблемами и встанет на путь модернизации.

*Супрун В.В.
студент 4 курса факультета Национальной и Мировой экономики
Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)*

*Научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель Боев В.Ю.
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)*

Развитие молодежного предпринимательства в Ростовской области: проблемы и перспективы

На сегодняшний день молодёжное предпринимательство, сосредоточенное в малом секторе экономики играет все более важную роль в экономическом развитии страны, ввиду чего заслуженно получило признание в качестве направления, которое способно мобилизовать средства, производить нужные товары и услуги, обеспечивать занятость населения, развивать условия для торговли, обеспечивать здоровую конкуренцию.

Согласно статистическим данным, малый сектор экономики составляет все больший удельный вес в валовом внутреннем продукте (ВВП) страны, доля которого в 2009 году составила порядка 16%, в 2010 году данный показатель может увеличиться до 20%, к 2020 году – до 50%. В Ростовской области функционирует свыше 150 тысяч субъектов малого бизнеса, из них более 32 тысяч – малые предприятия, в которых занято более 400 тысяч человек.

Молодой предприниматель – это яркий, инициативный, энергичный карьерист, готовый идти на риск и не щадить себя в работе, быстро воспринимать всё новое и склоняться к новаторству. Именно в возрасте 18–35 лет, человек способен делать наиболее яркие и смелые шаги в области малого бизнеса, используя своё оригинальное и нестандартное мышление.

Молодые специалисты являются главной движущей силой в развитии молодёжного предпринимательства, которые сталкиваются с целым рядом административных, кадровых и финансовых проблем, особенно ярко проявляющих себя на стадии зарождения предприятия.

Прежде чем говорить об основных проблемах в сфере предпринимательства, хотелось бы привести в пример интересный факт, характеризующий силу их влияния. В ходе социологического опроса в Ростовской области, целевой аудиторией которого выступили лица от 18 до 25 лет, 40% которые не являются учащимися, либо выпускниками специализированных экономических или юридических заведений, опрошенные молодые люди отрицательно ответили на вопрос: «После окончания ВУЗа, Вы займетесь предпринимательской деятельностью?» Такой ответ дали не только учащиеся не экономических специальностей, но и специалисты в этой сфере, и это не удивительно, ведь молодых людей пугает ряд препятствий в полной мере проявляющих себя на стадии вхождения в бизнес – это административные, финансово-материальные и информационные барьеры.

На настоящий момент все эти проблемы пытаются решить с помощью областной целевой программы. Например, для решения проблемы отсутствия офисных и производственных помещений в Ростовской области созданы и действуют 8 бизнес-инкубаторов, в которых размещено более 23-х субъектов малого предпринимательства. Помимо г. Ростова-на-Дону, бизнес-инкубаторы созданы в г. Донецке, г. Новошахтинске, г. Сальске, г. Таганроге, г. Гуково, Белокалитвинском и Октябрьском районах. С целью решения проблем недостаточной информированности, как начинающих предпринимателей, так и потенциальных инвесторов о различных проектах, включая инновационные, межведомственная комиссия предлагает расширение консалтинговой инфраструктуры. Проблема финансовой поддержки частично решается через Областную целевую программу развития малого предпринимательства в РО, федеральные программы «СТАРТ», «УМНИК» и «ТЕМП», где преду-

смачивается финансирование лучших инновационных проектов, грантов для молодых студентов и поддержку на дальнейшее развитие работающего бизнеса из Фонда содействия развития малых форм предприятий в научно-технической сфере, так же в помощь предприятиям малого и среднего бизнеса в Ростовской области действуют: 10 фондов поддержки малого предпринимательства и фондов местного развития; 150 потребительских кооперативов, в том числе 86 кредитных; 21 агентство поддержки и развития малого и среднего предпринимательства; 20 информационно-консалтинговых центров по обслуживанию предприятий малого агробизнеса, крестьянско-фермерских хозяйств и личных подсобных хозяйств; 2 технопарк; 3 инновационно-технологических центра. Кроме того, областные власти используют такие оригинальные формы, как гарантийный фонд и венчурная ярмарка.

Гарантийный фонд, учредителем которого является Ростовская область, создан для целей обеспечения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего бизнеса, к кредитным и иным финансовым ресурсам, развития системы гарантий и поручительств по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства и инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, основанных на кредитных договорах, договорах займа и лизинга. Венчурный фонд, или фонд содействия развитию инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства в Ростовской области – некоммерческая организация, единственным учредителем которой является Ростовская область, созданная для целей развития в Ростовской области инфраструктуры инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства.

Областная целевая программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства представляет собой комплекс правовых, политических, экономических, социальных, информационных, консультационных, образовательных, организационных и иных мероприятий, основными целями которой является:

1. Помощь субъектам молодежного инновационного предпринимательства в становлении и развитии бизнеса путем предоставления на льготных условиях сроком до 3 лет офисных помещений и оргтехники.

2. Предоставление консультативно-экспертных услуг в сферах бухгалтерского учета и отчетности, делопроизводства, организация административной работы.

3. Организация и проведение обучающих курсов, тренингов, семинаров и мастер-классов для сотрудников молодежных организаций по бухгалтерскому учету, маркетингу, бизнес-планированию, финансовому менеджменту, управлению предприятием и т.п.

4. Помощь субъектам молодежного инновационного предпринимательства в получении финансирования через систему грантов и привлечение инвестиций.

5. Обеспечение широкого доступа к информационному обеспечению.

6. Содействие в подготовке бизнес-планов, проведении маркетинговых исследований, продвижении продукции.

Областной молодежный инновационный бизнес-инкубатор будет представлять собой разветвленную систему сопровождения начинающих молодых предпринимателей: от желания открыть свое дело до воплощения идеи в реальный бизнес-проект и дальнейшее его развитие.

Не смотря на множество проблем подстерегающих молодого предпринимателя, малый бизнес на Дону с каждым годом наращивает обороты и укрепляет свои позиции не только внутри области, но и далеко за ее пределами. Так по итогам 2009 года Ростовская область занимает девятое место в России и второе в Южном федеральном округе по количеству малых предприятий. А по суммарному объему освоенных инвестиций и по обороту третье в России.

Список литературы и источников

Нормативно-правовые документы

1. www.donland.ru «Областная целевая программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на 2009–2011 годы: утверждена областным законом от 26.11.08 № 123-3С.»

Монографическая литература

1. Ваш капитал (Ростов-на-Дону) № 004-005 Малый бизнес Дона: оставайтесь с нами!
2. Город N № 45
3. Город N №48 Антикризисное снижение
4. Город N №008 Бизнес инкубатор – это место где можно начать своё дело.

Титова Н.Ю.
студентка 3 курса финансового факультета
Дальневосточного государственного университета
Научный руководитель: д.э.н., профессор Жариков Е.П.
Дальневосточный государственный университет

Дальневосточный Федеральный Округ в интеграционном процессе стран Азиатско-тихоокеанского региона

Ожидаемый саммит стран Азиатско-Тихоокеанского Экономического Сотрудничества (АТЭС) в г. Владивостоке обуславливает формирование основных направлений, по которым Дальневосточный Федеральный Округ (ДФО) может внести реальный вклад в развитие многосторонней экономической кооперации с государствами Азиатско-тихоокеанского региона (АТР) на взаимовыгодной основе.

Одно из направлений углубления интеграционных процессов ДВФО – диверсификация внешней торговли со странами АТР. Внешнеторговый оборот Дальнего Востока России в стоимостном выражении сократился в 2009 г. по сравнению с 2008 г. в 1,7 раза и составил 6 млрд. 392 млн. долл. Импорт сократился в 2 раза, экспорт – в 1,6 раза. Товарооборот с Китаем сократился на 25%, в 2,3 раза – с Японией и в 1,7 раза – с Республикой Корея. Большую долю во внешнеторговом обороте занимает Сахалинская область – 47%, Приморский край – 27%, Хабаровский край – 11%. Основная продукция экспорта в страны АТР – топливно-энергетические товары, а также необработанные лесоматериалы.

По-прежнему большинство крупнейших предприятий ДВФО, которые являются бюджетообразующими для региона, относятся к добывающим отраслям. К ним относятся шельфовые проекты на Сахалине, освоение золоторудных месторождений в Магаданской области. Наличие богатых природных ресурсов очень важно, но важно и то, что освоение природно-ресурсного потенциала все более оказывается связанным с необходимостью разработки труднодоступных, а поэтому требующих повышенных капиталовложений объектов (месторождений, лесных массивов и т. д.).

На фоне таких тенденций необходимо развивать перерабатывающие отрасли региона. Меры, предпринятые Правительством Российской Федерации, уже позволили открыть единственный в стране завод по производству сжиженного природного газа «Сахалин-2» в г. Корсакове, соответствующего мировым стандартам. Однако все остальные инвестиционные проекты находятся лишь в стадии разработки.

К проблемам, замедляющим развитие кооперации со странами АТР, можно отнести и несовершенство существующего законодательства. Реалии таковы, что недавние инициативы российского большого бизнеса по поводу запрета «челночной торговли» грозят демонтажем значительной части приграничного сотрудничества. Отсутствие федерального закона о приграничной торговле, неразвитость приграничной инфраструктуры и несоответствие пунктов пропуска мировым стандартам, а также несовершенная система обмена информацией о поставках товаров между таможенными службами абсолютно не отвечает требованиям полноценного стратегического сотрудничества и регионального развития.

Одним из важнейших контрагентов российского Дальнего Востока является Китай, который может стать для России основным рынком сбыта природного сырья, в первую очередь нефти и газа Сахалина. На сегодняшний день единственная отрасль промышленности, в которую Китай готов инвестировать – это лесозаготовки и переработка древесины в России. Реализовывать эти проекты готовы китайские компании за счет своих средств и силами своих рабочих. В структуре вывоза российской древесины в КНР 95% приходится на древесное сырье, в т.ч. 70% – на необработанные лесные материалы, тогда как в товарной структуре китайского лесного экспорта почти 90% приходится на бумагу, картон и другие виды продукции глубокой переработки первичного сырья.

Объективная реальность такова, что Российский Дальний Восток уже давно проиграл Китайской Народной Республике в области иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность, где имеется дешевая и достаточно квалифицированная рабочая сила, сравнительно развитая инфраструктура, емкий внутренний рынок, а также более благоприятный экономико-психологический климат. В Китае инвестиции в основной капитал в 2008 г. составили 45% от ВВП страны при том, что в государстве существует 509000 предприятий с участием иностранного капитала. В РФ в 2009г. доля прямых иностранных инвестиций в ВВП страны составила 1,68%. В структуре иностранных инвестиций наибольший удельный вес (78,2%) занимают прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе (торговые кредиты и кредиты международных финансовых организаций). На долю прямых инвестиций (в основном, это взносы в уставный фонд, кредиты, прочие вложения), приходится 17,8%, портфельных – 4% от общего объема инвестиций. На фоне общего снижения объема инвестиций в экономику страны (23%), объем инвестиционных вложений в экономику ДВФО в 2009 году составил 8439,3 млн. долларов США и снизился на 2,7% по сравнению с предыдущим годом. Значительно снизились объемы поступивших инвестиций, в основном, в регионы: в Приморье – в 10 раз, в Еврейскую АО и Камчатский край – в 3,7 раза. По итогам поступления иностранных инвестиций в ДВФО лидирует Сахалинская область (68,4% общего объема поступлений). В экономику Республики Саха (Якутия) вложено инвестиций –

13,2%, Чукотского АО – 11,1, Хабаровского края – 3,1, Амурской области – 2,5, Приморского края – 1 %, незначительные вложения в экономику Камчатского края, Магаданской области и Еврейской АО.

Такие негативные показатели российской экономики, как высокие налоги, неразвитость финансовой системы, отсутствие необходимой инфраструктуры, коррупция, чрезмерная бюрократия отрицательно сказываются на инвестиционном климате ДВФО. В результате в регионе наблюдается недостаток внутренних и долгосрочных иностранных инвестиций. Чтобы решить эту проблему, государству следует обеспечить ДВФО специальным экономическим статусом с введением льготного (упрощенного) пограничного и таможенного режима, что приведет к привлечению иностранного капитала. В перспективе – возможность создания зон свободной торговли на территориях, прилегающих к ДВФО. Однако будущая направленность внешней торговли Дальнего Востока со странами АТР должна ориентироваться на более экономически эффективной отрасли переработки сырья.

Таким образом, мерами по развитию интеграции ДВФО в АТР являются совершенствование законодательной базы в области приграничного сотрудничества, открытие зоны свободной торговли, выделение территории Дальнего Востока в специальную экономическую зону, ориентация промышленности на перерабатывающие, а в последствии на высокотехнологичные отрасли.

Список литературы

1. Витковская Г.С., Тренин Д.К. Перспективы Дальневосточного региона. Межстрановые взаимодействия./М.: Гендальф, 1999. – 203 с.
2. Потапов М.. Куда ведет экономическая интеграция в Восточной Азии//Мировая экономика и международные отношения, №9. 2007.
3. Севастьянов С.. Регионализм в Восточной Азии и России.// Мировая экономика и международные отношения, №12. 2008.
4. Russian Far East: A Business redtrencce guide / Ed. by Miller E. a. Stefanopoulos A. –Seattle, 1997. – 152 p.

*Толоконникова Н.В.
студентка 3 курса экономического факультета
Воронежского государственного университета*

*Научный руководитель: д.э.н., доцент Канапухин П.А.
Воронежский государственный университет*

Развитие российско-китайского инвестиционного сотрудничества

В настоящее время мы переживаем период экономического кризиса, и все государства ищут пути выхода из этого кризиса. Китай является одним из немногих государств, у которых сохранились положительные темпы прироста ВВП, в III квартале 2009 года они составили 7,7%.

С началом кризиса российско-китайские отношения заметно активизировались. Это касается экономического, политического и культурного сотрудничества. В настоящее время создается все больше совместных российско-китайских предприятий.

Ни для кого не секрет, что Китай планирует воспользоваться кризисом, чтобы увеличить национальные запасы металлов и нефти. В настоящее время при поддержке Российско-Китайского Делового Совета реализуется 23 крупных торгово-экономических и инвестиционных проектов в 19 регионах Российской Федерации на общую сумму более 8,7 млрд. долларов.

По моему мнению, наше государство не зря заинтересовано в развитии отношений с Китаем, ведь Китай является перспективным и выгодным для нас направлением. Именно поэтому я акцентировала свое внимание именно на российско-китайских отношениях в области инвестирования. В инвестиционной сфере России и Китая началось стабильное увеличение масштаба двустороннего взаимодействия: после длительных многораундовых переговоров страны вышли на подписание межправительственного Соглашения «О поощрении и защите капиталовложений». Данное соглашение укрепит правовую базу для дальнейшего развития инвестиционного сотрудничества.

Такое сотрудничество объясняется тем, что в России, как и в Китае, растет интерес к привлечению китайских и российских инвестиций в различные отрасли экономики. В области совместного российско-китайского сотрудничества был реализован ряд крупных инвестиционных проектов со стороны Китая.

К началу 2006 г., по данным Министерства коммерции КНР, общий объем накопленных китайских контрактных инвестиций в России по 657 утвержденным проектам составил 977 млн долларов. В течение 2005 г. Министерством коммерции КНР зарегистрировано 82 проекта китайских инвестиций в Россию с общим объемом контрактных инвестиций 320 млн долларов. В середине 2007 года число утвержденных проектов достигло 700. Общий объем контрактных китайских инвестиций превысил 1,34 млрд долларов. Крупнейшими инвестиционными проектами с участием китайского капитала в России являются строительство района «Балтийская

Жемчужина» в Санкт-Петербурге, строительство двух целлюлозно-бумажных комбинатов в Хабаровском крае и Читинской области, а также строительство в Москве высотного здания «Башня Федерации».

Увеличиваются масштабы привлечения китайских компаний для выполнения строительных и иных подрядных работ. Основными регионами применения сельскохозяйственных и строительных работ, заготовки и переработки древесины, пошива одежды и пр. стали Дальний Восток и Сибирь.

Китайское правительство поставило себе цель довести к 2020 году объем инвестиций в Россию до 12 млрд долларов США. Об этом сообщил директор Центра исследований Восточной Азии и ШОС Московского государственного института международных отношений Александр Лукин на форуме, состоявшемся в Шэньяне.

По состоянию на март 2009 года, общий объем прямых инвестиций Китая в Россию достиг 1,7 млрд долларов США, которые главным образом направлены в машиностроительную и горнодобывающую промышленность, а также отрасль энергетики.

Также наблюдается увеличение российских инвестиций в китайскую экономику, хотя объем их остается пока небольшим.

По данным Минкоммерции КНР, в течение 2005 г. в КНР были даны разрешения на осуществление 162 проектов с контрактным объемом российских инвестиций на сумму 298 млн долларов, практически использованные инвестиции составили 81,9 млн долларов. В целом российское инвестиционное присутствие в Китае характеризуется следующими данными: общее число утвержденных проектов – 1849, объем контрактных инвестиций – 1,4 млрд долларов, из них практически использовано – 541 млн долларов. В 2007 году в Китае было создано 1912 предприятий с российскими инвестициями, общий объем капиталовложений в которые достигает 1,52 млрд долларов, практически использованы 570 млн долларов.

Основными сферами использования российского капитала являются отрасли обрабатывающей промышленности, включая переработку сельскохозяйственной продукции, производство химических товаров, переработку минерального сырья, производство транспортного оборудования, предоставление транспортных услуг, а также строительство.

К различным формам инвестиций в Китай проявляют интерес крупные российские компании и банки. В настоящее время Внешторгбанк России планирует открытие своего отделения в КНР, нефтяная компания «Роснефть» ведет переговоры о создании совместного предприятия по переработке и торговле нефтепродуктами. К приобретению активов в Китае проявляют также интерес некоторые крупные российские металлургические компании. Представляется, что российские инвестиции в Китай будут способствовать росту взаимной торговли, расширению ее ассортимента, освоению новых форм взаимодействия.

Одним из важных направлений инвестиционного сотрудничества является взаимодействие в области совместного освоения и использования лесных ресурсов, где за прошедший год наметилась постепенная активизация. Об этом свидетельствует рост количества проектов по заготовке и переработке древесины, осуществляемых с участием китайских компаний на российской территории, увеличение объемов перерабатываемой древесины.

В заключении хотелось бы еще раз отметить, что развитие российско-китайских отношений в области инвестирования играет огромную роль для дальнейшего развития экономики нашей страны. Однако, стоит разумно ограничивать присутствие иностранного капитала внутри страны, для ограничения зависимости российской экономики от иностранного капитала.

Список литературы и источников

1. Бочаров В. В. Инвестиции / В.В. Бочаров – СПб: Питер, 2009. – 380 с
2. Инвестиции в России. 2007: Стат.сб./ Росстат. – М., 2007. – 317 с.
3. Интернет – источники:
 - www.kapital-rus.ru
 - www.rc-forum.ru/cooperation/report
 - www.rcbc.ru/press_releases/?id=35
 - www.rcdm.ru/?p=667
 - <http://russia.mofcom.gov.cn/statistic/statistic.html>

*Тотьмянина М.Ю.
студентка 1 курса экономического факультета
ГОУ ВПО «Пермский государственный университет»*

*Научный руководитель: аспирант Подгорнова Е.В.
ГОУ ВПО «Пермский государственный университет»*

Коррупция как одна из важнейших проблем современной российской экономики и общества в целом

Согласно российскому законодательству, коррупция – это злоупотребление служебным положением и полномочиями вопреки интересам общества и государства в целях получения денег, ценностей, услуг или имущества для себя лично или в интересах юридического лица.

Коррупция прочно закрепила свое положение в российском обществе. Пожалуй, трудно встретить человека, который не сталкивался бы с ней лицом к лицу. Простой пример – взятка сотруднику ДПС за превышение скорости. Нарушившему правила дорожного движения не нужно бегать оплачивать штраф, а сотруднику не помешает лишняя тысяча. Всем хорошо. Этим никого не удивишь.

Все чаще слышишь истории о преискурante цен на ту или иную оценку за экзамен по определенному предмету в престижном ВУЗе. Мать готова влезть в долги, чтоб ее сына с тремя почками не забрали в армию. Все берут – и все дают. Это стало нормой жизни. Так проще. Однако, нужно задуматься о последствиях, иногда они становятся не поправимыми. Пожар, случившаяся 5 декабря 2009 года в кафе «Хромая лошадь» города Перми, унес жизни более 150 человек. Главная причина – несоблюдение требований пожарной безопасности, однако заключение об их соблюдении инспектором Госпожнадзора было выдано. И здесь не обошлось без коррупции. Можно привести еще много примеров, в которых ярко отражается негативный след российской коррупции. Это одна из важнейших проблем на сегодняшний день, особенно в России.

По данным Национального антикоррупционного комитета годовой рынок коррупции в нашей стране варьируется от 240 до 300 млрд. долларов. В течение 12 месяцев 2009 года оперативными подразделениями органов внутренних дел РФ выявлено свыше 39 тысяч преступлений, предусмотренных ст. 160 УК РФ (присвоение или растрата). По статье 290 УК РФ (взятка), в суды направлено 1600 уголовных дел. Россия по уровню коррупции стоит по состоянию на сентябрь 2009 года на уровне Кении, Сирии и Бангладеш: 147–е место из 180. Президент Дмитрий Медведев провозгласил решение этой проблемы своей главной задачей.

Указом Президента РФ от 10 марта 2009 г. N 261 утверждена пятилетняя федеральная программа реформирования и развития государственной службы Российской Федерации. 2009 год – первый, который прошел в России под знаком реализации закона «О противодействии коррупции». В марте 2009 г. Росфинмониторинг объявил о своем плане антикоррупционных мер, согласно которому банки будут обязаны следить за финансовыми операциями, проведенными чиновниками и депутатами, а также их ближайшими родственниками. По замыслу президента, подписанные им 5 указов, обязывающие чиновников декларировать доходы, должны поставить барьер на пути коррупции. Первыми декларации о доходах обнародовали президент и премьер, указав также доходы жен и детей. Пакет указов регламентирует порядок представления госслужащими и членами их семей сведений о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера. Один из документов определяет обязательный набор сведений о доходах, который должны будут обнародовать чиновники. Это совокупный годовой доход – по основному месту работы и из иных источников; недвижимое имущество – его размер и страна местоположения; транспортные средства.

На регулярной основе начал функционировать Совет по противодействию коррупции.

Особое внимание уделяется профилактике коррупции, создание механизма своевременного выявления и разрешения конфликта интересов, усиление контроля за коррупционными действиями, оперативное очищение органов государственной и муниципальной власти от неэффективных служащих.

В субъектах Российской Федерации созданы собственные комитеты и свои целевые программы борьбы с организованной преступностью и коррупцией.

В стране действует более 20 различных организации, изучающие коррупцию и теневую экономику («Агентство международного развития», Всемирный банк, институт «Открытое общество», фонд «Евразия», организация Transparency International, Центр по исследованию международной преступности и коррупции). Создана сеть центров бесплатной правовой и социальной помощи населению.

По словам главы российского отделения «Transparency International» Е. Панфиловой, ситуация в борьбе с коррупцией в России отражает общемировую тенденцию и не имеет существенных отличий от того, что происходит на Западе.

Способы и характер получения взяток изменяются. Коррупционеры теперь не ограничиваются принятием только денег или имущества. Есть случаи получения взяток в форме оказания сексуальных услуг, в виде наркотиков. А суммы взяток уже составляют миллионы рублей, сотни тысяч долларов либо евро.

Коррупция грабит, берет в заложники, насилует, калечит и убивает граждан нашей страны. Ее жертвами ежегодно становятся десятки тысяч россиян. Коррупция ставит на колени российскую экономику. Она становится все слабее и беспомощней.

Коррупция обходится нам слишком дорого. Победить ее можно лишь совместными усилиями власти и общества. Необходимо совершенствовать законодательство, усиливать контроль и ответственность и повышать правовую и нравственную культуру граждан.

Список литературы и источников

1. Указ Президента Российской Федерации от 10.03.2009 № 261 «О федеральной программе «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)».
2. Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 № 273-ФЗ.
3. Скобликов Е.А. Теневой сектор и коррупция. [Электронный ресурс] / Е.А. Скобликов – 7.03.2009– Режим доступа <http://www.crisis-blog.ru>. Просмотрено 24.03.2010.
4. Плясовских А. Коррупция. Ее руки по локоть в крови [Электронный ресурс] / А. Плясовских – Режим доступа <http://bezkoq.ru>. Просмотрено 28.03.2010.

Третьякова С.Н.

студентка 4 курса экономического факультета

Ставропольского финансово-экономического института

Научный руководитель: ст. преподаватель Денисова Н.П.

Ставропольский финансово-экономический институт

Политика сильного доллара и ее влияние на российскую экономику

Движение доллара к корзине мировых валют опровергает недавние прогнозы о резком падении его курса по отношению к евро. Существуют высокие шансы укрепления доллара. Это ставит российскую экономику перед новым испытанием, а политическую систему перед выбором модели развития и обеспечения стабильности.

Но надолго ли задержится курс доллара на нынешнем уровне? Большинство экспертов утверждает, что постепенная стабилизация экономических процессов в Соединённых Штатах приведёт к обратным последствиям касательно доллара, то есть к его девальвации. Другие аналитики прибегают к ещё более радикальным прогнозам. По их мнению, курс американской валюты в мире чрезмерно завышен. Последствиями мирового финансового кризиса станет резкое падение этого курса и постепенный уход доллара с мировой финансовой арены. То есть экономисты предостерегают, ни много ни мало, переворот монетарной системы мира и выход на передовую новой или новых валют, например евро [3].

Для США есть много аргументов за проведение политики сильного доллара с целью удержания экономических и финансовых позиций в мире. Во-первых, сохранение роли доллара как мировой резервной валюты. Обозначилась тенденция снижения доли доллара в структуре официальных резервов многих стран в пользу евро. Роль евро в качестве мировой резервной валюты усиливается. Активно обсуждается тема многополярной валютной системы и появление третьей резервной валюты родом из Азии (когда-то говорили об иене, сейчас внимание направлено на юань или на коллективную валюту, которая могла быть создана пулом азиатских стран). Оспаривается идея мировой резервной валюты с единым эмиссионным центром (квази-SDR). Во-вторых, есть еще один аргумент, заставляющий ожидать укрепления доллара. Предполагается, что с лета 2010 года, по мере восстановления экономики, монетарные власти индустриальных стран неизбежно начнут переходить к политике повышения процентных ставок и сжатия ликвидности. Первыми это сделают США (зона евро не начнет аналогичные действия раньше ФРС). За повышением учетной ставки ФРС неизбежно последует укрепление доллара [1].

Евро и доллар продолжают конкуренцию, но современные реалии в 2010 году таковы, что доллар вновь начал занимать лидирующие позиции в мировой торговле. Глобальный кризис показывает, что именно этой валюте отдают предпочтение инвесторы, а значит, все остальные региональные денежные единицы теряют в весе против доллара. В ближайшем будущем эта тенденция сохранится, поэтому американский доллар, скорее всего, останется наиболее подходящей валютой для инвестиций.

Чтобы ответить на вопрос, почему укрепляется доллар, необходимо вернуться немного назад – 15 сентября 2008 г. крупнейший американский инвестбанк Lehman Brothers объявил о банкротстве. Это стало шоком, который обрушил все развивающиеся рынки. Дело в том, что этот американский банк был важнейшим игроком на рынке своеобразных ценных бумаг – кредитных дефолтных свопов (CDS/CDX) – страховок от банкротства эмитентов еврооблигаций и заемщиков синдицированных кредитов. К примеру, если инвестор «А» одалживает компании «Б» деньги, но не уверен в ее платежеспособности, он мог пойти в Lehman и купить страховку, которая стоила чуть дешевле, нежели процентная ставка по займу. Если компания «Б» объявляла дефолт, Lehman Brothers выплачивали всю сумму ее долга держателю страховки. Это и стало началом глобального исхода капиталов. Большинство стран Восточной Европы, Африки и Азии удерживают свои валюты в привязке к доллару, поэтому несложно догадаться, куда возвращались средства – деньги бежали в экономику США, когда дол-

лар надо отдавать, цены на евро и фунт падают. Выход видится в создании новой мировой валюты, какие страны могут её дать? Евросоюз пока к этому не готов, Россия и страны Персидского залива пытаются пробовать под нефтяное обеспечение, но секрет успешности мировой валюты кроется отнюдь не в обеспечении, а в наличии мощной банковской системы, способной обеспечить другие страны кредитом и работающим платежным средством за счет агрессивной кредитно-эмиссионной политики. А так как мировые эксперты не ожидают значительного повышения цен на нефть в 2010 году, следовательно, Россия имеет на 2010 год свою головную боль. Поэтому ожидать роста евро в 2010 году не приходится, а доллар же так и продолжит властвовать, пока кардинально не изменится глобальная финансовая политика [3].

Цены на нефть почти полностью зависят от состояния мировой экономики и динамики курса доллара. Рост цен на нефть вызван исключительно падением курса доллара, так как физический спрос в лучшем случае стабилен. Проблема состоит еще и в том, что ОПЕК по-прежнему производит нефти больше, чем это допустимо установленными квотами [2].

В условиях слабеющего доллара цены на экспортные товары российского происхождения – нефть, металлы, удобрения – становятся высокими. Слабеющая американская валюта означает рост капитализации российского бизнеса – цены на акции на российском рынке, как и на других развивающихся рынках идут вверх – все активы российского происхождения становятся более оцененными. При слабом долларе рост капитализации экономики России дает возможность корпорациям дешево и свободно заимствовать. С другой стороны, излишки валютных поступлений формируют объемный, профицитный бюджет, растущие валютные резервы, резервные фонды, прирастающие активы среднего класса. Все это происходит на фоне немонетарной инфляции. Тем не менее увеличиваются реальные доходы. Успешная Россия – страна слабого доллара [1].

Что касается российского рубля, то он не зависит от колебания пары «евро-доллар», они не являются главным драйвером динамики российской валюты. Ключевые факторы для курса рубля – цены на нефть и сальдо внешней торговли. Рост цен на нефть и ралли на фондовом рынке в первом полугодии 2009 г. способствовали существенному притоку экспортной выручки и портфельных инвестиций (в том числе и на рекапитализацию банков), что породило рост спроса на рубли и распродажу валюты, купленной в разгар кризиса. Однако если говорить в целом, то рубль до конца текущего года имеет все шансы подешеветь к доллару и евро. Причем толчком к этому может послужить не только ухудшение конъюнктуры на мировых сырьевых рынках, но и серьезный рост напряженности в экономике России ввиду обострения проблемы «плохих» долгов и необходимости «залатывания» дыр в бюджете, возникших в ходе операции по спасению российской экономики [2].

Таким образом, укрепление доллара ставит российскую экономику перед испытанием, а политическую систему перед выбором модели экономического развития и обеспечения стабильности. Это вызов, на который нужно отвечать, не надеясь на внешнее финансирование и не полагаясь на экстремально благоприятную конъюнктуру на мировых рынках сырья [1].

Список литературы и источников

1. Миркин Я. США: Позиции сильного доллара // Прямые инвестиции. – 2010. № 3. С. 24–27.
2. www.ipnpou.ru.
3. www.expertmony.ru.

*Трынов А.В.
студент 5-го курса экономического факультета
Уральского Государственного Университета
Научный руководитель: к.э.н. Татаркин Д.А.
Институт экономики УрО РАН*

Государственно-частное партнерство как механизм развития инновационной сферы¹

В решении задач выхода страны из кризиса, обеспечения устойчивого развития экономики первостепенная роль принадлежит инновациям. Поэтому не вызывает сомнения необходимость перехода отечественной экономики на качественно иной путь развития. Для этого необходимо разработать принципиально новую социально-экономическую политику, приоритетами которой должны стать образование, наука, высокотехнологичное производство. Изменение вектора развития национальной экономики, в конечном итоге, должно способствовать созданию в отдельных регионах экономики знаний.

¹ Статья подготовлена при поддержке Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 гг. Тема НИР «Теоретико-методологические основы подготовки научных и научно-педагогических кадров саморазвивающихся региональных социально-экономических систем инновационной России» (государственный контракт № 02.740.11.0358 от 20.07.2009 Шифр»2009-1.1-302-073-032»).

Существует целый ряд факторов, сдерживающих инвестиции в инновационную сферу. Прежде всего, для российской инновационной системы присущи структурные дисбалансы, препятствующие ее эффективному развитию. Основными из них являются:

- подавляющее большинство исследований и разработок выполняются с привлечением слишком большого количества государственных организаций, финансируемых через государственный бюджет;
- предпринимательский сектор, включая иностранные фирмы, и высшее образование, являются второстепенными участниками исследований и разработок;
- система государственных исследований и разработок продолжает оставаться чрезвычайно фрагментарной (с точки зрения финансирования и механизмов регулирования), неоднородной (с точки зрения качества и типа исследований), и не диверсифицированной в соответствии с разумным разделением труда;
- слабые взаимосвязи между промышленностью и наукой не дают России наилучшим образом использовать свой значительный человеческий капитал и капитал знаний. Во многом это обусловлено неопытностью исследовательского сектора в отношении трансферта технологий и знаний;

Неблагоприятные внутренние условия можно объединить во вторую группу факторов препятствующих развитию инновационной сферы:

- чрезмерные прибыли в малорисковых /неинновационных видах деятельности (из-за, например, отсутствия конкуренции или неадекватного регулирования) вместе с правовой неопределенностью (например, в отношении прав интеллектуальной собственности), снижают стимулы финансово обеспеченных фирм инвестировать в инновации.
- неэффективная работа основных участников процесса при внедрении инноваций в производство;
- слабая банковская система и небольшие и неликвидные финансовые рынки;
- отсутствие последовательности различных политик в отношении их воздействия на инновации (например, торговая политика, трудовое законодательство, политика обеспечения, налоговая политика и т.д.);
- отсутствие четкой, открытой и всеобъемлющей инновационной политики. Имеются существенные отличия между официальными заявлениями в отношении необходимости инициировать новую траекторию роста для перехода к инновационному развитию, и довольно скромными инициативами в области научно технической политики;

Перспективным направлением преодоления проблем, сдерживающих инвестиции в инновационную сферу, является использование механизмов государственно-частного партнёрства (ГЧП). ГЧП в инновационной сфере – это система взаимодействия государства и бизнеса в целях реализации общественнозначимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и отраслей научных исследований.

Важнейшими задачами, решаемыми на основе механизмов ГЧП, являются привлечение инвестиций для развития инновационной инфраструктуры, финансирования проектов; реализация рыночных принципов хозяйствования в инновационной сфере; снижение нагрузки на государственный бюджет, развитие частной инициативы.

В рамках ГЧП государство играет важную роль: с одной стороны, берет на себя часть риска и инвестирует существенные средства в новые проекты (в частности в те, которые не представляют коммерческого интереса для бизнеса – общественно значимые проекты), с другой – создает общеэкономические условия, определяющие развитие инновационных компаний. Государство может, как создавать стимулы для развития инновационной деятельности (например, налоговые), так и устранять системные недостатки экономической системы и специфики национальных рынков. Таким образом, ГЧП в инновационной сфере может рассматриваться в роли концепции, позволяющей использовать максимально эффективно ресурсы государственного и частного сектора для развития инновационной деятельности, и избавить предпринимателей от специфических рисков, связанных с выполнением инновационных проектов.

В результате, как государство, так и частный сектор получает ряд выгод от взаимного сотрудничества:

- государство: снижение затрат; корректировка приоритетов развития, соответствующих потребностям рынка и современным тенденциям развития; активизация предпринимательства; гибкость управления (преодоление неэффективной бюрократической организации инновационных процессов); создание инновационной культуры;
 - частный сектор: снижение рисков; развитие сотрудничества с наукой; отработка инновационных механизмов; доступ к уникальному оборудованию, новым решениям, идеям; развитие человеческого потенциала.
- Вместе с тем, существует ряд сложностей, препятствующих использованию механизмов ГЧП в инновационной сфере:
- отсутствие в России опыта в осуществлении эффективного взаимодействия между государственным и частным бизнесом в инновационной сфере;
 - отсутствие согласованной инновационной политики (между различными министерствами и ведомствами);
 - отсутствие специальных налоговых льгот для организаций, вовлеченных в инновационную деятельность и реализующих объекты интеллектуальной собственности на внутреннем и внешнем рынках. Различные налоговые инициативы не находят своей поддержки федеральных органов исполнительной власти, в частности, Минфина РФ, для которого в соответствии с бюджетным законодательством даже не существует понятия «инновационная деятельность».

В современных условиях в России рано говорить о построении экономики знаний. Если посмотреть на всю инновационную цепочку, от зарождения новой идеи до применения её на практике, то на данный момент все её элементы требуют определённого улучшения. Поэтому первоочередной задачей государства является создание эффективной инновационной системы. Число и сложность проблем, требующих скорейшего решения требует не только большого количества времени и высоких финансовых вложений, но и высоких организаторских способностей. На данный момент, лишь малой группе государств удалось создать подобную эффективную инновационную систему, и в данном случае можно сказать, что цель действительно оправдывает средства, так как успешное решение этой задачи позволит создать необходимую базу для перехода страны к инновационной модели развития. Как показывает мировой опыт, финансовой основой создания эффективной инновационной системы являются механизмы государственно-частного партнерства.

Система государственного заказа в российской экономике и предложения по ее совершенствованию

На современном этапе развития в экономике большинства стран преобладает рыночная модель. В рыночной экономике государство, с одной стороны, осуществляет макроэкономическое регулирование, с другой стороны, выступает субъектом рыночных отношений, при этом государство несет ответственность перед обществом за обеспечение общественными благами.

П.Самуэльсон отмечал, что «государство берет на себя обеспечение некоторых общественных услуг, без которых немислима жизнь общества...» [2]. Дж.М. Кейнс рассматривал возможность использования частными инвесторами бюджетных средств через систему государственного заказа, где госзакупки оживляют спрос, стимулируют занятость, обеспечивают прибыль предпринимателям [1].

Государственный заказ – это заказ на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, который выдается государственными органами на конкурентной основе и оплачивается за счет средств госбюджета [4]. Госзаказ выполняет в экономике такие важные функции, как воспроизводственная, стимулирующая, социальная, инновационная и стратегическая.

На рынке государственных закупок происходит формирование конкурентной среды между экономическими субъектами, претендующими на заключение госконтракта. Результатом развития конкуренции должна стать как оптимизация расходования денежных средств, рост эффективности использования ограниченных ресурсов государства, так и повышение качества товаров, работ, услуг. В процессе осуществления государственного заказа проявляется синергетический эффект.

На наш взгляд, государственный заказ в российской экономике целесообразно рассматривать, во-первых, как инструмент макроэкономического регулирования, во-вторых, как форму взаимодействия секторов экономики, в-третьих, как вид экономической деятельности, что в целом определяет сущность госзаказа (рис.1). Для формирования целостной картины функционирования национальной экономики необходимо представить существующую в сфере госзаказа иерархию, возможны 2 варианта:

- 1) госзаказчик находится в зоне пересечения макро- и микроэкономики;
- 2) трехуровневая модель экономики: к субъектам макроуровня системы госзаказа относятся органы госвласти федерального уровня, мезоуровень – региональные органы, выполняющие функции в сфере государственных закупок, микроуровень определяется взаимодействием госзаказчиков, участников размещения госзаказа, исполнителей. Между уровнями существуют нисходящие и восходящие связи.



Рис. 1. Теоретические основы государственного заказа [3]

В РФ на основе действующего законодательства можно определить три институциональные модели размещения госзаказа: централизованная, децентрализованная, частично централизованная.

В Пермском крае внедрена частично централизованная модель, суть модели – распределение функций и ответственности между такими субъектами системы государственного заказа, как госзаказчик, уполномоченный орган (Министерство развития торговли и предпринимательства Пермского края), единые комиссии, специализированная организация.

В Пермском крае существуют следующие особенности региональной системы госзаказа. Во-первых, с 2007г. функционирует автоматизированная система по планированию и размещению госзаказов, частью которой является электронная площадка, по итогам электронных аукционов в период с 2006–2008гг. заключено 47,1% контрактов от общего количества контрактов. Во-вторых, в целях совершенствования информационного обеспечения в сети Интернет создан официальный сайт «Госзаказ Пермского края»(goszakaz.perm.ru). В-третьих, в целях унификации уполномоченным органом края разработаны типовые формы документов. В-

четвертых, утверждена «Методика планирования размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд Пермского края». В-пятых, для повышения качества поставляемой продукции утвержден «Регламент приемки товаров, поставляемых для государственных нужд Пермского края».

По итогам размещения заказов в Пермском крае экономия бюджетных средств в 2006г. составила 5% от размещенных средств, в 2007г. – 8%; в 2008г. – 12%, в 2009г. – 3,5%. [5]. В 2007–2009гг. наблюдается рост затрат заказчика на закупку услуг по организации размещения заказов, представляющие собой трансакционные издержки: в 2008г. возросли по сравнению с 2007г. в 2,5раза и составили 30722 тыс.руб, в 2009г. – 38311 тыс. руб. [6] В Пермском крае наблюдается увеличение доли закупок у единственного поставщика по несостоявшимся торгам и запросам котировок: в 2007г.– 0,68%; в 2008г.– 0,73%, в 2009 – 1,65% от общего количества проведенных процедур [6].

Существующие на сегодняшний день проблемы в системе госзаказа, существенно снижают эффективность ее функционирования. Совершенствование системы государственного заказа в российской экономике должно иметь комплексный, системный характер и осуществляться на всех уровнях иерархии, существующей в сфере госзакупок.

На наш взгляд, перспективами развития госзаказа на федеральном уровне являются создание единого сайта по всем заказам РФ и субъектов РФ, внедрение в субъектах РФ частично централизованной модели, повышение значимости при оценке конкурсных заявок критерия «квалификация участника», установление обязанности предоставления котировочных заявок в запечатанном виде. В Пермском крае рекомендуем уполномоченному органу (Министерство развития торговли и предпринимательства) создать Комиссию по проверке технических заданий госзаказчиков, проводить мониторинг среднерыночных цен и на его основе проверять обоснованность начальных цен контрактов, вести активную политику по привлечению участников размещения заказов. На уровне отдельного госзаказчика представляется необходимым грамотное формирование госконтрактов, привлечение консультантов для установления требований к функциональным, техническим характеристикам товаров (работ, услуг).

Таким образом, экономически эффективное использование выделяемых госзаказчику бюджетных средств возможно на основе оптимизации планирования госзакупок, размещения государственного заказа и осуществления четкого контроля за его выполнением.

Список литературы и источников

1. Бартенев С.А. История экономических учений. М.: Магистр, 2007. С.282.
2. Самуэльсон П.А. Экономика: в 2т. М.: НПО «Алгон», ВНИИСИ, 1992. Т.1, С. 38–39.
3. Хромцова К.И., Чепурных М.Е. К вопросу о сущности государственного заказа в современной рыночной экономике// Актуальные вопросы экономических наук: материалы IX Всеросс. научн.-практ. конфер. 12.11.2009г. Новосибирск: ЦРНС, 2009.
4. Энциклопедический словарь экономики и права. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dic.academic.ru>.
5. www.goszakaz.perm.ru.
6. www.gks.ru.

Четина И.С.

студентка 1 курса экономического факультета ПГУ

*Научный руководитель: ст. преподаватель Голева О.И.
ГОУ ВПО «Пермский государственный университет»*

Проблема фальшивых денег в экономике Российской Федерации

Фальшивомонетничество считается одним из самых труднораскрываемых преступлений, а поэтому оно представляет наибольшую угрозу обществу. В условиях рыночной экономики и открытости границ поддельные деньги наносят еще больший урон, чем в предыдущие годы. Актуальность данной проблемы заключается в том, что тенденция к росту фальшивых денег и фальшивых ценных бумаг может сказаться крайне негативным образом на экономике России.

Кроме постоянного увеличения количества подделок, сфере фальшивых денег в России присущи следующие тенденции:

1. Деятельность фальшивомонетчиков становится более организованной и масштабной. Это выявляется прежде всего в формах организованных групп.
2. Изготовлению фальшивых денег начинает больше обращать внимания молодежь и подростки, прежде всего потому, что у них тяга к компьютерной технике.
3. Продолжает оставаться местом подделки денежных знаков Северо-Кавказский регион РФ;
4. Изготовление фальшивых денег начинает объединять группировки различных стран мира;
5. Увеличение качества поддельных денег. Степень опасности отдельных поддельных банкнот Банка России увеличивается с каждым годом. В первую очередь это связано с улучшением и распространением копировально-множительной техники.

6. Увеличение количества поддельных ценных бумаг;

7. В 2009г. наблюдается сокращение крупномасштабных выпусков поддельных денег, но между тем поддельные деньги изготавливаются крупными партиями. [5]

В связи с тенденциями, наблюдаемыми в сфере фальшивых денег, можно сделать следующий вывод: поддельные деньги однозначно оказывают весьма негативное влияние как на отдельных хозяйствующих субъектов, так и на экономику государства в целом.

В период кризиса опасность увеличивается главным образом потому, что растет общий уровень безработицы в стране, увеличивается общий объем подделок, что и приводит к увеличению опасности фальшивых денег для экономики страны.

Мировой экономический кризис, затронувший Россию в 2008 году, безусловно явился фактором, оказывающим влияние на количество фальшивых денег в российской экономике. Так с 2007 г. ежегодно происходит увеличение фальшивых денег на 22–23 тыс. штук. Следуя логике, можно сделать предположение о будущем росте количества поддельных денежных знаков в Российской Федерации [1,2,3,4].

Также возможно увеличение и поддельных ценных бумаг, что более неблагоприятно будет отражаться на экономике государства. Дело в том, что обращение ценных бумаг относится к сфере безналичного денежного обращения. В условиях современной экономики основная масса денег обращается в кругу безналичных расчетов. То есть при совершенствовании качества поддельных ценных бумаг как экономика России, так и экономика любой другой страны будет ощущать более тяжелые последствия, чем при выявлении поддельных наличных денег.

Следует сказать, что с развитием компьютерных технологий будут совершенствоваться качество подделки, и уменьшаться время, потраченное на ее изготовление. Это также скажется неблагоприятным образом на экономике государства, т.к. при сокращении времени появляется возможность изготовления наиболее качественных подделок в большем объеме, чем прежде.

Что касается инфляционных процессов и скорости обращения денег, влияние на которые можно определить при рассмотрении уравнения обмена И.Фишера, то их тенденции на ближайшее будущее нельзя определить однозначно. В первую очередь это связано с многочисленными факторами, влияющими и на инфляционные процессы, и на скорость обращения денег. Таким образом, подделка денежных знаков влияет на вышеуказанное только косвенным образом. И вообще государство следит за количеством фальшивых денег в экономике. При появлении поддельных денежных знаков «сверхнормы» Центральным Банком предусматривается выпуск купюры новой модификации.

Необходимо помнить, что денежные средства и их количество будут находиться в нормальном состоянии при соответствующем законодательном регулировании государства, осторожности самих граждан, предприятий, коммерческих банков при товарно-денежном или денежном обращении, так как в первую очередь от фальшивомонетчиков страдают лица, обнаружившие поддельные деньги.

Если объемы фальшивых денег будут увеличиваться, и при этом как юридические, так и физические лица будут в связи со своей неинформированностью получать убытки, то экономика России рискует испытать на себе очередной катаклизм, который в свою очередь скажется и на социальном положении населения.

Поэтому необходимо, чтобы государство как можно чаще задумывалось о мерах по борьбе с таким преступлением как подделка денежных знаков. Необходимо уточнить, что такую проблему надо решать не только на уровне региона, но и на уровне страны и мира в целом.

На уровне страны эта проблема должна быть в центре внимания, т.к. Россия стремится повысить свой авторитет на международном уровне. Но выпуск фальшивых денег подрывает национальную валюту на международном валютном рынке. Более того, из-за причиняемой подделками дестабилизации экономики исчезает привлекательность вовлечения в производство не только иностранных, но даже отечественных инвесторов.

Насчет мирового уровня можно сказать, что современные экономические процессы в условиях глобализации зачастую касаются не только одну страну мира, но и стран-сотрудниц с ней. Вообще если задуматься над проблемой фальшивых денег, то можно признать, что они вовлекают страну в так называемый «нездоровый круговорот», который представляет собой следующее. Причиной резкого увеличения фальшивых денег в основном является нестабильная ситуация в экономике государства. Появление большого числа фальшивых денег ведет к усугублению сложившейся экономической ситуации в государстве. Таким образом, пока государство не включится в разрешение такой важной проблемы как фальшивомонетничество, страна будет находиться в указанном выше «экономически нездоровом круговороте».

Из всего выше изложенного можно сделать следующий вывод. При надлежащем контроле и соответствующем регулировании государством количество фальшивых денег возможно сократить. Нужно понять, что очень важно, чтобы граждане России осознавали вред, который оказывают фальшивые деньги не только конкретным лицам, но и государству в целом.

Список литературы

1. Данные о поддельных денежных знаках, выявленных в банковской системе России//Вестник Банка России. М, 2010. №4.
2. Данные о поддельных денежных знаках, выявленных в банковской системе России//Вестник Банка России. М, 2009. №6, №23, № 43, №60.
3. Данные о поддельных денежных знаках, выявленных в банковской системе России//Вестник Банка России. М, 2008. №3, №18, №38, №57.
4. Данные о поддельных денежных знаках, выявленных в банковской системе России//Вестник Банка России. М, 2007. №12, №17, №23, №42, №58.
5. Эриашвили Н.Д. Банковское право: учебник для вузов/Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: закон и право, 2005. – С. 484–489.

Швед Ю.В.

*студентка 1 курса факультета управления в социальных и экономических системах
Тазановского Технологического Института ЮФУ*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Орлова В.Г.
ЮФУ ТТИ*

Эволюция рыночных структур как отражение стратегического поведения

В мировой экономике на данном этапе наблюдается процесс глобализации хозяйственной деятельности, стремление крупных компаний увеличить свое влияние, расширить географию и масштабы производства, что влияет на постоянную трансформацию рыночных структур, стремление крупных компаний к монополизации производства. Для национальных экономик важно управление процессами, происходящими в стране и мире, поэтому актуальным является прогнозирование различных изменений в отраслях экономики.

Мы рассмотрим эти процессы, на примере рынка жевательной резинки (табл. 1).

В 1848 году Джон Кёртис налаживает промышленное производство жевательной резинки. На его фабрике всего четыре котла. В одном – из хвойной смолы выпаривались примеси, в остальных готовилась масса для изделий с добавлением лёгких ароматизаторов. В течение последующих двух десятилетий эта отрасль характеризовалась рыночной структурой монополия.

1870-е годы. Томас Адамс строит фабрику по производству жевательной резинки и в этой отрасли уже две фирмы. Таким образом, появляется новая рыночная структура – дуополия, частный случай олигополии [5]. Далее наблюдается постепенное появление все новых и новых фирм, занятых производством жевательной резинки, их число не превышает 25, поэтому эта отрасль с 1880-х по сегодняшний день относится к олигополистическому рынку, где есть несколько крупных фирм и множество мелких.

Таблица 1.

Эволюция рыночной структуры на рынке жевательной резинки [1]

Год	Количество фирм	Доля фирм, %	Рыночная структура
1850	1	100	Монополия
1860	1	100	
1870	2	50	Дуополия
1880	5	20	Олигополия, появление ТНК
1890	2+ Wrigley	80+20	
1900	2+ Wrigley	72+28	
1910	1+ Wrigley	70+30	Дуополия
1920	5+ Wrigley	66+34	Олигополия, развитие ТНК
1930	8+ Wrigley	65+35	
1940	6+ Wrigley	60+40	
1950	3+ Wrigley	60+40	
1960	10+ Wrigley + Cadbury	40+40+20	
1970	8+ Wrigley+ Cadbury	25+53+22	
1980	8+ Wrigley+ Cadbury	16+52+32	
1990	7+ Wrigley+ Cadbury	12+50+38	
2000–2001	10+ Wrigley+ Cadbury	10+52+38	Олигополия, стремление ТНК к монополизации
2002–2003	10+ Wrigley+ Cadbury	4+61+35	
2004–2005	13+ Wrigley+ Cadbury	2+68+30	
2006–2009	7+ Wrigley+ Cadbury	1+70+29	

Но не все так просто – олигополия постоянно меняется: наблюдаются слияния, поглощения, сопровождающиеся переименованием фирм. Первое слияние в этой отрасли произошло в 1899 году. В результате слияния компаний Adams Gum (Т. Адамс мл.), Yucatan Gum (У. Уайт), Veeman's Gum (Э. Биман), Kiss-Me Gum (Дж. Примпи) и S. T. Britten (С. Бриттен) появляется компания American Chicle [2].

Далее, в 1950 г. Thomas Brothers Candy Company переименовывается в Thomas Brothers Weiner Company, в 1970 Cadbury приобретает часть Kraft foods, приобретает компанию Chappies Gum, в 2002 приобретает Dandy и объявляет о создании компании Gumlink.

Важным годом в развитии рынка является 1891 год. На рынок выходит новый игрок – компания Wrigley, которой удаётся в короткое время потеснить фабрику Адамса. Компания стала самой большой на рынке жевательной резинки и по данным на 2006 год этот производитель контролировал почти 67% рынка в стоимостном выражении. И это не случайно: – Уильям Ригли внес огромный вклад в развитие рынка жевательной резинки: придумывал формы подушечек и пластинок, разрабатывал вкладыши, рекламировал новый продукт на улицах, создал музыкальную детскую книгу с рассказами и диски, рекламирующие жевательную резинку. Также он постоянно производил все новые и новые бренды для различных секторов потребителей, менял цвет, вкус. У компании Wrigley фабрики и заводы расположены по всему миру – заводы в Канаде, Чикаго, Кении, фабрики в Англии, Новой Зеландии Маниле (Филиппины), Франции, Тайване, Гуанчжоу (Китай), Бангалоре (Индия), Польше [3].

Также важным является год 1985 – на рынок выходит компания Concord Confections, сейчас существующая как Cadbury. В 2004 г. Компания Cadbury приобретает Kent, Dandy, Adams Gum и другие компании и становится Dirol Cadbury LLC, на сегодняшний день – главный конкурент Wrigley. Покупка компаний является стремлением ТНК, как Wrigley и Cadbury к монополизации производства. На данном этапе развития рынка жевательной резинки явно просматривается влияние глобализации и международной экономической интеграции. Экономическая интеграция – процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами. Расширение производства за счет освоения новых рынков на других континентах позволяет им упрочнить свое положение и влияние на отрасль в целом, так как при экономическом кризисе в одной или нескольких странах или переполнении рынка своей страны продуктом, можно поддержать или повысить уровень продаж за счет других стран [4]. Таким образом, рынок жевательной резинки в своём развитии прошёл следующие этапы (рис. 1):

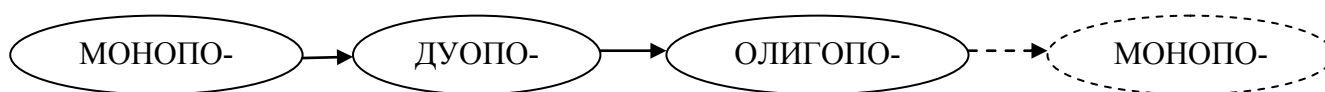


Рис. 1. Трансформация рыночных структур на рынке жевательной резинки

При трансформации рынка наблюдались слияния, поглощения компаний, что способствовало концентрации рынка и стремлению крупных компаний к монополизации производства посредством покупки более мелких фабрик и заводов. На рынок жевательной резинки большое влияние оказал процесс глобализации производства, что доказывают огромные размеры фирм Dirol Cadbury LLC и Wrigley, которые являются на данный момент крупнейшими производителями жевательной резинки по всему миру. Эти две крупные олигополистические фирмы конкурируют на глобальном уровне в течение нескольких десятилетий и, можно предположить, что в будущем одна из фирм будет контролировать большую часть рынка и, следовательно, рыночная структура станет снова монополией, но уже на мировом уровне (рис. 1). В настоящее время компании Dirol Cadbury LLC и Wrigley открывают в некоторых странах совместные предприятия [5], поэтому также можно предположить. Что они сольются в одну крупную фирму-монополиста.

Список источников

1. www.adme.ru
2. www.advertology.ru
3. www.cfin.ru
4. www.sostav.ru
5. www.wikipedia.ru

Секция II

Развитие экономики и общества в условиях кризиса

*Ахмадиярова И.В., Москвина Е.А.
студенты Пермского института (филиала) РГТЭУ*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Ярыгина Т.А.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Анализ изменений на рынке жилья Пермского края в условиях кризиса

Рынок городского жилья в Пермском крае в течение 2009 года и кризиса в целом развивался вполне адекватно сложившейся экономической ситуации. Цены на недвижимость в Пермском крае росли почти 10 лет, причем, более стремительно, чем в среднем по России. Поэтому эта тенденция воспринималась и частными лицами, и профессионалами рынка как данность. Рост цен не прекращался, изменялась только его скорость и длительность «передышек» между отдельными ценовыми дистанциями. Лишь изредка приходило осознание того, что движение вверх не может быть вечным, и когда-то ценовой тренд должен измениться, а рынок продавца повернуться лицом в сторону покупателя.

Влияние кризиса ощущалось во всем и практически с первых же дней после объявлений о нем в СМИ. Достаточно инертный по своей сути рынок жилой недвижимости моментально отреагировал на заявления прессы и телевидения о начале падения цен на жилье. На протяжении 2–3 месяцев еще шли завершающие процедуры по уже заключенным сделкам, заключались единичные, ставшие исключительной удачей риэлторов, сделки. Но в целом рынок встал. Начало кризиса совпало с началом спада рыночной активности, связанного с сезонным фактором. Поэтому наиболее тяжелый этап пришелся именно на декабрь 2008 – февраль 2009 гг.

Авторами был изучен рынок жилья недвижимости и проведен анализ изменения цен на рынке первичного и вторичного жилья крупных городов Пермского края; рассмотрена степень влияния финансового кризиса на рынок недвижимости края и сделаны некоторые выводы.

Рынки жилой недвижимости муниципальных образований Пермского края по-разному отреагировали на экономические изменения. Конечно, в большинстве городов и районов края цена квадратного метра существенно «просела», однако для некоторых из них 2009 год прошел со знаком «плюс».

Из общего списка муниципальных образований Пермского края в прошлом году выделились два города: Красновишерск и Кизел. В этих городах, вопреки всем экономическим потрясениям рынок вступил в активную фазу роста, продемонстрировав повышения уровня цен на вторичном рынке жилья на 21,4% в Красновишерске и на 19,1% – в Кизеле. Таким образом, средние цены на вторичное жилье в этих городах в конце года составили 13480 рублей за квадратный метр в Красновишерске и 16790 рублей – в Кизеле, что отражено в таблице 1.

Таблица 1

Подъем на вторичном рынке жилья, 2009г.

Город	Средняя цена квадратного метра на вторичном рынке жилья, руб.		Прирост, %
	IV квартал 2008 года	IV квартал 2009 года	
Красновишерск	11 100	13 480	21.4
Кизел	14 090	16 790	19.1
Березники	25 000	25 310	1.2

При этом необходимо отметить, что в первом квартале 2009 года в этих городах, как и во многих других, наблюдалось снижение цен на 6,2% в Кизеле и на 2% в Красновишерске. Однако в течение второго полугодия наблюдался непрерывный рост цен на вторичном рынке жилья. В небольших городах Пермского края огромное влияние на ценовое состояние рынка недвижимости оказывает выход на рынок государственных сертификатов. Так, например, в Красновишерске в III квартале 2009 года было выдано 35 сертификатов по программе «Молодая семья». Таким образом, выдача сертификатов стала одним из основных факторов, который вывел город на первую позицию в рейтинге.

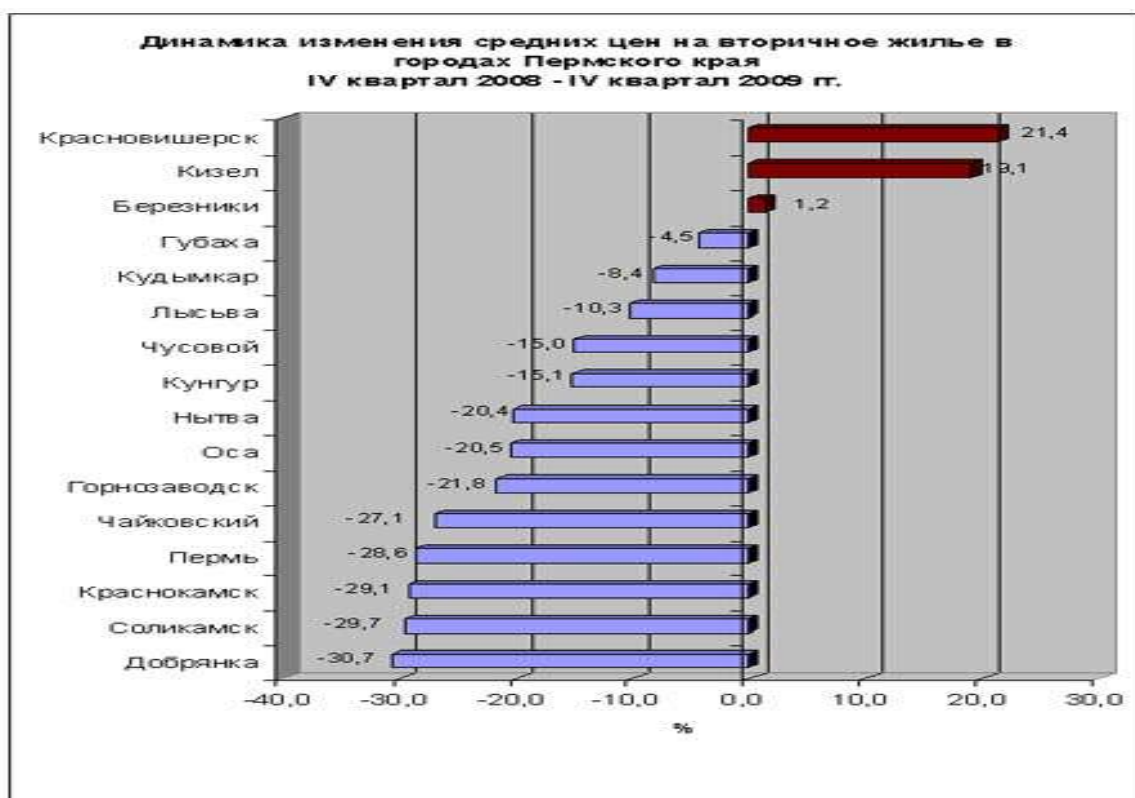


Рис. 1. Динамика изменения средних цен на вторичное жилье в городах Пермского края

Интересно развивалась ситуация на рынке жилья города Березники. В первом квартале прошлого года также отмечалось существенное ценовое проседание в сегменте вторичного жилья. Однако уже во втором квартале цены вернулись на докризисный уровень. Таким образом, за год в Березниках цены на вторичном рынке жилья выросли на 1,2% до 25310 рублей за квадратный метр.

На первичном рынке прирост цен продемонстрировали также три города: Березники (7,8%), Чусовой (2,4%) и Горнозаводск (0,5%), что можно увидеть в таблице 2.

Таблица 2

Подъем цен на первичном рынке жилья, 2009г.

Город	Средняя цена квадратного метра на первичном рынке жилья, руб.		Прирост, %
	IV квартал 2008 года	IV квартал 2009 года	
Березники	30 000	32 330	7.8
Чусовой	27 016	27 670	2,4
Горнозаводск	27 530	27 670	0,5

Интересно сопоставить в этих городах уровень изменения цен на первичном рынке с изменением объемов ввода жилья в 2009 году. В Березниках объемы вводимого жилья сохранились примерно на уровне 2008 года. По данным Пермского Комитета по статистике, в прошлом году здесь было введено 13901 кв.м нового жилья, или 218 квартир, это на 5,3% больше, чем в 2008 году. В Горнозаводске объемы ввода жилья выросли в 3,3 раза и составили 7308 кв. м или 116 квартир. В Чусовом объемы ввода снизились и составили 3758 кв. м или 44 квартиры.

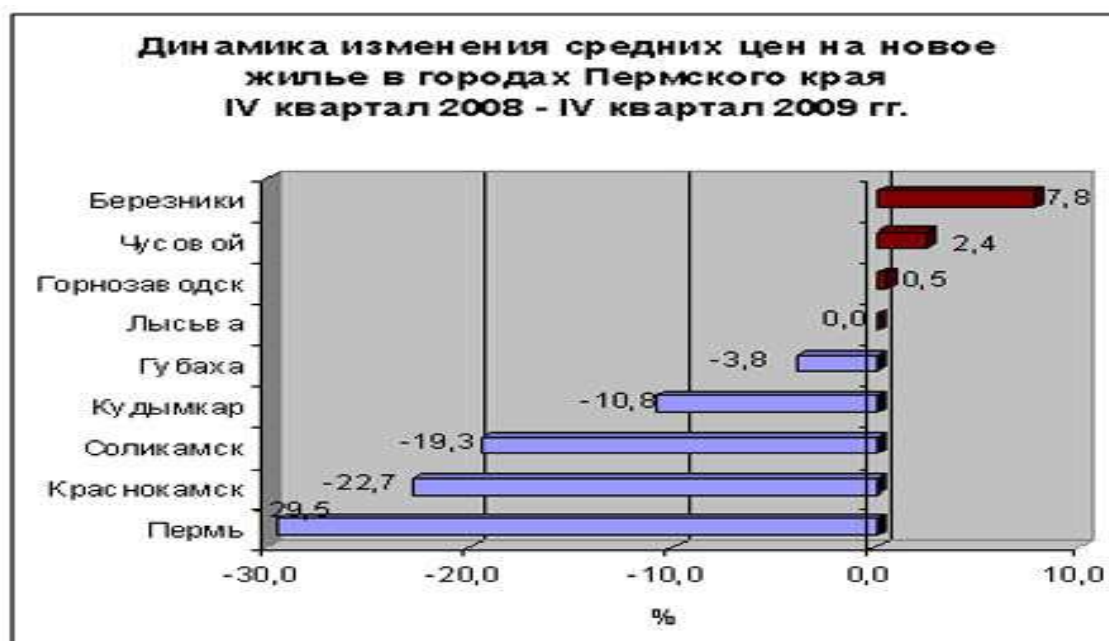


Рис. 2. Динамика изменения средних цен на первичное жилье в городах Пермского края

В течение 2009 года лидером по уровню снижения средней цены «квадрата» на вторичном рынке жилья стала Добрянка, в этом городе цена упала на 30,7% и составила в конце года 27270 рублей за квадратный метр. Далее следуют Соликамск и Краснокамск (снижение 29,7% и 29,2% соответственно. Согласно данным таблицы 3, совсем немного от этих городов по уровню снижения цен отстает Пермь, где цены в 2009 году упали на 28,6%).

Таблица 3

Падение цен на вторичном рынке жилья, 2009г.

Город	Средняя цена квадратного метра на вторичном рынке жилья, руб.		Снижение цены, %
	IV квартал 2008 года	IV квартал 2009 года	
Добрянка	39 360	27 270	30,7
Соликамск	32 000	22 510	29,7
Краснокамск	34 000	24 090	29,2

Отметим, что в течение прошлых лет эти города, как правило, занимали первые строчки по уровню роста цен. Но уже в 2008 году процесс безумного подорожания жилья сменился стагнацией и последующим стремительным падением курса квадратного метра жилья.

На первичном рынке максимальный процент снижения цен пришелся Пермь (-29,5%), по состоянию на IV квартал 2009 года средняя цена нового жилья в Перми составила 38330 рублей за квадратный метр. Вторую строчку рейтинга по уровню падения цен (как видим из таблицы 4) на новостройки занял Краснокамск, где рынок нового жилья за год потерял 22,7%. На третьей позиции оказался Соликамск (минус 19,3%).

Таблица 4

Падение цен на первичном рынке жилья, 2009г.

Город	Средняя цена квадратного метра на первичном рынке жилья, руб.		Снижение цены, %
	IV квартал 2008 года	IV квартал 2009 года	
Пермь	30 000	32 330	29,5
Краснокамск	27 016	27 670	22,7
Соликамск	27 530	27 670	19,3

В целом в течение 2009 года первичный рынок Пермского края подешевел в среднем на 25,5%, вторичный – на 27%. Из таблицы 5 видно, что за время кризиса снижение цен составило 32,6% на первичное и 35,2% на вторичное жилье.

Таблица 5

Динамика изменения средней цены на жилье в муниципальных образованиях Пермского края

Наименование муниципального образования	Средняя рыночная цена на первичном рынке, руб./кв.м		Средняя рыночная цена на вторичном рынке, руб./кв.м	
	IV квартал 2008 года	IV квартал 2009 года	IV квартал 2008 года	IV квартал 2009 года
Пермь	51 500	36330	59000	42110
Березники	30000	32330	25000	25310
Горнозаводск	27530	27670	28150	22010
Губаха	31200	30000	13400	12800
Добрянка	-	23865	39360	27270
ЗАТО Звездный	37000	29300	39500	28910
Кизел	-	31830	14100	16790
Красновишерск	-	-	11100	13480
Краснокамск	32490	25110	34000	24090
Кудымкар	32390	28890	31040	28440
Кунгур	-	30540	33010	28010
Лысьва	30000	30000	22470	20150
Нытва	-	-	26000	20690
Оса	-	-	25000	19870
Соликамск	35300	28500	32000	22510
Чайковский	-	30880	35320	25760
Чусовой	27020	27670	21560	18330

Таким образом, подводя итог вышесказанному, можно отметить, что в результате влияния экономического кризиса на рынок жилой недвижимости Пермского края произошло «очищение» рынка как от неадекватных и завышенных цен, так и от старых и неэффективных способов работы. На сегодняшний день влияние кризиса на ценовую конъюнктуру рынка уже практически не ощущается. Фиксации цен способствует как общее оздоровление экономики, так и достижение их минимальных отметок, максимально приближенных к уровню себестоимости. Ожидать какого-то существенного роста не стоит, поскольку кризис ослабил не только рыночный механизм в сфере недвижимости, но и негативно отразился на уровне благосостояния населения и «перекрыл» большинство источников дополнительного финансирования. Поэтому в ближайшем будущем будут наблюдаться восстановительные процессы, о росте цен можно будет говорить лишь после начала периода общеэкономической стабилизации, о которой в условиях постоянно колеблющихся экономических показателей говорить пока рано.

Список источников

1. <http://analitik.perm.ru>
2. <http://metrosphera.ru>
3. <http://gorodperm.ru>
4. <http://permsso.gks.ru>
5. <http://prm.ru>
6. <http://trsi.ru>

Анализ состояния строительной отрасли в условиях экономического кризиса

В многообразии видов коммерческой деятельности строительство было и остается одной из ведущих отраслей. К строительству, как отрасли материального производства, относятся предприятия и организации, осуществляющие строительные, монтажные, буровые, ремонтные, проектные и изыскательские работы. Оно оказывает решающее влияние на развитие огромного количества смежных отраслей.

Цель данной статьи – провести комплексный анализ кризисной ситуации на российском строительном рынке; дать оценку развития отрасли за последние 2 года, акцентируя внимание на последних 11 месяцах; подвести предварительные итоги года по результатам работы «локомотива российской экономики»; обозначить некоторые ближайшие перспективы. Основное внимание уделено как анализу отрасли в целом, так и отдельным сегментам строительного рынка: жилищному и нежилому строительству, рынку строительных и отделочных материалов.

Стремительный подъем строительной отрасли по всем ключевым показателям продолжался последние несколько лет, и в «докризисную эпоху» все прогнозы развития имели чрезвычайно позитивный тренд. Динамика объема выполненных работ за докризисный период представлена в таблице 1.

Положительная динамика развития строительной сферы была связана, в первую очередь, с неплохими темпами развития российской экономики и необходимостью замены ветхого фонда, основная часть которого дала о себе знать еще в 90-е годы. Кроме того, уровень обеспеченности населения жилплощадью сильно отстает от нормы, а темпы ежегодного прироста жилищного фонда в России в разы ниже, чем в развитых странах. Строительная отрасль последние годы наращивала и без того значительный вклад в ВВП. Строительство стало объектом государственной заботы и опеки и по этой причине, и благодаря высокой социальной значимости отрасли. Общее число организаций строительного комплекса по состоянию на октябрь 2008 года составило более 130 тысяч, а число работников, официально занятых в строительном комплексе – 3,3 млн. человек (около 7,0 % от всего работающего населения) [3].

Таблица 1

Динамика объема работ, выполненных в сегменте «Строительство» за 2002–2008 гг.

Период	Объем работ, млрд. руб.	Объем работ в сопоставимых ценах к предыдущему году, %
2002	831	102,9
2003	1042,7	112,8
2004	1313,6	110,1
2005	1754,4	113,2
2006	2350,8	118,1
Январь-ноябрь 2007	2824,4	117
Январь-ноябрь 2008	3971,3	114,5

Из таблицы 1 видно, что строительство с 2002 года росло неплохими темпами, а что касается последнего периода – рост замедлился, но не так значительно, чтобы можно было бы делать негативные выводы [4].

Как видно из таблицы 2 ситуация в жилищном строительстве в 2008 году по сравнению с соответствующим периодом 2007 изменилась довольно мало. Тем не менее, заметный рост в 2008 году показали только март, июль и октябрь-месяц.

Динамика ввода в действие жилых домов в 2007–2008 гг.

Период	2007 год		2008 год	
	Млн. м ² общей площади	В % к соответствующему периоду предыдущего года	Млн. м ² общей площади	В % к соответствующему пе- риоду предыдущего года
Январь	2,9	164,4	3,2	108,2
Февраль	2,5	171,3	2,6	105,1
Март	4	132,7	4,4	109,9
Апрель	2,9	128,3	2,96	103
Май	2,8	127,4	2,9	104,1
Июнь	6	119,4	5,7	94,9
Июль	3,1	144,6	3,8	123,7
Август	3,7	124,6	3,8	103,3
Сентябрь	6	118,2	5,9	97,9
Октябрь	4,1	119,8	4,7	114,9
Ноябрь	5,9	126,9	5,9	100,1
Январь- ноябрь	43,9	129,2	45,9	104,6
Декабрь	17,1	103,1	-	-
Год	61	120,6	-	-

Темпы роста ввода в действие жилья в 2008 году оказались значительно ниже прошлогодних (по сравнению с отношением – 2007 к 2006). Не очень оптимистично выглядит рост за весь период январь–ноябрь 2008 года – 104,6% к соответствующему периоду предыдущего года – против 129,2% за январь–ноябрь 2007 года. В первой половине 2007 года прирост объемов строительства жилья составил 30–36%. По результатам 1 полугодия 2008 года в целом по стране отмечается его темп роста 2,9 процента. Что касается ценовой составляющей – за январь–сентябрь 2008 года рост стоимости строительно-монтажных работ в среднем по Российской Федерации составил – 124,7%. Рост стоимости обусловлен повышением цены на строительные материалы (122,5%), эксплуатацию строительных машин (118,6%), оплату труда рабочих (132,9%) [3].

В 4 квартале 2008 года прослеживается снижение стоимости строительных материалов, обусловленное как сезонным фактором, так и наметившимися тенденциями к сокращению объемов производства строительной продукции. С сентября по ноябрь 2008 года стоимость цемента, строительной арматуры, топлива, арматурных каркасов снизилась на 10–20%. В январе–марте 2009 года снижение объемов продукции промышленного производства в России составило 14,3% к аналогичному периоду 2008г.

Объем работ по виду деятельности «Строительство» в июле 2009г. остановился на отметке 357 млрд. рублей, что ниже прошлогоднего показателя на 17,8%. Несмотря на отрицательные сравнения с успешным 2008 годом – возрастающий тренд все-таки прослеживается с начала 2009 года в соответствии с сезонными тенденциями. Влияние кризиса не оказалось для отрасли столь пагубным, как предсказывалось в 2008, однако, размер среднего отставания показателей объемов работ 2009 года в ежемесячном разрезе составил около 13% [3].

В первом полугодии 2009 было введено 21,6 млн. квадратных метров жилья. По причине нехватки финансирования у застройщиков и низкого платежеспособного спроса на новостройки в июне впервые с февраля 2009 года объем ввода в действие жилых домов снизился, причем сразу на 13%. Резкое снижение случилось в традиционно наиболее результативном для строительной отрасли месяце. Так в июне было построено и введено только 4,9 млн. квадратных метров жилья, при этом общий показатель с начала года оказался на 0,3% меньше, чем за 1 полугодие 2008 года. В июле объемы почти на 8% превысили прошлогодний уровень, и показатель ввода жилья вновь обрел положительную динамику в текущем году.

Необходимо отметить, что существенный вклад в рост объемов ввода внесло индивидуальное строительство за счет средств населения.

Малозатяжной сегмент – единственное «подающее надежды» направление строительства в этом сезоне. Некоторые аналитики уже предполагают, что оживление строительства начнется уже в ближайшие 10 месяцев, а ко 2 полугодию 2010 года сегмент нового жилья уже ощутит дефицит. Одним из главных препятствий на пути развития этого направления являются недоработки земельного кодекса. Механизмы приобретения земли в собственность остаются непрозрачными для рядовых покупателей, стоимость оформления пакета документов высока, существует множество невыясненных нюансов и проблем в отношении выделения и оформления земельных участков.

Индивидуальное строительство, которое за 7 месяцев года выросло на 8,1%, обеспечило некоторый спрос на материалы. Динамика производства основных строительных материалов представлена в таблице 3.

Производство основных строительных материалов в апреле–июле 2009 года

Наименование	апр.09	май.09	июн.09	июл.09
строительное стекло (в натуральном исчислении), млн. м ²	8,5	8,3	7,5	8,6
из него оконное, млн. м ²	6,8	7,2	6	6,8
закаленное стекло (в натуральном исчислении), тыс. м ²	226	163	236	245
листовое термополированное стекло (в натуральном исчислении), млн. м ²	9	9,4	9,5	10,8
плитки керамические облицовочные, млн. м ²	4,8	3,8	4	3,8
плитки керамические для полов, млн. м ²	5	4,6	4,9	5,4
кирпич строительный, млн. усл.кирпичей	692	705	765	810
черепица (площадь кроющей поверхности), тыс. м ²	117	12,3	81,1	146
цемент, млн. тонн из него	3,5	4,1	4,6	5,2
цемент из клинкера, получаемого по энергосберегающим технологиям	0,6	0,7	0,8	0,9
цемент по сухому способу производства	0,4	0,6	0,7	0,8
известь технологическая, тыс. тонн	639	675	686	733
гипс (алебастр), тыс. тонн	234	233	259	280
конструкции и изделия сборные железобетонные, млн. м ³	1,5	1,3	1,5	1,5
блоки и камни мелкие стеновые (без блоков из ячеистого бетона), млн. усл.кирпичей	24	29,5	31,6	34,7
блоки крупные стеновые (включая бетонные блоки стен подвалов), млн. усл.кирпичей	44,6	45	57,4	74
блоки мелкие стеновые из ячеистого бетона, млн. усл.кирпичей	245	236	272	351
листы асбестоцементные (шифер), млн. усл.плиток	93	96,8	111	125
смесь бетонная (товарный выпуск), тыс. м ³	1589	1453	1939	2520
материалы мягкие кровельные и изоляционные, млн. м ²	39,6	59	70,4	84,5
пористые заполнители, тыс. м ³	264	284	381	362

Хуже всего дела обстоят у производителей черепицы, хотя по сравнению с 1 кварталом 2009 года снижение составило всего 17,7%. Продолжается снижение производства по основным строительным материалам – бетонной смеси, кирпичу и цементу. Отмена экспортных пошлин на цемент хоть и была поддержана ФАС и Министерством регионального развития, но в конкретных мерах еще не реализована, при этом экспорт цемента по-прежнему растет. Тем не менее, ситуация на рынке цемента и кирпича не столь критическая – во втором квартале прирост производства по этим строительным материалам составил 72% и 21% соответственно.

Спрос на кирпич, цемент, стекло, кровельные материалы поддерживается, в том числе и за счет растущего малоэтажного сегмента. Повышение доли малоэтажного строительства ставится правительством в разряд первоочередных задач, так на конец 2008 года эта доля составляла 42%, а поставленная перед Минрегионом задача довести процент такой застройки до 62% к 2012 году.

Кроме индивидуального жилья в этом сегменте намечается рост и квартир эконом-класса. В большинстве развитых стран многоквартирная застройка в жилищном строительстве не имеет такого развития как в России. Однако, в случае устранения проблем развития рынка строительных материалов на государственном уровне, широкое распространение индивидуального и массового малоэтажного строительства можно ожидать уже в ближайшей перспективе.

Следует отметить, что итоги строительства в России далеки от оптимизма, равно как и прогнозы на ближайшее будущее. Если говорить о вводе в эксплуатацию нового жилья, то данный показатель значительно снизился за период кризиса. Объемы строительных работ, по данным Минэкономразвития, снизились на 18 %. Доля замороженных проектов к началу 2010 года составляет 30 % [1].

Объемы ввода жилья в РФ за 2010 год из-за кризиса могут оказаться самыми низкими за всю историю российской стройки, то есть даже ниже показателей 1996–1998 годов, когда в год строилось не больше 34 миллионов квадратных метров жилья.

Положение, в котором оказалась строительная отрасль после кризиса, многие специалисты называют крайне тяжелым. Отрасль находится в пятерке первых, кто в большей степени пострадал от рецессии. Однако строительство способно стать мощным толчком к возрождению не только комплекса, но и всей экономики. Исходя из этого, государство принимает множество как финансовых, так и административных мер по содействию восстановления строительной сферы.

Правительство РФ принимает достаточно активное участие в поддержании функционирования данной отрасли. Примером могут являться как новые условия ипотеки, так и обещания снять административные барьеры в реализации строительных проектов, что в свою очередь позволит запустить новый инвестиционный цикл. При этом, не гарантируя качественных технологических изменений в отрасли [2].

В качестве первого шага правительство собирается увеличить объем ипотечного кредитования новостроек. Банки, которые будут выдавать кредиты на покупку новостроек под 11% годовых (т.е. по ставке ниже рыноч-

ной, которая сегодня составляет 13–15% годовых) с первым взносом не более 20%, получают господдержку. Ее окажут федеральное Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) и Внешэкономбанк (ВЭБ). Бюджет программы составляет около 250 млрд. рублей.

Второй шаг правительства направлен на устранение административных барьеров и упрощение процедуры согласования строительных проектов. Например, упрощение процедур при получении разрешений на строительство и отмена деления земель на категории.

Эти шаги должны привести к новому инвестиционному циклу. Ставка сделана на стимулирование спроса. Это неизбежно вызовет рост цен, потому что предложение не будет расширяться так же быстро, как финансирование. Но рано или поздно рынок насытится новым предложением и сбалансируется, цены стабилизируются.

В-третьих, либерализация госрегулирования неизбежно привлечет на рынок новых игроков. В конкурентной среде могут возникнуть технологичные компании, заинтересованные не только в строительстве комфортного жилья, но и в создании качественной среды обитания. Кроме того, будут созданы предпосылки для повышения прозрачности операций на рынке новостроек.

После рассмотрения развития строительной отрасли в период с 2002 по 2010 год, следует перейти к тенденциям на ближайший период. В целом, 2010–2012гг. – это годы дефицитного предложения на строительном рынке. Сегодняшний рост продаж связан с возвратом на рынок отложенного спроса населения, который наблюдался в течение 9 месяцев 2009г. А 2011–2012 – годы уверенного роста оборотов рынка. В 2011г. ожидается рост оборотов на 15%, а 2012г. выйдет на уровень 20–25% с плюсом. Это полное восстановление рынка и с точки зрения уровня цен, и с точки зрения оборотов [5].

Список литературы

1. Основные показатели инвестиционной и строительной деятельности в Российской Федерации в 2009 году / Росстат. – М., 2009;
2. Родионова Ю. В. Государственная поддержка – антикризисный инструмент строительства // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование – 2009, №2;
3. Строительство в России. 2008: Стат. сб./ Росстат. – М., 2008;
4. Строительство в России. 2006: Стат. сб. / Росстат. – М., 2006;
5. Ярославцева Н. Рынок покупателей // Business class – 2010, №9.

Букина Н.Н.
студентка 5 курса экономического факультета
Мордовского Государственного университета им. Н.П. Огарева
Научный руководитель: к.э.н., доцент Рябова С.Г.
Мордовский Государственный университет им. Н.П. Огарева

Проблемы и перспективы развития системы социального партнерства в Республике Мордовия

С активизацией сотрудничества власти, бизнеса и общественных групп в решении социальных проблем стало возможным говорить о новом социальном явлении российского общества – межсекторном социальном партнерстве. Анализ и сопоставление нормативно-правовой базы и существующей региональной практики показали, что органы управления различных уровней пока не имеют единого подхода к выстраиванию данного взаимодействия. Не удалось избежать данных проблем и в Республике Мордовия. Здесь, как и в ряде других регионов Российской Федерации, система межсекторного взаимодействия начала свое формирование только в середине 1990-х гг., поэтому некоммерческий сектор Республики Мордовия делает пока лишь первые шаги.

На 1 января 2010 года в регионе, согласно данным Управления Министерства юстиции РФ по Республике Мордовия, зарегистрированы 1034 общественных объединения, выражающих интересы граждан республики [1]. Некоммерческие негосударственные организации оказывают такие услуги как обучение, консультации, благотворительная, гуманитарная, медико-социальная и психологическая помощь, организация специальных мероприятий, просвещение, реализация культурно-образовательных и досуговых программ и др. Типологизация по целевой аудитории и направленности деятельности некоммерческих организаций Республики Мордовия позволила разбить их на следующие подгруппы [2, с. 105]:

1) К первому типу относятся так называемые организации «социальной направленности», цель которых – решение проблем определенной категории населения (престарелых, многодетных, безработных). Наиболее яркие примеры в Мордовии: Агентство волонтерской службы «Пиэкас»; Саранская городская молодежная общественная организация «Ассоциация «Милосердие»»; республиканские и городские инвалидные объединения.

2) Организации клубного типа ведут просветительскую деятельность, включают самосовершенствования, клубы по интересам. В республике активную деятельность осуществляют: Клуб интеллектуального творчества

Саранска; Клуб веселых и находчивых Республики Мордовия; Союз женщин Мордовии; союзы художников, писателей, журналистов и др.

3) *Организации экологической направленности* защищают право граждан на здоровую окружающую среду, осуществляя очистку территории, охраняя границы заповедников и национальных парков, сохраняя исчезающие виды, проводя общественную экологическую экспертизу, организуют акции протеста против строительства и эксплуатации, угрожающих здоровью людей объектов, ведут разъяснительную воспитательную работу среди населения по предупреждению экологической опасности. Активной работой в Мордовии себя зарекомендовал Центр экологического образования РМ «Зеленый мир».

4) К четвертому типу принадлежат *правозащитные организации*. Они занимаются правовым консультированием и оказанием помощи наиболее социально уязвимым категориям населения (защищают их в суде, распределяют гуманитарную помощь, организуют просветительские общественные компании, содействуют реформе уголовного правосудия, разработке и установлению механизмов гражданского контроля). Например, студенческая юридическая клиника при Мордовском государственном университете создала сеть общественных приемных, где студенты старших курсов специальности «Юриспруденция» дают бесплатные юридические консультации.

5) В особый тип следует выделить так называемые *«инфраструктурные НКО»*, чья миссия – содействовать развитию гражданских инициатив, деятельности других НКО и полноценному участию граждан в принятии решений и управлении. В Республике это: Центр поддержки НКО; Республиканское молодежное общественное движение «Созидание»; Ассоциация учащейся молодежи Мордовии и др.

Заметную роль в процессе формирования и развития полноценного некоммерческого сектора общества играют молодежные общественные объединения и организации. В последние годы в Мордовии созданы и успешно функционируют педагогические отряды, ассоциация «Милосердие», Клуб интеллектуального творчества и многие другие, возрождается молодежное стройотрядовское движение.

Как показывают исследования, социальное партнерство в республике пока еще не приобрело привычную для западных сообществ форму и содержание. В настоящее время некоммерческие общественные организации в республике находятся на переходном этапе своего развития. Новое поколение некоммерческих организаций имеет ряд особенностей. Их деятельность носит более узкоспециализированный и профессиональный характер. В 47,3% объединений вся работа осуществляется на общественных началах. В остальных организациях удельный вес оплачиваемых сотрудников составляет в среднем 10,1%. Основную рабочую силу продолжают составлять добровольные члены.

В Республике Мордовия межсекторное партнерство развивается на уровне совместных предприятий, проектов, программ. Государственная форма управления в социальной сфере республики Мордовия до сих пор остается приоритетной, распределение средств на социальные нужды в большинстве случаев носит неконкурсный характер. Мешают реализоваться равноправному социальному партнерству в регионе – финансовая неустойчивость, слабое организационное развитие третьего сектора, недостатки нормативно-правовой базы и ряд других проблем.

Кроме того до сих пор не разработаны критерии оценки профессионализма деятельности некоммерческих организаций, поэтому для органов власти они не всегда представляются добросовестными и ответственными партнерами в решении общественных проблем. На государственном уровне отсутствует учет оказываемых некоммерческими организациями социальных услуг гражданам, что не соответствует достаточно высокому уровню налогового и финансового контроля со стороны государственных структур. Некоммерческие организации нередко не ведут систематического учета клиентов. В результате вклад некоммерческой сферы в решение социальных проблем в республике и в формировании ВРП практически невозможно оценить.

Несмотря на указанные проблемы и сложную социально-экономическую ситуацию, бизнес-структуры и НКО активно внедряют в свою практику современные социальные технологии, постепенно завоевывая авторитет населения и добываясь равного участия в жизни регионального социума.

При этом опыт высокоразвитых стран, свидетельствует, что решение большинства социальных проблем связано именно с расширением участия общества в делах государства, развитием каналов обратной связи между обществом и властью, включением потенциала гражданского общества в процессы разработки, принятия, осуществления и контроля исполнения управленческих решений.

В связи с этим, учитывая позитивный настрой и желание субъектов эффективно взаимодействовать, дальнейшее развитие системы социального партнерства должно строиться на основе уважения позиций и учета интересов всех сторон, по средствам выработки согласованной политики правового регулирования отношений на всех уровнях.

Список литературы

1 Данные Управления Федеральной регистрационной службы по Республике Мордовия на 1 января 2010 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ufrs13.ru/> – Загл. с экрана.

2 Тихонова Е. В. Молодежное движение в Республике Мордовия / Е.В. Тихонова // Пути и методы преобразования социальной действительности: методология, теория и практика деятельности молодежных объединений. – Саранск, 2006. – С. 104–130.

Антикризисное управление муниципальным образованием (на примере г. Таганрога)

Актуальность исследования проблем и результатов антикризисного управления на уровне муниципального образования обусловлена необходимостью устойчивого развития крупных социально-экономических систем в условиях глобального финансового кризиса, но для успешного воплощения в жизнь всех антикризисных мероприятий необходима диагностика социально-экономических характеристик объекта управления, что позволяет эффективно организовать процесс антикризисного регулирования ситуации на уровне муниципального образования.

Целью работы является изучение специфики антикризисного управления муниципальным образованием в современных российских условиях.

В качестве объекта исследования выбрана социально-экономическая среда города Таганрога.

Предметом исследования выступают основные антикризисные меры, предпринятые системой управления муниципальным образованием (на примере г. Таганрога).

Под антикризисным управлением муниципальным образованием принято понимать стратегическое управление, позволяющее обеспечить устойчивое развитие муниципального образования, а так же бюджетирование, т.е. качественное текущее управление финансами и ресурсами муниципального образования [1].

На успешность результатов антикризисного управления влияет множество факторов (в том числе макро- и микро- экономическое состояния городской среды).

На муниципальном уровне необходимо учитывать и микроэкономические факторы. Экономика муниципального образования характеризуется деятельностью предприятий и организаций всех форм собственности, находящихся на территории муниципального образования.

При анализе экономического состояния муниципального образования важно знать, какие из этих предприятий вносят соответствующую долю в местный бюджет в виде налоговых поступлений и взносов в негосударственные фонды, деятельность каких предприятий связана с развитием муниципальных территорий (благоустройство, жилищно-коммунальной сферы и т.д.). В связи с этим муниципальное образование заинтересовано в эффективной деятельности всех предприятий, находящихся на этой территории.

Таким образом, при решении задач антикризисного регулирования интересы муниципального образования связаны с решением следующих проблем: занятость населения и повышения эффективности труда; формирование и реализация бездефицитного муниципального бюджета, сохранение и развитие крупных социально и экономически значимых предприятий.

В 2009 году первостепенное внимание в деятельности Администрации Таганрога уделяется сохранению стабильной социально-экономической ситуации в городе. У Таганрога две главные беды, которые не позволяют ему воспользоваться выгодами экономической стабилизации и началом экономического роста в стране: текущая неспособность предприятий выйти на качественно иной уровень прибыльности в масштабах России и низкая, по сравнению со стандартами нового времени, зарплата.

Так, согласно социологическим опросам, по мнению жителей Таганрога приоритетными сферами для государственной поддержки должны быть борьба с безработицей (считают 37% опрошенных), социальная защита граждан (на это указывают 53%) [3, с.389]. Особенность деятельности городских органов власти в том, что она прямо влияет на качество жизни горожан. Поэтому любые негативные тенденции в социально-экономической среде города отражаются на отношении населения к действующей Администрации города. Согласно оценкам 64% опрошенных таганрожцев считает что, местная власть несёт ответственность за нерешенные проблемы в регионе (в том числе: 59% мужчин, 67% женщин; 52% имеющих неполное среднее образование, 69% среднее образование, 64% высшее образование, 100% учёную степень). Однако только 8% горожан считает, что работники государственных и муниципальных органов могут реально улучшить дела в экономике региона (это мнение разделяют 9% мужчин и 8% женщин). Больше всего уверенных в этом среди военнослужащих (16%) и студентов (16%). Интересно, что среди самих работников государственных и муниципальных органов верят в свои силы только 11%, а среди предпринимателей согласных с этим мнением только 9%. Однако в целом, мнение горожан о деятельности администрации города позитивно: 7% считают, что проводится правильная политика; 33% считают, что администрация делает всё, что в её силах и 38% указывает на то, что имеются хорошие идеи, но они не умело реализуются [3, с.401]. Таким образом, основной проблемой, по мнению горожан является неэффективная система реализации разработанных антикризисных планов и программ.

Теперь обратимся к проблемам экономической среды Таганрога. На градообразующих предприятиях города экономическая обстановка остается в настоящее время стабильной. Из 45 предприятий находящихся в настоящее время в процедурах банкротства на территории Таганрога нет ни одного предприятия из перечня градообразующих и социально значимых предприятий и организаций города и области. В сложившихся экономи-

ческих условиях Администрацией города уделяется большое внимание малому и среднему предпринимательству. Динамика по всем предприятиям города показывает рост числа юридических лиц, находящихся в процедурах банкротства. Чаще всего это предприятия сфер торговли (50%), строительства (17%) и муниципальные предприятия сферы ЖКХ (17%) [2].

Одной из форм поддержки предприятий и населения города является предоставление местными органами власти льгот при установлении местных налогов. В качестве антикризисных мер на уровне муниципального образования утверждена краткосрочная программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Таганроге; проводятся совещания с представителями органов участвующих в делах о банкротстве, проводятся совместные заседания Координационного Совета по предпринимательству и Межведомственной комиссии при Администрации Таганрога по устранению нормативно-правовых, административных и организационных барьеров на пути развития предпринимательства; проводится работа по информированию работодателей и населения по применению антикризисных мероприятий.

Основные направления плана действий по обеспечению социально-экономического развития города Таганрога – это оптимизация бюджета города по результатам диагностики расходной части бюджета города с целью определения резервов; поддержка предпринимательской активности в сфере малого бизнеса; мониторинг социально-экономического развития города и выявление факторов, замедляющих темпы социально-экономического развития; мониторинг предприятий, вошедших в перечень градообразующих и социально-значимых организаций города Таганрога; сохранение стабильной ситуации на рынке труда и обеспечение устойчивой ситуации в социальной сфере.

В качестве одного из приоритетных направлений Администрации города на ближайшее время является сохранение квалифицированных кадров. С целью сохранения кадрового потенциала принято решение включить в антикризисные меры по предотвращению негативных тенденций в социально-трудовых отношениях мероприятия по опережающему профессиональному обучению (опережающее профессиональное обучение, организация общественных работ, развитие самозанятости, оказание адресной поддержки гражданам по трудовой мобильности) [2].

Список литературы

4. Баринов В.А. Антикризисное управление. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002.
5. Справочный материал о социально-экономическом состоянии г. Таганрога за 2008 г. – Таганрог: Администрация г. Таганрога, 2009.
6. Янкина И.А. Стратегия адаптации населения города в условиях формирования конкурентоспособной России: реалии, ретроспектива и перспективы. – Таганрог: изд-во ТТИ ЮФУ, 2008.

Васильева Т.А.

*студентка 3 курса экономического факультета
Воронежского государственного университета*

*Научный руководитель: преподаватель Долгова О.В.
Воронежский государственный университет*

Реальный сектор экономики в условиях кризиса

Глобальный финансовый кризис по масштабу и глубине превзошел все ожидания, а его источники и последствия по-прежнему являются предметом широких дискуссий. Несмотря на предпринятые во многих странах меры, мировая экономика пережила в 2009 г. глубокую рецессию, сопровождающуюся снижением мирового объема производства и торговли. В России также продолжилось развитие негативных тенденций, начавшихся в конце 2008 г. В результате финансового кризиса затруднился доступ к кредитным ресурсам. В сочетании с падением спроса мирового рынка на основные товары российского топливно-сырьевого экспорта это привело к заметному снижению ВВП, особенно значительному в части производства валовой добавленной стоимости обрабатывающих производств и строительства.

Снижение промышленного производства в январе-октябре 2009 г. составило 13,3% против роста в 4,9% в соответствующем периоде 2008 г. Наибольший спад наблюдался в обрабатывающих производствах. За 10 месяцев 2009 г. он составил 18,9%. Снижение объема добычи полезных ископаемых было существенно меньше – 2,4%. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды уменьшилось на 6,8%.

Промышленность является одной из основных частей экономики, формирующих бюджет в России. Она обеспечивает самые разнообразные потребности экономики страны. От того, насколько предприятия промышленного сегмента выстоят в условиях кризиса, адаптируются к новым условиям и окажутся способными достичь стратегических ориентиров в масштабах страны, будет зависеть социально-экономическая обстановка большинства регионов Российской Федерации и страны в целом.

Прогноз промышленного производства предполагает замедление темпов спада на 2010 г. Темпы роста промышленности составили 88,5% в 2009 г., в 2010 г. ожидаются 99,8%; добычи полезных ископаемых – соответ-

ственно 98,7 и 104,3%, обрабатывающих производств – 83,2 и 93,5% и производства и распределения электроэнергии, газа и воды – 94,4 и 98,2%.

В строительной индустрии, особенно остро реагирующей на спрос и условия финансирования, в январе-октябре 2009 г. произошло падение объема строительных работ на 18%. Основными факторами, сдерживающими деятельность строительных организаций, является неплатежеспособность заказчиков (на это указали 44% опрошенных руководителей организаций), высокий уровень налогов (40%), а также высокая стоимость материалов, конструкций, изделий (32%). При этом ввод в действие жилых домов уменьшился на 0,4% против роста на 4,6% в аналогичном периоде 2008 г. По прогнозу, в 2010 г. в целом темп роста объема работ по виду деятельности «Строительство» составит 81,4% (в 2009 г. – 82,2%); ввод жилья – 106,1% (100,6%).

Весьма болезненными оказались последствия кризиса для грузовых и пассажирских перевозок. Грузооборот транспорта в целом за январь – октябрь 2009 г. сократился по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. на 13,1%, причем грузооборот трубопроводного транспорта, охватывающий, 50% его общего объема, – на 11,6%, а грузооборот железнодорожного транспорта (42% общего объема) – на 15,1%.

На трубопроводном транспорте решающую роль в снижении перевозок сыграло уменьшение поставок природного газа за рубеж, на железнодорожном транспорте – сокращение экспорта каменного угля, железной руды, черных металлов, химических и минеральных удобрений, лесных грузов, а также спроса на строительные материалы.

Пассажиروоборот транспорта общего пользования за рассматриваемый период упал на 9,1% из-за снижения подвижности населения вследствие сокращения реальных денежных доходов и деловых поездок. Причем более всего это сказалось на пассажирубоороте железнодорожного транспорта (спад на 11,9%), тогда как перевозки пассажиров автобусами уменьшились лишь на 3%.

По прогнозу, в 2010 г. в целом темп роста грузооборота составит 101,9% (в 2009 г. составил 88,2%).

В хозяйствах всех категорий сельхозпроизводителей в 2009 г. в целом зерна было собрано 97,4 млн. т (в весе после доработки), что на 10% меньше, чем в 2008 г. Производство картофеля составило 30,5 млн. т (105,9% от уровня 2008 г.), сахарной свеклы – 24,8 млн. т (85,5%), подсолнечника – 6,4 млн. т (86,5%), овощей 17,8 млн. т (101,7%).

Ситуация в животноводстве в 2009 г. по сравнению с 2008 г. изменилась незначительно. Мяса было произведено 6,5 млн. т (106,6% от уровня 2008 г.), молока – 32,5 млн. т (100,3%), яиц – 39,1 млрд. шт. (103,4%).

Общий объем сельскохозяйственного производства в 2009 г. вырос на 1,2% по сравнению с 2008 г.

В 2010 г. ситуация в сельском хозяйстве несколько изменится по сравнению с 2009 г. Исходя из средних агрометеорологических условий, можно прогнозировать, что зерна будет собрано 99,7 млн. т (в весе после доработки), или 102,4% к уровню 2009 г. Производство картофеля составит 28,6 млн. т (93,8%), сахарной свеклы – 29,4 млн. т (118,5%), подсолнечника – 7,1 млн. т (110,9%), овощей – 16,2 млн. т (91%).

Ситуация в животноводстве будет несколько отличаться от 2009 г. Мяса планируется произвести 6,6 млн. т (101,5% от уровня 2009 г.), молока – 32,6 млн. т (100,3%), яиц – 39,3 млрд. шт. (100,5%).

Общий объем сельскохозяйственного производства увеличится на 1,6% по сравнению с 2009 г. [3, с. 49].

Таким образом, высокая инерционность конечного потребительского спроса делает перспективы быстрого роста экономики маловероятными. Отечественной экономике еще предстоит пройти долгий путь, чтобы устойчиво закрепиться в положительной области роста реального сектора.

Наиболее реальным и эффективным на данном этапе общественного развития является смешанное регулирование экономики: рынком и государством.

Государство является основным регулятором экономической политики, поэтому на современном этапе развития России оно может проявить себя как наиболее важное институциональное образование, способное привести к экономическому росту и повышению благосостояния населения страны.

Эффективное воздействие государства при органическом его сочетании с рыночной экономикой на развитие промышленности вызывает повышение уровня производительных сил и приводит к изменению элементов производственных отношений, формированию нового способа производства. Без регулятивной помощи со стороны государства обеспечение постоянного технологического перевооружения является непосильной задачей для целого ряда организаций различных форм собственности. Это является отличительным признаком состояния современного промышленного производства России.

Список литературы

1. Ермакова Н.М. Инновации и реальный сектор экономики в условиях финансового экономического кризиса / Н.М. Ермакова // Вестник Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации. – 2009. – № 3. – (<http://oad.rags.ru/vestnikrags/issues/issue0309/030908.htm>).
2. Жукова С.С. Инновационная модель взаимодействия государства и частного капитала по привлечению финансирования в реальный сектор в условиях кризиса / С.С. Жукова, А.В. Смирнов // Финансы и кредит. – 2009. – № 29 (365). – С. 40–50.
3. Райская Н.Н. Российская экономика в 2009 – 2010 годах: тенденции, анализ, прогноз / Н.Н. Райская [и др.] // Вопросы статистики. – 2010. – № 1. – С. 45–61.

Современное состояние рынка животноводческой продукции Омской области

Омская область считается регионом со сложной экономической ситуацией и высокими рисками. Сельскохозяйственную отрасль неблагоприятные тенденции затронули в первую очередь. В 2008 г. выпуск сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий сократился по сравнению с прошлым годом на 4,4%. Урожайность зерновых культур снизилась до 14,4 ц/га. Производство молока, мяса скота и птицы, сыра, шерсти упало в среднем 1,5 раза.

Последние тенденции в развитии сельского хозяйства привели к существенному сокращению доли животноводства, утрате областью ведущих позиций в агропромышленном секторе, увеличению числа убыточных предприятий [1].

Следует отметить, что потребности населения Омской области в животноводческих продуктах обеспечиваются за счет собственного сельскохозяйственного производства (таблица 1). В настоящее время на Омском рынке представлен полный ассортимент молочных продуктов: молоко и сливки; кисло – молочные продукты; сметана; масло сливочное; йогурты десертные; молочные десерты; творог; творожные массы; сгущённое молоко; сухие молоко и сливки. Большую часть покупок индивидуальных потребителей составляет молоко. На втором и третьем месте по полярности находятся соответственно кисломолочные продукты и сметана.

Таблица 1

Обеспеченность населения Омской области животноводческими продуктами [3]

Показатель	Молоко		Мясо	
	2007г.	2008 г.	2007г.	2008 г.
Произведено, тыс. т	852,6	852,2	163,8	177,4
Ввоз (включая импорт), тыс.т	107,1	148,0	30,8	23,3
Производственное потребление, тыс.т	115,4	108,1	1,6	1,4
Вывоз (включая импорт), тыс.т	133,3	142,3	40,3	44,6
Личное потребление, тыс.т.	721,6	718,9	151,6	154,2
В расчете на душу населения, кг				
производство	422	423	81	88
потребление	357	357	75	76
В % к физиологической норме потребления на душу населения				
производство	108,5	108,7	109,5	118,9
потребление	91,8	91,7	101,4	102,7

Доли покупателей других молочных продуктов намного меньше долей покупателей вышеперечисленных групп. Здесь наибольшую часть составляют покупатели сливочного масла, десертных йогуртов и творога, наименьшую покупатели сгущённого молока и молочных продуктов.

При этом спрос на молочные продукты в зависимости от сезона разный, летом спрос на молочные продукты ниже, потому что потребители больше потребляют фруктов, зелени, соков и газ воды. Кроме этого, лето – период отпусков, многие уезжают из города. А зимой когда идёт нехватка сырья спрос на молочные продукты возрастает. В остальные периоды года спрос стабильный.

Следует отметить, что средний годовой надой молока на одну корову в хозяйствах всей категорий составил 3770 кг, а в сельскохозяйственных организациях – 3409 кг. При этом личные подсобные хозяйства производят более 54 % молока, а сельскохозяйственные организации – 42 % (таблица 2).

Таблица 2

Производства животноводческой продукции по категориям хозяйств в Омской области, тыс.т [3]

Категория хозяйства	Молоко		Мясо	
	2007 г.	2008 г.	2007 г.	2008 г.
С.-х. организации	357,4	349,3	74,0	85,6
Личное подсобное хозяйство	461,5	469,9	82,6	85,0
КФХ	33,7	33,0	7,2	6,8
Всего	852,6	852,2	163,8	177,4

Самыми дешевыми каналами реализации продукции является участие производителя на Омской Губернской сельскохозяйственной ярмарке и владение собственным фирменным магазином. Омскими производителями используются практически все известные методы продвижения продукции: оригинальный дизайн упаковки; реклама; мероприятия по стимулированию сбыта; участие в выставках и ярмарках; дегустации продукции.

Необходимо отметить некоторые тенденции в предпочтениях покупателей по месту покупки молочных товаров. За последние несколько лет увеличилось количество покупателей, которые приобретают данную продукцию в крупных сетевых супермаркетах (41,8% покупателей). В то же время по-прежнему высоким остается процент потребителей, приобретающих молочную продукцию в торговых точках, расположенных на рынке – эти предприятия розницы предпочитают 14,3% опрошенных. Такой выбор в большей степени обусловлен тем, что горожане зачастую отдают предпочтение молочной продукции домашнего изготовления, в основном это сметана и творог, которые можно приобрести на рынке [2].

Наиболее широкий ассортимент молочной продукции на рынке г. Омска предлагают городские производители: «Манрос – М», ВНИМИ – СИБИРЬ. Производители из Омской области занимают в ассортименте молочной продукции г. Омска меньшие доли. Это может быть вызвано как бедностью производимого ими ассортимента и небольшими объемами производства, так и трудностями с доставкой своей продукции в город Омск.

Омичи в основном предпочитают продукцию местных производителей животноводческой продукции. Их выбор объясняется тем, что продукция, выпускаемая омскими предприятиями, отвечает основным необходимым критерием качества: свежесть и минимальное количество консервантов.

Уровень потребления молока и молочной продукции в Омской области по-прежнему ниже физиологической нормы потребления, которая составляет 389 кг в год. Выходом из сложившейся ситуации может стать продажа молока на розлив. При продаже молока на розлив отсутствует цепочка посредников, поэтому стоимость молока оказывается значительно ниже, чем в магазинах. В стоимость литра молока уже заложена и амортизация оборудования, и перевозка продукции, и расход электроэнергии.

В Омском регионе рекомендуется создать систему оптовых рынков аграрной продукцией, что позволит удовлетворить спрос населения в продовольствии, не вмешиваясь в сам процесс торговли.

Необходимо развивать сельскохозяйственную потребительскую кооперацию, которая будет способствовать сокращению числа посредников, времени реализации и росту доступности продуктов питания, что приведет к повышению уровня продовольственного обеспечения населения Омской области.

Список литературы

1. Рой О.М. Тенденции развития Омской области в кризисный период / О.М. Рой // Эко всероссийский экономический журнал. – 2009. – №9. – С. 105.
2. Козлова О. Обзор омского рынка молочных продуктов [электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://omskmedia.ru/mon01.html>
3. Состояние продовольственного рынка Омской области: стат. сб. / Омкстат. – Омск. – 2009. – 67 с.

Гатина Л.С.

студентка 3 курса лесопромышленного факультета

Лесосибирского филиала Сибирского государственного технологического университета

Научный руководитель: аспирант., ассистент Медведев С.О.

Лесосибирский филиал Сибирского государственного технологического университета

Использование древесных отходов на современном этапе развития науки и техники

Одним из существенных резервов увеличения эффективности деятельности предприятий российской экономики является комплексное использование всего объема сырьевых материалов, в том числе древесных. Использование древесины насчитывает в своей истории несколько тысячелетий. Вместе с развитием цивилизации развитие получили способы ее утилизации. В настоящее время основные направления потребления дерева и древесины состоят в: прижизненной эксплуатации, энергетическом использовании и переработке, механической и химической обработке и переработке.

Энергетическое использование древесины подразумевает ее потребление без значительной переработки непосредственно в качестве топлива и переработку в продукцию, которая используется в топливных целях. В России, по данным статистики, на топливные нужды используется 15–20 % заготавливаемой древесины. Основной продукцией механической обработки и переработки древесины являются: пиломатериалы, листовые материалы, стройдетали, мебель. Химическая переработка биомассы дерева включает: целлюлозно-бумажное производство (ЦБП), гидролизное и микробиологическое производство, лесохимическое производства.

Рассмотренные направления переработки древесного сырья применяются при утилизации древесных отходов. Существует две основных группы способов их использования: крупнотоннажная утилизация отходов и мелкотоннажное потребление. Первая из них включает в себя методы переработки отходов, предусматриваю-

щие наличие в технологическом цикле значительных объемов сырья. Направление включает целлюлозно-бумажное, гидролизное, плитное производства, сжигание.

Целлюлозно-бумажное производство является крупнейшей отраслью химической переработки древесины. Основным продуктом целлюлозно-бумажных предприятий выступают различные волокнистые полуфабрикаты. В дальнейшем из них получают различную продукцию. Сырьем для целлюлозно-бумажных предприятий выступает технологическая щепка. На предприятия она поступает от предприятий ЛПК. Ее сырьем служат: отходы деревообрабатывающих предприятий; лесопильные отходы (горбыли, рейки); лесосечные отходы и тонкомерная древесина.

В гидролизном производстве в качестве сырья используются разнообразные древесные отходы и низкокачественная стволовая древесина. Оно представлено следующими направлениями:

- дрожжевое – переработка сахаров в белковые кормовые дрожжи;
- спиртодрожжевое – гексозные сахара перерабатывают на этанол, пентозные – на дрожжи;
- ксилитно-дрожжевое – получение ксилитозы из пентозанов, дрожжей – из гексозанов;
- фурфурольно-дрожжевое – получение фурфурола из гемицеллюлоз, белковых кормовых дрожжей – из целлюлозной части.

Плитный материал – это универсальный листовой материал, используемый для различных целей. Его применяют в строительстве, производстве мебели, тарных материалов, автомобиле- и судостроении и т.д. Наиболее широкое распространение получили плиты ДВП, ДСтП, МДФ, OSB. При использовании древесных отходов в качестве сырья для производства плитных материалов требуется их предварительная подготовка. В зависимости от вида отхода применяются различные технологические схемы.

Древесина является одним из наиболее экологичных видов топлива. При ее сжигании не образуются сернистый и серный газы, содержание окиси углерода в сравнении с другими видами топлив незначительно. Отличительная особенность древесного топлива – низкое содержание внутренней золы. Наиболее перспективными направлениями в энергетическом использовании древесных отходов выступают брикетирование и гранулирование.

Использование древесной биомассы в мелкотоннажном потреблении включает брикетирование, компостирование, переработку древесной зелени и др. Мелкотоннажное потребление обеспечивает утилизацию древесных отходов в значительно меньших объемах, нежели крупнотоннажное.

Брикетирование и гранулирование – это два взаимосвязанных производственных процесса, результатом которых является прессованное топливо в виде брикет и гранул. Они представляют собой высококалорийное топливо, обладающее КПД при сжигании, превосходящее другие виды топлив из древесного сырья. Их отличительными характеристиками являются экологичность, компактность, высокие возможности транспортировки. Сырьем для изготовления прессованного топлива может служить низкокачественная древесина, сухостой, различные древесные отходы (кусковые и мягкие). Производственный процесс допускает использование измельченного сырья, состоящего из смеси различных пород, неоднородного по составу и размеру частиц. Процесс брикетирования позволяет достичь ряда преимуществ в использовании древесных отходов: значительно уменьшить их объем, увеличить теплотворную способность, повысить производительность гидролизоборудования (в гидролизном производстве).

Компостирование является одним из наименее затратных и эффективных способов утилизации древесных отходов. Компост, получаемый в результате данного процесса, используется для повышения плодородия почвы, оптимизации состава содержащихся в ней веществ, улучшения ее структуры. Не являясь способом утилизации, способствующим максимизации прибыли, компостирование, вследствие накопления на предприятиях отрасли больших объемов различных древесных отходов, актуально и должно использоваться в значительно больших масштабах.

Древесная зелень является ценным источником биологически активных и энергетических веществ. Благодаря данному свойству она находит применение как в чистом виде, так и по средством переработки в ряд ценных продуктов. В сельском хозяйстве и животноводстве она используется для улучшения структуры почвы, укрытия различных посадок, подкормки скота. В промышленном производстве переработка древесной зелени осуществляется в ограниченных масштабах. Однако данное направление позволяет получить значительное количество ценных продуктов: хвойно-витаминная мука, эфирные масла, экстракты. Они находят широкое применение в парфюмерно-косметической, химической, фармацевтической и ряде других отраслей промышленности.

Рассмотренные способы использования древесных отходов позволяют утилизировать большую часть биомассы дерева. Список далеко не полон, однако в рамках данной статьи расширить и рассмотреть их подробнее не представляется возможным. Вместе с тем, следует отметить основную черту комплексной переработки отходов – использование крупно- и мелкотоннажное потребления в их совокупности способно придать деревопереработке статус мало- и безотходных технологий. К такому решению вопроса отходов необходимо стремиться в каждой отрасли промышленности и именно в деревопереработке оно возможно, как ни в какой другой сфере производства.

Список литературы

1. Медведев, С.О. Эффективное использование сырьевых ресурсов как фактор конкурентоспособности предприятий лесного комплекса / С.О. Медведев, В.А. Лукин // Лесной экономический вестник. – М.: НИПИЭ-Илеспром, 2009. – № 3. – С. 33–39.

Кириченко Ю.И.
студентка 5 курса факультета гуманитарных наук, информатики и управления
Шахтинского института (филиала) «Южно – Российский государственный технический университет» (НПИ)

Научный руководитель: к.э.н., доцент Баташова А.Ф.
Шахтинского института (филиала) «Южно – Российский государственный технический университет» (НПИ)

Экономическая проблема развития ТЭК России в условиях кризиса

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) – сложная межотраслевая система добычи и производства топлива и энергии, их транспортировки, распределения и использования. В недрах нашей страны сосредоточено 30% мировых запасов природного газа и 10% мировых запасов нефти. Россия располагает значительными балансовыми запасами угля – их объем превышает 200 млрд. т., это более 12 % мировых запасов. Совокупные ресурсы урана в Российской Федерации оцениваются в 1 млн. т. [1] Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) России оказывает влияние не только на экономику, но и на социальную сферу и оборонную безопасность страны. Несмотря на экономический кризис, Россия все же сохранила главное место в мире среди нефтегазодобывающих стран – экспортеров.

Перед тем как рассмотреть проблемы и перспективы развития ТЭК по отраслям, необходимо затронуть вопрос развития сырьевой базы ТЭК. Россия обладает крупнейшим в мире минерально-сырьевым потенциалом, который непосредственно является гарантией обеспечения не только энергетической безопасности страны, но и экономической. Россия располагает огромными ресурсами углеводородов, ресурсы нефти примерно оцениваются в 44 млрд.т., а газа в 127 трлн.м³. Учитывая географическое распределение ресурсов нефти и газа по географическому фактору, уровень их геолого-географической изученности, можно предположить стремительный рост подготовки запасов углеводорода в местах его большего скопления, то есть в Баренцевом, Охотском и Карском морях.

Основными направлениями по совершенствованию развития данной сферы являются:

- разработка более новых научно – технических методов поиска и разведки ресурсов, это позволит расширить ресурсную базу;
- использование новых, инновационных технологий, которые повысят эффективность геологоразведочных работ.

Важнейшей задачей на ближайшие годы, в данной области, по мнению многих ученых, является совершенствование практики недропользования, законодательных основ и совершенствование системы изучения недр с целью привлечения инвестиций для развития ТЭК России и усовершенствование порядка получения лицензий на право геологического изучения недр. В перспективе развития ТЭК следует сконцентрироваться на развитии угольной, газовой и нефтяной промышленности, как ведущих.

Из всех вышеперечисленных фактов и цифр можно сформулировать следующие проблемы развития ТЭК России в условиях сложившегося кризиса:

- нехватка денежных средств на развитие всех топливо – энергетических отраслей;
- отсутствие системы совершенствования организационной структуры отраслей ТЭК;
- снижение спроса на внутреннем рынке;
- нерациональное использование сырья;
- отсутствие средств на геологоразведку новых месторождений;
- отсутствие средств на инновационную деятельность, вложения в которую позволили бы удешевить добычу сырья.

Для развития ТЭК России, а именно газовой, нефтяной и угольной промышленности необходимо выполнение следующих стратегических целей:

- удовлетворение спроса на ресурсы внутреннего и внешнего;
- обеспечение политических интересов России в Европе;
- улучшение организационной структуры отраслей ТЭК. Исходя из поставленных целей вытекает ряд задач, необходимых для их осуществления:
 - развитие транспортной инфраструктуры во всех областях промышленности;
 - извлечение и использование всех ценных компонентов сырья;
 - сокращение доли потерь и затрат на всех стадиях технологического процесса, начиная от подготовки запасов и заканчивая их транспортировкой;
 - развитие переработки сырья и совершенствование технологий в этой отрасли;
 - рациональное использование сырья.

Топливо-энергетический комплекс – основа современного хозяйства любой страны. В то же время, топливная промышленность – один из главных загрязнителей природной среды. Особенно сильное разрушительное воздействие на природные комплексы оказывают добыча угля открытым способом и нефтедобыча и переработка нефти и нефтепродуктов. Для снижения негативного воздействия необходимо внедрять новые, более современные технологии. Но пока капиталовложения на экологически безопасные разработки явно недостаточны, что является еще одной серьезной проблемой, которая должна быть независимой от того кризис в стране или стабильность.

В результате выполнения всех вышеперечисленных целей, обязательной государственной поддержке ТЭК и создания целостной нормативно – правовой базы для инновационной деятельности, будут обеспечены стабильный экономический рост энергетического сектора, что положительно повлияет на социально-экономическое развитие страны, удовлетворение потребностей населения в топливно-энергетических ресурсах и Российской экономики, а так же повышение конкурентоспособности продукции ТЭК на мировом рынке. [2]

Список источников

1. <http://www.advis.ru/Primer/gok.zip>
2. http://www.rosteplo.ru/Npb_files/e_strategia.zip

*Ковалева Т.Э., Лыхенко И.Н.
студентки 2 курса факультета управления в экономических и социальных системах
Технологического Института ЮФУ в г.Таганроге*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Шаронина Л.В.
Технологический Институт ЮФУ в г.Таганроге*

Основные направления социальной политики в России в условиях кризиса

Современная социально-экономическая, морально-психологическая и духовная ситуация в России крайне противоречива и многоаспектна. Имеет место нестабильность в экономике, остро ощущается дефицит федерального бюджета, усиливается дифференциация населения по доходам, повышается напряженность на рынке труда, растет задолженность по выплате заработной платы.

Система социальной поддержки, основу которой составляют всеобщие социальные трансферты, субсидии на товары и услуги, категориальные льготы, принципиально неспособна решать задачу перераспределения ресурсов в пользу наиболее нуждающихся домохозяйств. Эффективность ряда направлений социальной политики, таких как выплата пособий на детей и финансирование программ занятости, достигла критически низкого уровня. Существенно возрос уровень фактической платности услуг здравоохранения и образования, что сделало многие из этих услуг недоступными для малообеспеченных слоев населения. В этой связи актуализируется проблема реформирования в России социальной политики.

Объективно в России существуют предпосылки для ускоренного экономического развития. К основным причинам, которые не дают возможности реализовать имеющийся у страны потенциал, относятся: неблагоприятный деловой климат; обременительная государственная финансовая система; неэффективная структура экономики, в которой преобладает производство товаров с низкой долей добавленной стоимости и нерыночных услуг [1].

Предлагается несколько вариантов модернизации российской экономики, которые ведут к реализации потенциала и сбалансированному развитию [3]. Наиболее приемлемым является сценарий модернизации, основанный на высвобождении частной инициативы и усилении роли государства в обеспечении благоприятных условий хозяйствования, включая финансовую и социальную стабильность.

В сфере социальной политики необходимо завершить переход от патерналистской к субсидиарной модели государства, в которой обеспечиваются социальные гарантии в той мере, в которой общество не может этого сделать самостоятельно. Целями данной политики являются [1]:

- обеспечение максимально эффективной защиты социально уязвимых слоев населения при одновременном сокращении помощи обеспеченным семьям; сокращение социального неравенства;
- обеспечение всеобщей доступности и бесплатности базовых социальных услуг, прежде всего, образования и здравоохранения;
- создание для граждан экономических условий, позволяющих за счет собственных доходов обеспечивать более высокий уровень социального потребления;
- формирование в социально-культурной сфере институтов, обеспечивающих высокое качество и возможности широкого выбора населением предоставляемых социальных благ и услуг.

Принципиально важными направлениями социальной политики в условиях модернизации экономики становятся: 1) поддержка социально уязвимых групп населения; 2) инвестиции в развитие человека (ассигнование на цели здравоохранения, образования и культуры).

Реализация предлагаемой модели социальной политики требует осуществление следующих мер: 1. Реформирование образования. 2. Стратегия реформирования здравоохранения. 3. Политика в сфере культуры. 4. Стратегия реформирования физической культуры и спорта, туризма и санаторно-курортной сферы. 5. Пенсионная поддержка населения. 6. Стратегия жилищной политики и развития жилищно-коммунального хозяйства. 7. Социальные аспекты государственной северной политики. 8. Политика в области миграции. 9. Трудовые отношения и занятость населения. 10. Социальная поддержка населения.

Мировой экономический кризис серьезно ударил по российской экономике и выявил целый комплекс нерешенных проблем. Неизбежными следствиями кризиса на рынке труда стали: ухудшение структуры массового спроса и потребления; свёртывание производства товаров и услуг; сокращение уровня занятости и повышения уровня безработицы. В этой связи Правительство России приняло антикризисные меры по снижению социальной напряженности, в первую очередь в отношении ухудшающейся ситуации на рынке труда [2]:

- 1) увеличение максимального размера пособия по безработице;
- 2) организация и проведение еженедельного мониторинга увольнений работников;
- 3) соблюдение Трудового законодательства в плане социальной защиты высвобождаемых работников;
- 4) обеспечение повышения конкурентоспособности высвобождаемых работников на рынке труда (повышение квалификации, переподготовка организация переезда в другой регион, специальные мероприятия по развитию малого предпринимательства и самозанятости безработных);
- 5) повышение информированности работников и работодателей;
- 6) продолжает развитие система правовой помощи социально незащищенным слоям населения;
- 7) в 2 раза уменьшены квоты на привлечение иностранных работников субъектам РФ;
- 8) проводится работа по реструктуризации задолженности по ипотечным кредитам для лиц, временно потерявших работу;
- 9) повышение качества и оперативности предоставления государством соответствующих социальных услуг;
- 10) развитие конкуренции в сфере торговли;
- 11) разрабатывается ряд мер по поддержке студенчества:
 - снижение процента по образовательному кредиту (не более 11,5% в год);
 - фиксированная оплата за обучение в рублях на весь период обучения;
 - организация перехода с контрактных мест на бюджетные места при наличии вакантных мест (планируется более 26 тысяч студентов);
 - обеспечение занятости выпускников школ и вузов;
 - сохранение бюджетных мест на очных отделениях вузов на уровне 2008г.;
 - рост бюджетных мест по подготовке квалифицированных специалистов для высокотехнологичных секторов экономики, а также для агропромышленного и строительного комплексов;
 - создание малых предприятий на базе образовательных и научных организаций;
- 12) оказание поддержки субъектам РФ в виде субсидий из федерального бюджета на реализацию мер социальной поддержки отдельных категорий граждан.

Итак, в России назрела проблема реформирования социальной политики, которая должна строиться исходя из реально имеющихся у государства ресурсов и возможностей. В период кризисной ситуации социальная политика страны должна быть более точечной, адресной и учитывать менталитет субъектов РФ.

Список литературы

1. Основные направления социально-экономической политики Правительства РФ на долгосрочную перспективу. Одобрены на заседании Правительства РФ 28 июня 2000 г.; Стратегия развития РФ до 2010 г. // Коммерсантъ.–2000. – № 83.
2. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год. //Российская газета: экономика.–20 марта 2009 г.
3. «Экономика и жизнь», № 24, 2000 г.

Развитие экономики в период кризиса

Мировой экономический кризис, разразившийся осенью 2008 г., в очередной раз заставляет пересмотреть традиционные представления о причинах таких кризисов и стимулирует разработку концепции, направленной на предотвращение их возникновения в будущем. Сегодня на поверхности мы наблюдаем сбои в функционировании финансовых систем развитых стран, но что их вызвало?

Можно показать, что первопричина всех кризисов связана с важнейшим феноменом, присущим любой развитой рыночной экономике, – так называемыми рефлексивными процессами. Наиболее известный из них – процесс подъема и спада цен на биржах. Другие, менее значимые, но тоже важные для экономики рефлексивные процессы объясняют рост цен на недвижимость, поведение вкладчиков банков, внутреннюю неустойчивость банковской системы в целом [1].

Речь идет о феномене, наиболее полно рассмотренном применительно к экономике в теории рефлексивности Дж. Сороса. Рефлексивность (ее точное определение он так и не дал) понимается в ней как процесс, при котором цены формируются в основном представлениями участников биржи о будущей тенденции к их росту или падению. Когда масса стоимости различных ценных бумаг, растущих в цене благодаря рефлексивным процессам, превосходит критическую, достаточно случайного толчка, чтобы запустить цепную реакцию падения цен. Функционирование механизма возникновения кризисов становится понятным при рассмотрении того, о чем говорит теория рефлексивности, и того, о чем она умалчивает.

Рефлексивность и решение проблемы экономических кризисов за рамками проведенного Соросом анализа рефлексивных процессов остались два, возможно самых главных, их макроэкономических эффекта. Это создание денег и провокация экономических кризисов. Биржевые рефлексивные процессы как причина кризиса. Видимая часть айсберга – развитие банковского кризиса, что приводит к экономическому кризису. Но почему периодически возникает банковский кризис?

Казалось бы, уроки Великой депрессии в США были усвоены. Везде появились двухуровневые, более устойчивые банковские системы. В представлениях политиков стала превалировать победившая в теории концепция, что банки надо поддерживать любой ценой, игнорируя все идеи свободного рынка. Почти 80 лет центробанкам ведущих стран удавалось обеспечивать стабильность банковских систем и, как следствие, поступательное развитие экономик.

Схему возникновения кризиса можно описать следующим образом. Котировки ценных бумаг, сложившиеся вследствие рефлексивных процессов, достигают критической массы, при которой их лавинообразное движение вниз может быть вызвано совместным действием нескольких сравнительно слабых факторов. Это могут быть низкие темпы экономического роста, политическая нестабильность, колебания в уровне безработицы, сбои в работе достаточно крупных компаний и т. п.

Особо значимый фактор, в силу своей роли как в экономике вообще, так и в процессе развития кризисов, – состояние банковской системы. Проблемы в банковской системе приводят к возникновению трудностей в реальном секторе экономики, на что незамедлительно реагируют рефлексивные цены на биржах. В отсутствие теории практика всегда находит решения самых насущных проблем, пусть грубые, временные, низкоэффективные, но необходимые. Что нового и важного может дать в этой связи теоретическое осмысление проблемы?

Во-первых, только ужесточение регулирования деятельности банков не дает гарантии от возникновения кризисов, так как остается неизменным главный очаг нестабильности – присущие системе внутренние и внешние рефлексивные реакции, а также влияющие на банки рефлексивные процессы на биржевых рынках. Во-вторых, именно банки и биржи, в значительной степени благодаря рефлексивным процессам, создают абсолютно необходимую для развития экономики дополнительную массу денег. Сформулируем основные направления, по которым должно идти институциональное совершенствование экономической системы [2, с. 12]:

1. Введение механизмов регулирования рефлексивных процессов ценообразования, в первую очередь биржевого. Необходимо привязывать котировки акций к каким-то инерционным факторам, например уровню выплачиваемых дивидендов, темпам экономического роста и т. п.

2. Формирование институционального механизма расширения и регулирования активной денежной массы. Цель такого механизма – компенсация потерь денежной массы в результате ограничений на рост котировок ценных бумаг.

3. Разработка структуры и условий работы банковской системы, обеспечивающих ее устойчивость к воздействию внешних и внутренних рефлексивных процессов.

Стратегическое направление выхода России из кризиса очевидно: восстановление докризисного уровня функционирования банковской системы и реального сектора экономики. Предлагаемое решение не годится для стран с развитой экономикой, но для России это самый эффективный путь не только выхода из кризиса, но и

создания потенциала развития. В тактическом плане лучшего времени для реализации крупных инфраструктурных проектов, чем кризисная ситуация, не найти.

Итак, главным направлением выхода из кризиса должна стать реализация специфически организованных целевых, финансируемых государством масштабных проектов инфраструктурного и инновационного преобразования экономики. Специфика их организации заключается в следующем [1]:

1. В стране должна заработать государственная контрактная система по образу и подобию федеральной контрактной системы США. По некоторым данным, до 40% ВВП США формируется при ее посредстве. При чем основная задача, которую ставили перед собой разработчики этой системы, – противодействие коррупции.

2. Необходимо внедрить в качестве постоянного институционального фактора «систему провокации положительных тенденций». Речь идет о том, что при увеличении спроса, вызванного долгосрочными масштабными проектами или любыми другими факторами, производители могут отреагировать двояко: внедрить новые технологии, за счет этого снизить издержки и увеличить выпуск продукции, затем снизить цену, вытеснить менее эффективных конкурентов, еще больше нарастить выпуск и в результате увеличить массу прибыли; не принимая трудоемких и рискованных шагов, просто повысить цены и сразу получить прибыль.

С глобальным экономическим кризисом экономика столкнулась только потому, что в состоянии глубокого кризиса находится экономическая теория. Представления о рефлексивных процессах – лишь небольшая часть будущей теории. Именно экономический кризис заставляет пересмотреть устоявшиеся стереотипы, отбросить очевидно не работающие умозрительные построения и опереться на объективные законы развития экономической системы.

Список литературы

1. Желтоносов В.М., Проблема определения контуров обращения глобального финансового капитала /В.М.Желтоносов// Финансы и кредит – 2010, 1.
2. Кондратьев, А.Н. Финансовый кризис, его причины и пути выхода /А. Н. Кондратьев // Финансы и кредит. – 2009.–№16. – С. 11–15.
3. Сорос Дж. Алхимия финансов /Дж.Сорос. – М.: ИРФРА-М, 2008.

Кузнецов Д.Б.
студент 5 курса очного факультета
Пермской государственной фармацевтической академии Росздрава
Научный руководитель: к.э.н., доцент Дербенева И.А.
Пермская государственная фармацевтическая академия Росздрава

Приоритетные направления развития экономики РФ в условиях финансовой рецессии

Технологический облик России к ХХI в. сложился как результат развития общества, направляющего свои основные ресурсы на обеспечение стратегической безопасности.

Кризис 1998-1999 годов показал, что наилучшие шансы на выживание имеют компании, выполняющие госзаказы и финансируемые из различных федеральных и региональных бюджетных программ. В условиях современного кризиса наблюдаются подобные тенденции.

«Случился кризис или нет – люди не перестанут есть, пить и болеть»,– констатирует управляющий партнер фонда прямых инвестиций Mint Capital Ульф Перссон. Продовольствие и лекарства относятся к товарам, малочувствительным к колебаниям доходов и спроса населения. Именно поэтому компании, работающие на этих рынках, сохраняют инвестиционную привлекательность и в условиях финансового спада [4].

Из-за высокой капиталоемкости фармацевтической отрасли частному инвестору «средней руки» приобрести фармацевтический завод вряд ли будет по карману. Но у него есть возможность инвестировать инновационные направления, которые поддерживаются госпрограммами.

Вырваться из сырьевой ловушки с каждым годом становится все сложнее вследствие нарастающей глобальной конкуренции, в которой Россия явно проигрывает. Возможности сужаются по мере структурирования нового технологического уклада мировой экономики и соответствующей ему страновой специализации [5].

Очевидной проблемой рынка отечественных товаров в современных условиях стала конкурентоспособность. Правительство РФ пытается решить данную проблему через реализацию программы «Развитие конкуренции в Российской Федерации», утвержденную распоряжением Правительства РФ от 19 мая 2009г. и Поручение Президента Российской Федерации от 24 апреля 2007г. № Пр-688 Президентская инициатива «Стратегия развития наноиндустрии». Отечественные товары не удовлетворяют потребителей рядом критериев, главными из которых является качество и моральная устарелость.

Данную проблему во всем мире решают путем развития наукоемких технологий.

Доля высокотехнологических отраслей в структуре инвестиций РФ в 2,5–3 раза ниже их доли в структуре выпуска промышленной продукции.

По оценкам академика Л.И. Абалкина, «для реальной модернизации экономики отечественные инвестиции в течение ближайших 15 лет должны расти примерно на 18% к предыдущему году». Только для выхода в режим простого воспроизводства основного капитала объем производственных инвестиций должен быть увеличен втрое, а НИОКР – впятеро. Сделать это необходимо в ближайшие годы, поскольку вследствие запредельного износа устаревших производственных фондов до половины их может выбыть уже до конца текущего десятилетия [5].

Нанотехнологии являются в настоящий момент стратегическим и приоритетным направлением всего комплекса научно-исследовательских и инженерных разработок в мире. Также нанотехнологии позволяют развивать неценовую конкуренцию.

Развитие неценовой конкуренции проводится, главным образом, посредством совершенствования качества продукции и условий её продажи, «сервизации» сбыта. Повышение качества может осуществляться по двум основным направлениям: первое – совершенствование технических характеристик товаров; второе – улучшение приспособляемости товара к нуждам потребителей. Этот вид конкуренции основывается на стремлении захватить часть отраслевого рынка путём выпуска новых товаров, которые либо принципиально отличаются от своих предшественников, либо представляют модернизированный вариант старой модели. Конкуренция, основанная на повышении качества, служит способом скрытого снижения цен и расширения сбыта.

Обращаясь к проблемам развития отечественной фарминдустрии, следует отметить необходимость внедрения новых лечебно-профилактических продуктов, способных конкурировать с зарубежными производителями.

По мнению экспертов, продолжительность жизни граждан, которые потребляют воду низкого качества, снижается в среднем на 5-7 лет [2].

Автором предлагается внедрить в производство биологически активную воду на основе биофотонных жидкокристаллических наноструктур (когерентные домены (КД)), обогащенную йодом и калием с использованием инновационных технологий с применением стволовых клеток и наноматериалов (углеродные наноструктурные комплексы – углеродная смесь высокой реакционной способности (патенты РФ № 2163883, № 2163840, № 2184086)) не имеющую аналогов в мире. Биологически активная вода на основе КД обладает уникальными свойствами, является лечебным и профилактическим средством для сохранения и укрепления здоровья человека. Действие данного продукта не имеет ограничений по возрасту, обладает выраженным бактериостатическим действием, направленно на устранение причин заболевания вследствие нормализации обменных процессов и поэтапного очищения всех систем организма.

Детальное изучение рынка питьевой воды показало, что к 2025 г. дефицит воды будет испытывать около половины населения планеты, а к 2040 г. питьевая вода превзойдет по степени важности такие природные ресурсы как нефть и газ [3].

В настоящее время объем российского рынка бутилированной питьевой воды превышает \$1,7 млрд. и составляет 30% от объема рынка всех безалкогольных напитков, при этом наблюдается дефицит высококачественной отечественной воды с оптимальной ценой для потребителя. Основной тенденцией на данном рынке является его интенсивный рост, который составляет в среднем 15-25% ежегодно [1].

По результатам собственного социологического исследования, проведенного в 2009г. установлено, что 54% среди опрошенного населения г. Перми не удовлетворены состоянием своего здоровья. Большинство людей сегодня готовы потратить ежедневно 100 руб. для восстановления и поддержания здоровья. Наибольшей значимостью при выборе воды выступает ее полезность.

Основным местом приобретения воды являются сети магазинов, супер- и гипермаркеты. Наиболее предпочтительным для потребления является упаковка объемом 1 л.

Прямые конкуренты на рынке отсутствуют. Косвенными выступают производители бутилированной воды, домашних фильтров, соков, чаев, газированных напитков, воды на розлив и различные не медикаментозные лечебно-профилактические продукты.

Приведенные рассуждения, маркетинговые исследования и анализ рынка положены автором в основу организации производства, развития стратегии внедрения на рынок новых видов лечебно-профилактических продуктов, пригодных для ежедневного применения и не имеющих побочных эффектов.

Список литературы и источников

1. АкваЭксперт.Ру Информационно-аналитическое ежедневное интернет издание о чистой питьевой воде, бальнеологии и SPA «Рынок бутилированной воды в России будет расти: прогноз профессионалов», URL: <http://www.aquaexpert.ru/news/2008/03/05/novosibirsk/> (дата обращения 13.03.2010)
2. АкваЭксперт.Ру Информационно-аналитическое ежедневное интернет издание о чистой питьевой воде, бальнеологии и SPA 10.03.2010, Грызлов: «Чистая вода» получит 5 млрд. бюджетного финансирования URL: <http://www.aquaexpert.ru/news/2010/03/10/cleanwater/> (дата обращения 13.03.2010)
3. Митволь О.Л., заместитель руководителя Федеральной службы по надзору в сфере природопользования прогноз ИТАР-ТАСС сессия Экономического и экологического форума ОБСЕ, 24 января 2007 г.
4. Официальное представительство ИА BISHHELP «Самые перспективные направления бизнеса в условиях кризиса», URL: http://www.bishelp.ru/svoe_delo/otrasl/1901krizis.php (дата обращения 15.03.2010)
5. Фонд исторической перспективы, Глазьев С.Ю., д.э.н., проф, член-корреспондент Российской Академии Наук, депутат Государственной Думы, «О стратегии экономического развития России», URL: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/o_strategii_ekonomicheskogo_razvitiya_rossii.htm (дата обращения 15.03.2010)

Анализ влияния финансово-экономического кризиса на население Чайковского муниципального района

Несмотря на то, что финансовый кризис и его социально-экономические эффекты остаётся одной из самых обсуждаемых тем в средствах массовой информации, данные представленные в опросах населения России достаточно противоречивы. Так, по одним данным реальные доходы населения снижаются [1, 3] по другим увеличиваются [4], по результатам опросов 65% россиян уже перешли на приобретение более дешевых продуктов питания, по другим данным в потребительском аспекте кризис ощутили лишь около 16% опрошенных [2,4]. Противоречивы данные и о количестве россиян на жизни которых кризис никак не сказался – от 8% до 43% [1, 2, 4.].

Связи с этим представляет интерес изучение восприятия финансово – экономического кризиса населением Пермского края. Для выявления влияния кризиса на население в финансовом, экономическом и эмоциональном аспекте был проведен опрос населения Чайковского муниципального района февраль – март 2010г. Опрошено 140 человек различных возрастных категорий (от 18 до 70 лет).

1. По данным опроса населения 53% респондентов отмечают снижение доходов и покупательных возможностей; 22% считают, что их доходы в сложившейся ситуации не изменились.

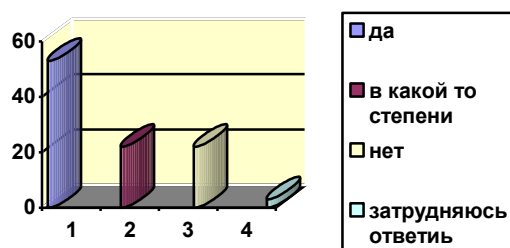


Рис. 1. Снизились ли ваши доходы (покупательные возможности) в сложившейся ситуации.

2. За свои сбереженья беспокоятся в общей сложности беспокоятся 34% (23% –да, 11%–частично). 66% опрошенных не испытывают тревоги в связи с тем что большая часть населения не имеет сбережений (39%).

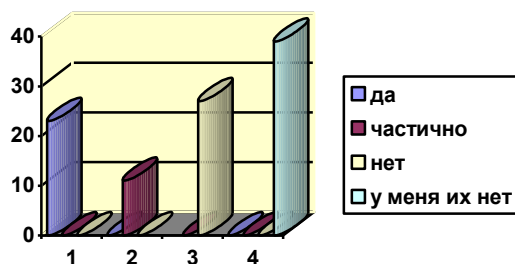


Рис. 2. Беспокоитесь ли Вы за свои сбереженья?

3. Лишь 9 % населения доверяют доллару, основная масса 48% однозначно не доверяют ему. Затруднились ответить 21% опрошенных.

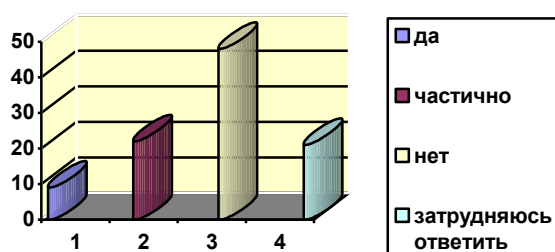


Рис. 3. Доверяете ли вы доллару?

4. Преобладающее большинство населения доверяет рублю (в общей сложности 64%); не доверяют 29% и 7% затрудняются ответить.

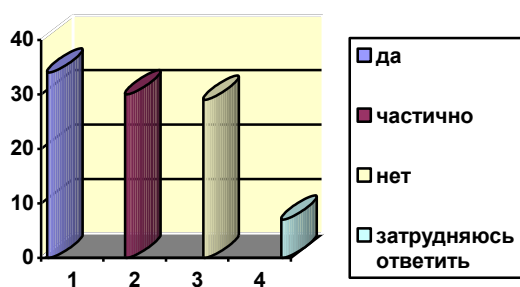


Рис. 4. Доверяете ли вы рублю?

5. Большая часть опрошенных (73%) имеет уровень дохода на члена семьи до 10 тыс.; из них 40% до 5 тыс.

6. 36% населения считает, что свободные деньги лучше хранить в банке, 28% – вкладывать в финансовые активы и лишь 18% – дома.

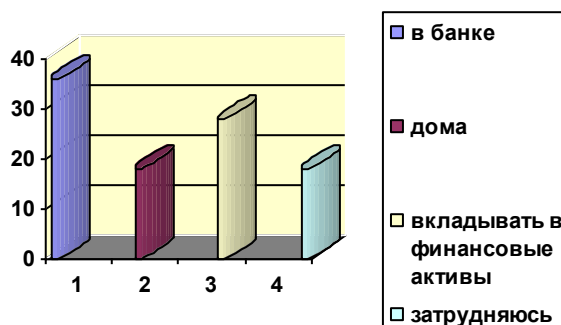


Рис. 5. Как Вы думаете, свободные деньги лучше хранить

7. Не волнуются за своё рабочее место 55% респондентов, 27% считают, что они находятся в группе риска и могут попасть под сокращение и 18% не уверены в этом.

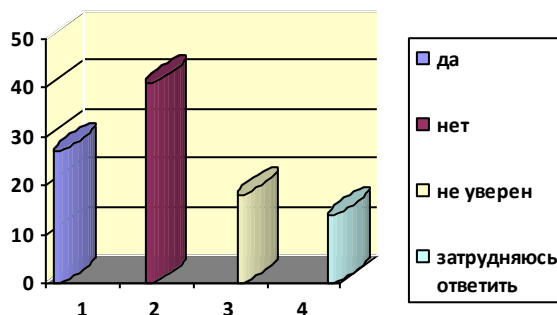


Рисунок 6. Как Вы думаете, можете ли Вы попасть под сокращение?
Попадаете ли вы в группу риска по сокращению?

8. 81% опрошенных считает, что сможет найти дополнительный источник дохода (другую работу); из них 47% подчёркивают что с низким уровнем оплаты.

9. Большая часть опрошенных (53%) затрудняется указать сроки завершения кризиса, 33% указывают на 2012-2013гг., 7% – 2011г, оптимистично настроены 7% считающие, что кризис закончится в 2010 году.

10. 38% думают что кризис, безусловно, влияет на их эмоциональное состояние, еще 24% считают, что кризис оказывает лишь частичное влияние (в какой-то степени). Не чувствует давление кризиса на эмоциональное состояние также 38% населения.

Анализ полученных данных свидетельствует об относительной стабильности в финансовой стороне жизни людей: большая часть опрошенных доверяет национальной денежной единице, финансовым активам, банковской системе и не беспокоится о своих сбережениях ввиду их отсутствия.

На основе полученных данных можно сделать вывод и об отсутствии напряженности (критической ситуации) на рынке труда: большинство респондентов считает, что сможет найти дополнительный источник дохода (другую работу) и не испытывает особого беспокойства по поводу возможного сокращения.

Несмотря на то, что половина опрошенных отмечает снижение доходов и покупательных возможностей и имеет относительно небольшой уровень дохода на члена семьи, основная масса населения не связывает своё эмоциональное состояние исключительно с кризисом. Полученные данные скорее свидетельствуют о стабильности эмоционального состояния в обществе, возможно в связи с длительным течением кризиса 2008 года и перманентным характером кризисных явлений в экономике России (1991–1998гг.)

Список литературы и источников

1. Как повлиял кризис на потребность россиян в информации. <http://www.advertology.ru/article70404.htm>
2. Кризис изменил потребительские предпочтения россиян. <http://krizis-kopilka.ru/archives/1893>
3. Кузина О. Россия Европа США: Кризис и настроение потребителей //Банки и деловой мир. – 2009 – №6.
4. Росстат: доходы россиян растут, несмотря на кризис <http://www.krizisino.info/> .

Мативецкая Э.В.

студентка 4 курса филиала АГУ в а. Кошехабль

Научный руководитель: к.э.н., профессор Тхаркахов М.Х.

Маркетинговые исследования спроса на хлебобулочные изделия (на примере Лабинского района)

Российский хлеб – основной продукт питания, обеспечивающий около 35 % суточной потребности человека в питательных веществах и энергии. Однако существующий ассортимент и качество вырабатываемых хлебобулочных изделий не соответствуют современным запросам населения [1].

Целью маркетингового исследования по изучению спроса на хлебобулочные изделия являлось получение научно обоснованной и достоверной маркетинговой информации об основных аспектах потребительского спроса на хлебопекарную продукцию, вырабатываемую в г. Лабинске и Лабинском районе, для принятия соответствующих управленческих решений, разработки на основе полученной информации практических предложений и рекомендаций для работников науки, хлебопекарной отрасли и торговли.

Для реализации поставленной цели были решены следующие задачи:

1. Выявление потребительских предпочтений:
 - в выборе видов хлебобулочных изделий;
 - в выборе предприятий – изготовителей хлебобулочных изделий (по мощности, оснащенности и форме собственности);
 - касающихся упаковки хлебобулочных изделий, наличия в торговых точках информации о хлебе для потребителя.
2. Определение характера и степени удовлетворенности потребителей:
 - ассортиментом хлебобулочных изделий;
 - массой хлебобулочных изделий;
 - расположением торговых точек по продаже хлебобулочных изделий.
3. Осуществление ряда оценочных измерений:
 - восприятие населением качества хлебобулочных изделий;
 - оценка стоимости хлебобулочных изделий;
 - отношение к хлебобулочным изделиям диетического, лечебно-профилактического и функционального назначения с различными зарубежными и отечественными пищевыми добавками и ароматизаторами.

Анкетированием были охвачены основные возрастные (до 20 лет, 21–30 лет, 31–40 лет, 41–50 лет, 51–60 лет, старше 60 лет) и социальные (учащийся, студент, рабочий, служащий, домохозяйка, пенсионер) категории людей, составляющие население г. Лабинска и Лабинского района.

Основные итоги проведенного исследования.

Ассортиментом хлебобулочных изделий удовлетворено примерно 75 %, это мнение распределяется в основном равномерно по всем возрастным и социальным категориям респондентов.

Количество потребителей, недовольных ассортиментом хлебобулочных изделий, составляет 5 %, однако оно несколько выше в группе людей старшего возраста, но не настолько, чтобы существенно повлиять на общее мнение потребителей об ассортименте хлебобулочных изделий.

По численности вторую группу среди опрошенных составляют те, кто не полностью удовлетворен ассортиментом хлебобулочных изделий. Причины этого самые разные и их необходимо всесторонне и тщательно изучать, проводя дополнительные углубленные социологические исследования.

Масса хлебобулочных изделий в основном устраивает 88 % участников опроса. Часть самых молодых и наиболее пожилых респондентов предлагают несколько увеличить массу хлебобулочных изделий.

По мнению опрошенных, в настоящее время в торговых точках необходимой информации о хлебе явно недостаточно. На это обстоятельство определенно указывают две пятых опрошенных.

Расположением хлебных торговых точек вполне довольна большая часть респондентов (78 %).

При общей положительной оценке возможностей выбора и приобретения конкретных видов хлебобулочных изделий на некоторые из них существуют не в полной мере удовлетворенный спрос. Согласно опросу в продаже пока недостаточно, прежде всего, пшеничного хлеба (34 %), а также батонов (20%), хлебобулочных изделий диетического, лечебно-профилактического и функционального назначения (15 %) и сдобных изделий (18 %).

Между тем потребность в этих хлебобулочных изделиях характерна примерно для половины семей. Повышенное внимание к этой проблеме проявляют преимущественно люди старших возрастов. Меньше ощущают семейные потребности в хлебобулочных изделиях диетического, лечебно-профилактического и функционального назначения респонденты младших возрастов.

Наибольшая часть опрошенных предпочитает покупать и потреблять хлебобулочные изделия, произведенные на крупных хлебозаводах (81 %). Эту группу составляют в основном зрелые люди. 5 % опрошенных, главным образом молодые люди, ответили, что им безразлично, на каком предприятии выпечен хлеб.

Сторонников продукции частных пекарен значительно меньше (15 %) по сравнению с теми, кто предпочитает покупать продукцию хлебозаводов. Молодежь – та социальная группа, работая с которой соответствующим образом можно добиться существенного роста реализации более полезных для нее определенных видов хлебобулочных изделий.

Сложившееся у населения мнение не случайно. В настоящее время на рынок хлеба стали в больших количествах поступать хлебобулочные изделия многочисленных хлебопекарных предприятий малой мощности (пекарен), качество продукции которых в большинстве случаев не отвечает установленным требованиям. По данным различных источников, продукция пекарен составляет 40-60% от общего объема хлебобулочных изделий, производимых в городе и районе.

Отношение преобладающей части опрошенных к хлебобулочным изделиям с импортными улучшителями откровенно отрицательное. Почему отрицательное – важный практический вопрос, требующий специального изучения.

Отношение подавляющего большинства респондентов к хлебобулочным изделиям с отечественными натуральными пищевыми добавками явно положительное (78 %), что еще раз подчеркивает наличие благоприятных условий для российских ученых и производителей хлебобулочных изделий, работающих в данном направлении.

Существенное состояние массового сознания следует всемерно закреплять посредством соответствующей, профессионально выполняемой рекламной работы, связи с общественностью, работы с прессой при постоянных социологических «замерах» уровня массового сознания и коррекции принимаемых мер [1].

Отношение потребителей к хлебобулочным изделиям, окрашенным пищевыми красителями, пусть даже и натуральными, у большей части респондентов скорее отрицательное (49 %), чем положительное, что особенно характерно для старших возрастных категорий населения.

Большинство респондентов предпочитают покупать хлеб, упакованный в полиэтиленовую плёнку (61 %), скорее всего, из соображений гигиены. По сравнению с молодежью меньше сторонников упакованного хлеба среди людей старших возрастов, возможно, потому что упаковка ведёт к удорожанию продукции. Эти предположительные рассуждения нуждаются в дополнительной проверке.

Список литературы

1. Росляков, Ю.Ф. Потребительский спрос на хлебобулочные изделия / Ю.Ф. Росляков, В.В. Тишковский // Кондитерское и хлебопекарное производство. – 2009. – № 11. С. 12-14.

*Мельник А.Е., Чижова Л.А.
студентки 1 курса магистратуры направления «Финансовая экономика»
Дальневосточного государственного университета*

*Научный руководитель: д.э.н., профессор Терский М.В.
Дальневосточный государственный университет*

Всесезонный курортно-тренировочный центр международного уровня (бизнес-план инвестиционного проекта)

В рамках предстоящего саммита АТЭС, проводимого в 2012 году во Владивостоке, помимо гостиниц и бизнес-центров, городу необходимы инвестиционные проекты, реализация которых повысила бы его уровень развития и привлекательности для туристов. Данный факт позволяет прогнозировать успех нового горнолыжного курорта среди населения и гостей города.

Цель инвестиционного проекта – строительство всесезонного курортно-тренировочного центра международного уровня.

В задачи функционирования проекта входит: привлечение туристов за счёт создания курортного центра, ориентация Центра на подготовку спортсменов Российской сборной к зимним видам спорта, создание разнообразной инфраструктуры на территории Центра, популяризация зимних видов спорта среди населения, реализация социальной функции за счёт поддержки детско-юношеского спорта и проведения благотворительных акций (помощь детским домам и больницам), создание делового и политического центра [2, с. 557].

Каждый год услугами горнолыжных курортов Приморья пользуются около 25 000 иностранных горнолыжников и еще около 600 000 внутренних горнолыжных туристов, т.е. емкость рынка услуг горнолыжной индустрии составляет порядка 625 000 человек/год.

Результаты проведённых исследований показали, что наиболее популярными горнолыжными курортами Приморского края, а, следовательно, и основными конкурентами для нового курорта будут являться следующие: ЦЗО «Комета», горнолыжная база «Восток» (г. Арсеньев), горнолыжная база «Грибановка» («Горный дом», с. Анисимовка). Однако существенные недостатки упомянутых объектов, такие как сезонный характер деятельности, недостаточная техническая обеспеченности, низкий уровень сервиса, неоправданно высокие цены, отсутствие развитой инфраструктуры (в частности «детских» трасс), позволяют говорить об абсолютно новом для Приморского края уровне инфраструктуры.

Приблизительная доля рынка, занимаемая горнолыжными базами, составляет: 35%, 18%, 15%, 12%, 5% соответственно. Остальные 15% распределены между другими курортами (по материалам Shamora_Info и Министерства по туризму и спорту).

При этом следует отметить, что более 50% целевой группы 20–35 лет составляют корпоративные клиенты являющимися активными потребителями услуг на рынке развлечений и активного отдыха.

Проектируемый всесезонный Курортно-тренировочный Центр на начальном периоде планирует занимать около 46% рынка, и будет принимать порядка 660 000 туристов в год.

При создании имиджа престижного (элитного) всесезонного Курортно-Тренировочного Центра необходимо поддерживать цены на относительно высоком уровне, но на уже существующие услуги цена не должна быть выше, чем у конкурентов, и, при этом, ценовая политика курорта должна строиться по принципу «высокая цена – высокое качество», а для максимального использования возможностей Центра рассмотреть возможность введения скидок на покупку услуг постоянным (корпоративным клиентам), льготного времени, объёмных скидок и клубных карт [1, с. 189].

Основными объектами на территории всесезонного Курортно-Тренировочного Центра будут являться: три горнолыжных трассы (первый склон – «учебный» – длиной 500м и шириной 50м, второй – «основной» – длиной 2000м и шириной 65м, третий – «всесезонный» – с итальянским покрытием NEVEPLAST длиной 1000м и шириной 55м), трасса для беговых лыж, санно-бобслейные сооружения, трасса для биатлона, сноуборд-парк (летом переориентирующийся в парк для скейтеров), крытый каток (выдерживающий температуру до +25°), скалодром, парк развлечений, роллердром, ресторанный комплекс, гостиничный комплекс (с имеющимся спортивным и фитнес залом), кафе-буфинг, спортивный магазин и медико-оздоровительный центр.

Земля под строительство горнолыжного курорта будет взята в аренду у государства на срок 20 лет с правом дальнейшей аренды или полного выкупа.

Контроль над доступом к подъемникам, контроль оплаты за ту или иную услугу (прокат инвентаря, обед в ресторане, бронирование номеров) будет осуществляться при помощи контрольно-пропускной системы Ski-Pass, и специальных электронных пластиковых карт на которых будет записана информация о клиенте.

Суммарные затраты на реализацию проекта составят 2 718 600 долл США, в свою очередь его прогнозируемый доход составляет 2 851 667 долл США в год.

Из условия, что деятельность Курортно-Тренировочного Центра носит всесезонный характер, была произведена калькуляция выходных (с учетом праздников) и будних дней. Из расчета, произведенного на основании среднестатистической посещаемости горнолыжных баз Приморья, был выведен множитель (количество посетителей) 3 000 чел/выходной день и 500 чел/будний день.

Суммарный круглогодичный оборот клиентов центра составляет 516 000 чел, если учесть, что 1000 руб/день в среднем тратит каждый посетитель (с учетом стоимости подъемов, посещения сноуборд-парка, скалодрома, катка, парка развлечений, а также питания и проката оборудования на территории Центра) и билет стоит 150 руб/машины, то прибыль составит 531 300 000 руб/год, или 1 465 000 долл США/год.

Учитывая, что территория Центра (горнолыжные трассы, каток, сноуборд-парк) может быть использована как рекламная площадь, то прибыль от реализации рекламных кампаний (из расчета средней месячной стоимости предоставления площадей в 3000 долл США) составит порядка 360 000 долл США.

Проживание в гостинице будет стоить порядка 3 000руб/сутки в зимние сезоны, и 1 000руб./сутки в теплое время года. Таким образом, из расчета количества номеров (в среднем 50 штук), получаем прибыль от гостиничного бизнеса в размере 1026667 долл США.

Доход Курортно-Тренировочного Центра международного уровня составляет 2 851 667 долл США/год.

Таким образом, при правильной организации деятельности Центра, затраты на реализацию данного проекта окупятся в среднем через полтора года.

Список литературы

Учебные пособия

1. Азар В.И. Экономика туристского рынка / В.И. Азар. – М.: Экономика, 2008. – 277 с.
2. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление проектами / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: Омега-Л, 2009. – 664 с.

Мутагарова З.Р.

студентка Пермского института (филиала) РГТЭУ

Научный руководитель: к.м.н., доцент Пермского института (филиала) РГТЭУ Бармина Э.Э.

Изменение структуры автомобильного рынка города Перми в условиях экономического кризиса

Автомобильный рынок иномарок г. Перми и края достаточно велик. С одной стороны, это объясняется большим количеством автодилеров, часть из которых реализуют сразу несколько марок автомобилей, что свидетельствует о наличии конкуренции между отдельными компаниями. Дилеры стремятся удовлетворить потребности даже самого притязательного покупателя. С другой стороны, уже существует статистика популярности отдельных компаний. Было отмечено, что самой продаваемой маркой в Перми является «Toyota», которую реализует самый популярный бренд – компания «VerraMotors», вслед за которой по популярности следуют «УралАвтоИмпорт», «Машинный двор» и «Сатурн-Р». Популярность этих предприятий обеспечивается не только успешной рекламной компанией, но и подтверждается объемами продаж. О развитии авторынка Пермского края также свидетельствует постоянно изменяющаяся структура лидеров – моделей автомобильных марок.

Был проведен опрос населения методом анкетирования с целью изучения изменений предпочтений покупателей в автосалонах города Перми в условиях экономического кризиса. Опрошено 400 владельцев отечественных и импортных автомобилей, планирующих в ближайшее время покупку нового автомобиля. Исследование проводилось при личном контакте «лицом к лицу» с респондентом, при этом использовались анкеты со строгой структурой, представляющей собой тщательно разработанный блок вопросов, которых интервьюер должен был придерживаться при опросе. В большинстве случаев применена вербальная и числовая шкала ответов.

Опрос проводился на территории Перми в 16 точках опроса в разных районах города. Ошибка выборки: 5,0% Основной метод: интервьюирование в местах скопления автомобилей (автостоянки у жилых домов, парковки у торговых центров, автомойки). Число респондентов в каждом районе города определялось в зависимости от численности зарегистрированных в нем автовладельцев (неравными долями).

По результатам исследования был сформирован портрет опрошенной аудитории по социально-демографическим параметрам. Это преимущественно мужчины (81,5%), в возрасте до 40 лет, средний возраст респондентов составил 36 лет. Половина опрошенных – люди с высшим, либо неоконченным высшим образованием. Причем среди владельцев иномарок этот процент выше. Около 40% составили люди со средним профессиональным образованием. Большинство респондентов работающие люди. По сферам занятости – более 1/5 части опрошенных – работники промышленной отрасли, 1/5 часть – работает в строительных, транспортных или предприятиях связи, и 1/5 автовладельцев – это частные предприниматели. Во всех профессиональных группах преобладают владельцы отечественных машин, за исключением финансовой и информационной сфер, где владельцы иномарок и отечественных машин поровну. Среди работников сельского хозяйства, бюджетной сферы в пять раз больше владельцев отечественных машин, чем иномарок. Четверть опрошенных – люди с совокупным семейным доходом до 20 тысяч рублей, остальные имеют доход от 20 тысяч и более. Причем среди людей с семейным доходом свыше 40 тысяч вдвое больше владельцев иномарок. В ходе интервью фиксировались марки приобретенных автомобилей. В результате почти четверть автомобилей оказались марки ВАЗ. Причем, если среди мужчин только пятая часть владельцев автомобиля ВАЗ, то среди женщин владельцев машин данной марки более трети. Владельцы ВАЗ старше 50 лет встречаются значительно чаще, чем в других возрастных

группах. Еще две линейки автомобилей этого завода составили около 15% среди автомобилей: ВАЗ «десятое семейство» и ВАЗ «классика». Среди мужчин владельцев «классических» машин втрое больше, чем среди женской аудитории. Из импортных автомобилей наиболее распространены автомобили марки Daewoo и Toyota по 7% каждый. Доля остальных марок менее 5%.

На вопрос «Какие марки автомобилей Вы уже приобретали?», автомобили российского производства приобретало большинство из опрошенных – 80%. Если сравнить с долей автовладельцев в настоящем (по маркам, зафиксированным в ходе интервью), то сейчас владельцев российских автомобилей меньше на 15%.

На изучение того, каким образом может измениться структура рынка в ближайшее время, был направлен вопрос: «Желаете ли Вы в ближайшие полгода сменить автомобиль на иномарку среднего класса?» (рис.1) Среди ответивших наибольшей популярностью пользуется Toyota. Автомобиль этой марки хотели бы приобрести 13% опрошенных. Вторую группу по популярности составляют три марки: Honda, Ford, Mazda. В качестве предпочитаемой для покупки эту марку называют 10% ответивших. Третью группу по популярности составили четыре марки: Nissan, Chevrolet, Skoda, Hyundai. Эти марки планируют приобрести около 5% респондентов.

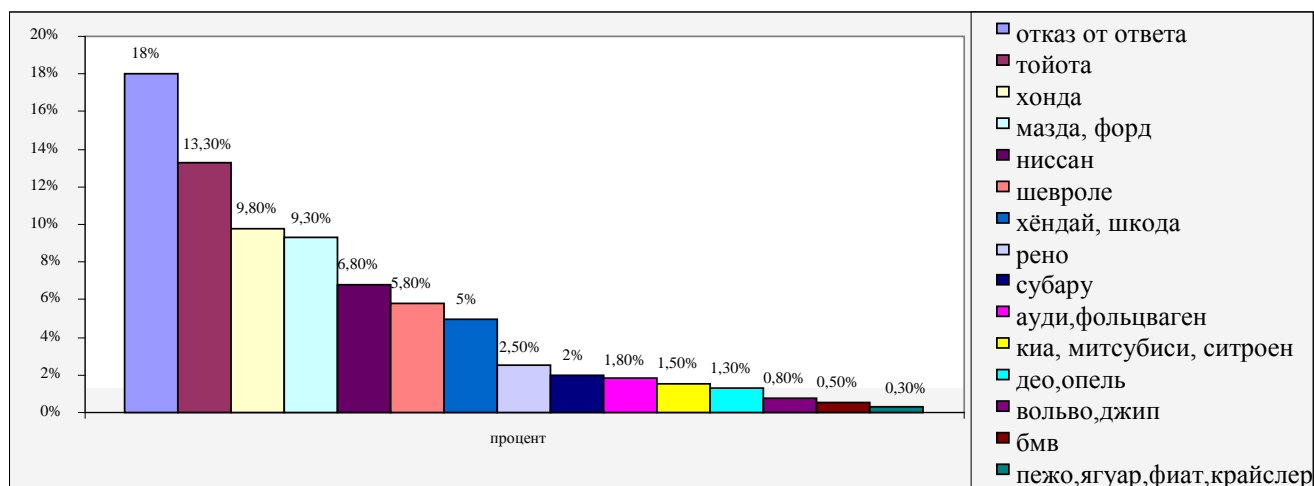


Рис. 1. Марки автомобилей, которые респонденты хотели бы купить

Сопоставив марки, которыми автовладельцы располагают в настоящее время, с теми которые хотели бы приобрести, можно выделить марки, доля которых имеет перспективы роста. Опрос проводился только среди людей, планирующих приобрести новый автомобиль импортного производства. Так, наибольшие возможности вырасти, если принять во внимание предпочтения автовладельцев, есть у марки Mazda (рост на 8%). Также большой рост можно предположить по таким маркам, как Honda, Ford и Toyota. Еще три марки имеют хороший потенциал роста – Nissan, Skoda, Hyundai. Доля этих марок может вырасти приблизительно на 4,5%. Для изучения предпочтений автовладельцев в бланк интервью был включен следующий вопрос: «Какие марки автомобилей наиболее предпочтительны для Вас?» (рис.2). Наибольшей популярностью среди автовладельцев пользуется автомобиль марки Toyota. Более половины опрошенных назвали эту марку в качестве предпочитаемой. При этом чаще эту марку называют люди в возрасте от 30 до 40 лет. Однако покупать автомобиль данной марки собираются только 13% опрошенных. Во вторую группу по популярности можно выделить две марки – Mazda и Ford. Эти марки в качестве желаемых называют треть автомобилистов. Автомобиль Hyundai входит в третью группу по популярности, наряду с марками Honda, Nissan, Mitsubishi, Renault.

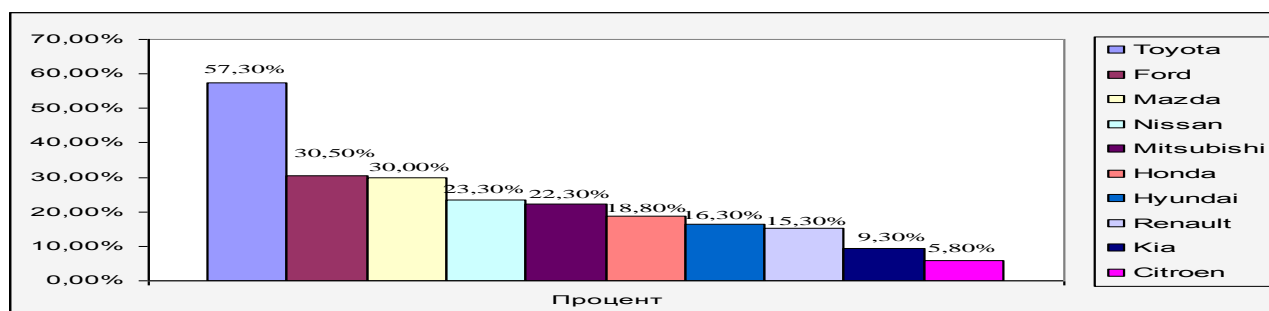


Рис. 2. Марки автомобилей, предпочитаемые респондентами

Таким образом, в современных экономических условиях структура автомобильного рынка претерпевает изменения. Наиболее популярными остаются марки автомобилей иностранных производителей, однако не все автолюбители в ближайшей перспективе смогут позволить себе приобрести автомобиль желаемой марки.

*Неваева Д.А.
студентка 4 курса факультета социологии
Алтайского государственного университета*

*Научный руководитель: к.с.н., доцент Гончарова Н.П.
Алтайский Государственный Университет*

Экономические риски российского общества в условиях кризисного состояния страны (на примере Алтайского края)¹

Понятие «риск» неразрывно связано с хозяйственной деятельностью человека и насчитывает столько же лет, сколько существует цивилизация. Его существование связано с невозможностью со 100% уверенностью предвидеть наступление событий, которые могут не зависеть от наших желаний, действий.

В общем смысле под риском понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой возникновение различного рода потерь (например, потеря имущества). Нарботанный теоретический материал [2,4], проведенные эмпирические исследования, позволяют нам заключить, что новая социетальная реальность российского общества обуславливает необходимость изучения тех существенных перемен и явлений, которые имеют проявление в жизни страны. К их числу относятся и экономические риски – это риски, обусловленные неблагоприятными изменениями в экономике страны. Преобразования и реформы были всегда. Таким образом, экономические риски существовали на всем протяжении развития человечества. Однако по мере восходящего развития общества увеличивалась значимость данной сферы, возрастала мера опасности их распространности для иных сфер жизни общества.

С возникновением рыночных отношений экономический риск стал неотъемлемой чертой общества, что дает основания некоторым социологам называть современное развитое общество «обществом риска». В связи с развитием глобализации экономический риск стал элементом транснационального и межгосударственного взаимодействия.

Экономические риски выступили неким базисом, повлекшим трансформацию общественно-политического строя, механизмов и характера принятия решений на государственном, муниципальном и индивидуальном уровне изменения (политические риски), изменение досуговых практик, ценностных ориентиров и установок граждан (социальные риски). В советском обществе экономический риск был менее развит, при этом социальная жизнедеятельность индивидов базировалась на коллективных началах. Условия для исследования риска в советском обществе были ограничены.

Все кардинально меняется после реформ 90-х годов, когда большая часть населения России оказалось «выброшенными». Люди не смогли поддерживать уровень приличествующей жизни. Образование перестает быть гарантом материального достатка. Экономическая нестабильность определяла жизненный уклад, ориентации населения (направленные на решение личных проблем). Процесс трансформации положил начало ряду деструктивных процессов, обостривших негативную ситуацию в обществе. В условиях ускорения социетальных изменений, возрастания социально-экономической напряженности и подверженности все большего количества людей экономическому риску возникла социальная проблема усиления интенсивности проявления рисков в социальной сфере современного российского общества. Появилась потребность в оптимизации осуществления профилактики и регулирования уже и социального риска, необходимость исследования именно этого вида риска, а также его специфики с целью выработки методологии, методики и механизмов его профилактики и преодоления. Истоки же кроются в экономике. Многие социальные проблемы, возникшие в России после преобразований, явились следствием разочарованности граждан в экономической политике. Увеличилось количество групп риска, испытывающих на себе прямо или косвенно влияние объективных и субъективных факторов риска на благосостояние.

После 1998 года часть населения улучшила личную экономическую ситуацию, но социальные последствия мы можем наблюдать до сих пор. Показатели смертности, в России, в целом, аномально высоки для такого уровня экономического развития, и для той системы здравоохранения, которая есть в России. Россия занимает 55-е место по производству ВВП на душу населения и только 115-е место по ожидаемой продолжительности жизни. Каждая четвертая смерть в России связана с алкоголем. В последнее десятилетие Россия занимает одно из первых мест в мире по уровню разводимости, первое место в мире по количеству брошенных детей. В нашей стране каждый 38-й ребенок живет в государственных учреждениях, в патронатных семьях или у опекунов [1].

В марте 2009г. в г. Барнауле нами было проведено исследование, посвященное изучению ценностных ориентиров, установок преподавателей вузов в условиях трансформаций современного общества. С сентября

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Федерального агентства по науке и инновациям по государственному контракту 02.740.11.0360 по теме: «Социальные риски воспроизводства девиаций и социальная безопасность населения России: проблемы взаимообусловленности и трансформации в современных условиях кризисного состояния общества»

2009г. в Алтайском крае проведено ряд исследований, посвященных изучению рисков и их взаимообусловленности (опрошены разные социальные группы). Данные, полученные в ходе работ, схожи. Детерминантой жизни населения выступает экономика. Люди с высшим образованием особенно акцентируют внимание на экономических проблемах. Существенно минимизируется проявление старых типов риска (строительные), отдельные из них модифицируются (финансовые), появляются новые типы (маркетинговые). Некоторые риски ослабевают (технологические), другие – усиливаются (юридические, экологические). При этом экономические риски не теряют своей актуальности.

В условиях рыночных отношений проблема оценки и учета экономического риска приобретает самостоятельное теоретическое и прикладное значение.

Изучение риска подразумевает знание ситуации в регионе для определения причинно-следственной зависимости [3]. Экономическая ситуация в Алтайском крае в январе-июне 2009 года формировалась под влиянием ситуации на внешних рынках, низкой деловой активности бизнеса. Среднедушевой денежный доход в январе-июне 2009 года составил 8563 рубля, или 109,5% к январю-июню прошлого года. Средний размер заработной платы за январь-май 2009 года составил 10094 рубля и увеличился на 11,6%[1]. Основные показатели экономического развития Алтайского края в сравнении с Россией ниже. На содержание и функционирование социальной сферы направлено 19 млрд. рублей (67,5% в объеме расходов). Улучшение экономической ситуации, согласно нашим исследованиям, не повлияло на активизацию деятельности населения, инклюзию в происходящее в обществе.

В заключение об одном из принципов теории рисков: «Деятельность, при которой даже небольшая группа населения подвергается чрезмерному риску, не может быть оправдана, даже если эта деятельность выгодна для общества в целом». В большинстве западных стран этот принцип реализован. В нашей стране принцип перевернулся: небольшая группа людей с помощью экономических реформ перевернула жизнь ни одной тысячи людей.

Список литературы

- 1 Жеребин В.М., Романов А.Н., Уровень жизни населения. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 592с.
- 2 Беленький В.Х. Социальная структура российского общества: состояние и проблемы теоретической разработки// Социс, 2006. № 11. с.49-58.
- 3 Кислицына О.А., Неравенство в распределении доходов и здоровья в современной России. М.: РИЦ ИСЭПН, 2005. 374с
- 4 Росенко С.И. Средний класс в России: прошлое, настоящее, будущее. СПб.: Санкт-Петербургское философское общество. 2000. с.98-105.
- 5 Тихонова Н.Е. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1999. 320с.

*Николаева Т.А.
студентка 5 курса экономического факультета
Мордовского государственного университета
Научный руководитель: к.э.н., доцент Рябова С.Г.
Мордовский государственный университет*

Эффективность механизмов реализации демографической политики в Республике Мордовия

Демографическая ситуация лучше, чем какая-либо иная сфера жизни общества свидетельствует об его жизнеспособности, наличии предпосылок устойчивого развития государства, уровне социального комфорта и уверенности граждан в завтрашнем дне. Следовательно, в составе базовых условий социально-экономического развития страны в целом и ее подсистем – регионов особую значимость имеет проведение эффективной демографической политики. При этом стоит учитывать, что принципиальная особенность демографической политики заключается в воздействии на динамику демографических процессов не прямо, а опосредованно, через человеческое поведение, принятие решений в сфере брака, семьи, рождения детей, выбора профессии, через сферы занятости, качества жительства и т.п. Меры демографической политики воздействуют как на формирование демографических потребностей, так и на создание условий для их реализации.

Характеризуя воспроизводство населения Республики Мордовия, нельзя упускать из виду, что оно так же как Россия в целом, вступает в полосу демографической модернизации. Особенности данного процесса являются сокращение рождаемости, старение населения и как его следствие – увеличение смертности. Если рождаемость в Мордовии за последние пятнадцать лет уменьшилась на 35%, то уровень смертности увеличился на 45%. Анализируя смертность населения в республике, можно выявить следующие особенности. Во-первых, омоложение смертей. Так за последнее десятилетие наблюдается более быстрый рост смертности в относительно мо-

лодых возрастных группах, особенно в трудоспособном возрасте. Во-вторых, мужская смертность превышает женскую. Высокий уровень смертности мужчин неблагоприятно сказывается на трудовом потенциале региона. Достаточно отметить, что если среди умерших мужчин на долю трудоспособного возраста приходится 43,2%, среди женщин – 9,1%. Негативные тенденции в динамике смертности нашли отражение в средней предстоящей продолжительности жизни. В настоящее время в республике средняя продолжительность жизни мужчин составляет – 62,5 года, женщин – 75,3. Обращает на себя внимание большая разница в продолжительности жизни между мужчинами и женщинами, достигающая почти 13 лет [1, с. 13].

Основными факторами высокой смертности населения являются снижение уровня жизни, сокращение для значительной части населения возможностей профилактики, своевременной диагностики заболеваний, дороговизна лекарственных средств и другие факторы, связанные с кризисным состоянием общества. Однако было бы неверным рост смертности целиком связывать с экономическим кризисом. Важно отметить, что население не осознало самоценности здоровья.

Поэтому с целью решения данных проблем и улучшения демографической ситуации в Республике Мордовия, как и во многих других регионах, предпринимаются меры по формированию и реализации демографической политики. Одним из основополагающих документов, заложенных в ее основу, стала принятая в 2006 г. «Концепция демографического развития Республики Мордовия до 2010 года». Целью Концепции является обоснование социальной значимости нормативного регулирования со стороны органов государственной власти и местного самоуправления Республики Мордовия демографических процессов, стимулирования семейно-брачных отношений, оказания поддержки семье, формирования положительной мотивации рождения детей, улучшения здоровья населения, миграции и иных аспектов демографического развития [3].

Кроме того, Правительством Республики Мордовия также была утверждена и Республиканская программа по улучшению демографической ситуации в Республике Мордовия на 2008-2012 годы. Стоит отметить, что в настоящее время в республике реализуется более 30 целевых программ, в состав которых включены подпрограммы («Обеспечение жильем молодых семей», «Развитие здравоохранения в Республике Мордовия», «Социальная поддержка инвалидов» и др.), направленные на решение отдельных проблем демографического характера.

В июле 2008 года в структуре Министерства социальной защиты населения Республики Мордовия был образован Отдел по вопросам демографии, а также создан межведомственный Координационный совет по демографической и миграционной политике.

Большая работа проводится в рамках обеспечения социальной защиты населения. Первостепенное внимание уделяется вопросам поддержки многодетных семей и семей с детьми, оказавшихся в трудной жизненной ситуации.

Предпринимаются меры по улучшению демографической ситуации в регионе и за счет снижения миграционной убыли. Так в целях увеличения миграционного прироста населения, в Республике Мордовия, реализуется подпрограмма «Миграция» в рамках Республиканской программы по улучшению демографической ситуации в Республике Мордовия на 2008-2012 годы. Одним из направлений деятельности в области миграции является применение мер по регулированию процессов внешней трудовой миграции и привлечению иностранной рабочей силы. Данная работа проводится в соответствии с действующим законодательством, нормативными правовыми актами в сфере миграции и утвержденной на 2008 г. квоты на выдачу иностранным гражданам разрешений на работу. За прошедший год выдано 3557 (прирост составил 19,6% к уровню 2007 г.) разрешений на работу, что составляет 63% от квоты.

Однако достичь в столь короткие сроки желаемых результатов не удалось. Эффективность механизмов реализации региональной демографической политики пока еще остается достаточно низкой, а выделяемых финансовых ресурсов явно недостаточно. Поэтому в целях повышения эффективности механизмов реализации демографической политики в республике органы государственной власти и местного самоуправления должны сконцентрировать внимание на решение следующих задач:

- создание условий для повышения качества и уровня жизни населения, а также повышения социального престижа материнства и отцовства, полноценной супружеской семьи с детьми;
- формирование единой демографической, семейной и информационной политики для создания благоприятных условий жизнедеятельности семьи;
- совершенствование системы мероприятий по сохранению и улучшению репродуктивного здоровья населения, снижению уровня младенческой и материнской смертности, а также стимулированию рождаемости;
- снижение смертности населения, особенно мужчин трудоспособного возраста, увеличение ожидаемой продолжительности жизни;
- создание государственно-общественного механизма управления демографическими процессами.

Решение этих задач позволит создать в республике условия для повышения рождаемости, укрепления института семьи, обеспечения адресной социальной поддержки семей имеющих детей; укрепления здоровья населения, в том числе репродуктивного, увеличения продолжительности жизни населения; сохранения здоровья женщины-матери и обеспечения рождения здорового ребенка, а также создать действенные механизмы взаимодействия органов государственной власти и институтов гражданского общества в сфере управления демографическими процессами.

Список литературы

1. Демографический ежегодник Республики Мордовия. Стат. сборник № 900. Федеральная служба гос. статистики. Территориальный орган гос. статистики. - Саранск, 2009. – 192 с.
2. Постановление Правительства Республики Мордовия «О Республиканской программе по улучшению демографической ситуации в Республике Мордовия на 2008-2012 годы» от 24 марта 2008 г. № 99
3. Распоряжением Правительства Республики Мордовия «О концепции демографического развития Республики Мордовия до 2010 года» от 25 октября 2006 г. № 1111-р

Петина В.С.

студентка 4 курса филиала АГУ в а. Кошехабль

Научный руководитель: к.э.н., доцент Атласкирова М.Н.

Инвестиционный потенциал Республики Адыгея: проблемы и перспективы

В последние годы будущее экономики России и действующего бизнеса предприятий связано с привлечением инвестиций, в том числе получением денег в бизнес, что преследует реализацию конкретных задач и планов, а также осуществление долговременных целей по созданию в России цивилизованного общества, характеризующегося высоким уровнем жизни населения. Иностранные инвестиции могут послужить стимулом роста внутренних инвестиций. Уровень иностранных вложений в России является крайне низким, тем более на фоне привлечения зарубежных инвестиций другими странами мира [3].

Наряду с созданием организационно-правовых условий и государственной поддержки развивается комплексная программа стимулирования отечественных и иностранных инвестиций, включающая меры по снижению издержек инвестора, не относящихся к прямым затратам на реализацию конкретных проектов.

В настоящий момент в России сложилась основа для развития финансового рынка и достигнуты первые значительные успехи. Просиходит увеличение прироста иностранных инвестиций, но тем не менее, в абсолютных цифрах инотстранное инвестирование остается очень небольшим и явно не удовлетворяющим потребности российской экономики.

В обеспечении благоприятного инвестиционного климата существенное значение имеет деятельность органов исполнительной власти субъектов РФ по привлечению отечественных и иностранных инвестиций. Продолжается формирование использование механизмов свободных экономических зон [2].

Рассмотрим проблему инвестиционной привлекательности на примере Республики Адыгея.

Негативное воздействие глобального экономического кризиса на экономическую ситуацию в Адыгее еще существенно не повлиял, что подтверждается высокими темпами роста большинства основных экономических показателей. Так, индекс промышленного производства составил 123,5 %, индекс сельскохозяйственного производства – 111,4 %, оборот розничной торговли – 139,1 %, оборот общественного питания – 180 %. По объемам инвестиций продолжает доминировать Тахтамукайский район (41,47 % из общего объема инвестиций). На втором месте – г. Майкоп (30,9 %). Сегодня на крупных, малых и средних предприятиях реализуется уже около 70 инвестиционных проектов. Планируемый объем вложений составит более 42 млрд. руб. В настоящее время подписано 18 соглашений с объемом инвестиций более 27 млрд. рублей, резидентом Республики Адыгея подписано 6 соглашений на сумму более 18 млрд. рублей, 12 соглашений с объемом капитальных вложений около 10 млрд. рублей подписано на уровне глав администраций городов и районов республики. На основании этих соглашений в республике планируется реализовать 6 крупных проектов.

Промышленностью республики произведено продукции на сумму почти 12 млрд. руб при прогнозе 10,7 млрд. руб. Среди субъектов Южного Федерального Округа по темпам роста промышленного производства Республика Адыгея занимает второе место после Республики Дагестан. В целом по республике более 70 (из более 230) промышленных предприятий увеличили темпы роста объемов промышленного производства.

Прогнозируется увеличение инвестиционных вложений в связи с активизацией инвестиционной деятельности в республике и реализацией федеральной целевой программы «Юг России 2008-2012 годы». Основной объем инвестиций планируется обеспечить за счет реализуемых в республике 40 инвестиционных проектов.

Наиболее привлекательные сферы для инвестора – туризм, агропромышленный комплекс, стройиндустрия.

На сегодня влияние кризиса отразилось в первую очередь на предприятиях отраслей машиностроения и металлообработки, стройиндустрии, легкой промышленности. В частности, такие промышленные предприятия, как ОАО «Майкопский машиностроительный завод», ОАО «Майкопский редукторный завод», ООО «Точмаш» перешли на трехдневный режим работы, аналогичная ситуация еще ранее сложилась на ООО «Корпус». ЗАО «Шпагатная фабрика Майкопская» полностью прекратила свою деятельность. Определенные трудности со сбытом продукции стало испытывать ЗАО «Картонтара».

Под председательством премьер-министра Адыгее создан оперативный антикризисный штаб по разработке республиканской программы антикризисных мер.

Развитие ипотеки сдерживает низкий уровень жилищного строительства. Наибольший удельный вес (30 %) в общем объеме введенного жилья приходится на Тахтамукайский район, за ним следует Майкопский район

(21,5 %), город Майкоп (16,9 %) и Гиагинский район (11 %). В настоящее время на территории Республики Адыгея на разной стадии строительства находится около 160 тыс. кв. м жилья, в том числе 140 тыс. кв. м многоквартирного жилья (в г. Майкопе, г. Адыгейске, Тахтамукайском и Теучежском районах).

Объем производства продукции сельского хозяйства составил 6.6 млрд. руб. за предыдущий год. Урожай стал лучшим за всю историю Адыгеи. Валовой сбор зерновых и зернобобовых составил 565,9 тыс.т. По урожайности с 1 га Адыгея стала второй в России вслед за Краснодарским краем.

В животноводческой отрасли ситуация не столь стабильна. Хочу отметить, что возможно усугубление отрицательной динамики в свиноводстве республики в связи с объявлением карантина по предупреждению распространения заболевания «африканской чумой» свиней.

За последние два года в республике создано более 2 тыс. рабочих мест. Только на предприятиях Гиагинского и Тахтамукайского районов создано более 500 рабочих мест.

Доходы бюджета Республики Адыгея за счет всех источников составили 7,1 млрд. руб., в том числе :

- 2,8 млрд. руб. – собственные доходы, сформированные за счет мобилизации налогов и других обязательных платежей в бюджеты республики;
- 4,3 млрд. руб. – средства, перечисленные Республике Адыгее из федерального бюджета в порядке межбюджетных отношений.

Структура доходов бюджета по источникам финансирования сместилась в сторону собственных доходов, которые составили 39,1 % против 35 % за 2008 год. Средства из федерального бюджета составили, соответственно, 60,9 % против 65%.

Список литературы

1. Зенченко, В.С. Инвестиционный климат региона и методика его оценки /В.С. Зенченко //Сборник научных трудов СевКавГТУ. Секция «Экономика». – 2005.
2. Иваницкая, И.И. Инвестиции и инвестиционная политика /И.И. Иваницкая // Ветник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования. – 2006.
3. Хормулин, Е.А. Инновационная активность – определяющий фактор развития экономики /Е.А. Хормулин //Транспортное дело России. – 2008.

*Понкрашкина Г.А.
студентка 5 курса экономического факультета
Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева
Научный руководитель: к.э.н., доцент Баландина С.В.
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева*

Развитие экономики региона в условиях кризиса

Экономическое положение Республики Мордовия на протяжении последних лет характеризовалось позитивными тенденциями развития в основных секторах экономики. Влияние мирового финансового кризиса негативно отразилось на динамике экономических показателей Республики Мордовия в конце 2008 года и в 2009 году. Важнейшими причинами экономического спада являются сокращение объемов промышленного производства (в основном обрабатывающих производств), снижение инвестиционной активности и потребительского спроса. Вместе с тем, сохраняются положительные тенденции в сельскохозяйственном производстве.

В целях преодоления негативных последствий мирового финансового кризиса была разработана антикризисная программа, реализация которой позволила смягчить последствия кризиса.

Были приняты меры по активизации внутреннего спроса, в т.ч. за счет развития кооперации между республиканскими предприятиями, размещения государственного заказа, поддержки жилищного сектора. На предприятиях активно внедряется режим экономии – «бережливое производство».

В течение года оказывалась поддержка конкурентоспособным производствам путем реструктуризации задолженности, отсрочки и рассрочки платежей, предоставления субсидий на возмещение затрат по оплате процентов по кредитам, поручительств, налоговых льгот и т.д. [2].

Оборот организаций по видам экономической деятельности в 2009 году составил 163517,7 млн.руб. – 89,8% в действующих ценах к предыдущему году.

Реализация антикризисных мер позволила стабилизировать ситуацию в промышленном комплексе.

В декабре 2009 года индекс промышленного производства составил 119,9% к декабрю 2008 года, последние пять месяцев наблюдалось увеличение объемов промышленного производства по отношению к предыдущему месяцу.

Индекс промышленного производства в целом за 2009 год составил 90,1% к предыдущему году, в т.ч. по виду деятельности «Обрабатывающие производства» – 91 процент.

Обеспечен рост объемов в производстве машин и оборудования (темп 106,8%), обработке древесины и производстве изделий из дерева (106,0%) транспортных средств и оборудования (101%).

Наибольшее сокращение произошло в производстве резиновых и пластмассовых изделий – на 27,8%, производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования – на 17,3%, металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий – на 11,3 процента.

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по крупным и средним промышленным предприятиям составил 64385,9 млн.руб. – 90,3% к 2008 году, в том числе по виду деятельности «Обрабатывающие производства» – 57216,2 млн.руб. – 89,7 процента.

В кризисных условиях положительную динамику сохранили ЗАО «Вагоноремонтная компания» (108,3%), ОАО «Биохимик» (107,7%), ГУП РМ «Лисма» (107,6%), ОАО «КЭМЗ» (103,2%), ряд предприятий пищевой промышленности – ООО «Ромодановосахар» (143,1%), ОАО «Сыродельный комбинат «Ичалковский» (139,9%), ОАО «Ламзурь» С (111,0%) и др. Нарастивают выпуск продукции новые предприятия – ООО «Сегежская упаковка Саранск» и ЗАО «Рузаевский стекольный завод».

Несмотря на кризис, в 2009 году продолжилась реализация инвестиционных проектов по строительству завода по производству цемента «сухим» способом мощностью 6 тыс. тонн клинкера в сутки в ОАО «Мордовцемент», развитию мощностей для производства стального и чугуна в ООО «ВКМ-Сталь», реконструкции ООО «Ромодановосахар» по увеличению мощности переработки сахарной свеклы и ряда других. Начаты работы по созданию технопарка в сфере высоких технологий.

Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования по предварительной оценке составил в 2009 году 32,1 млрд. руб. – 80,1% к предыдущему году (в РФ – 82,4%) [1].

В общем объеме инвестиций доля привлеченных средств составила около 69% (в т.ч. доля банков – 32,1%), доля собственных средств организаций – 30,8 процента.

Свою устойчивость в условиях кризиса сохранил аграрный сектор. Объем выпущенной продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств составил 33316,9 млн.руб. – 107,4% к предыдущему году (в РФ темп роста составил 100,5%). В 2009 году собран рекордный урожай зерна (более 1,4 млн. тонн с урожайностью 32 ц/га), сахарной свеклы (546 тыс. т – урожайность 420 ц/га). Увеличилось производство продукции животноводства. Производство мяса (скота и птицы в живом весе) в 2009 году в хозяйствах всех категорий по сравнению с предыдущим годом увеличилось на 5,0%, в т.ч. в сельскохозяйственных организациях – на 14,9%, производство молока – на 2,1% и 8,5%, производство яиц на 17,5% и 20,9% соответственно.

По объему производства скота и птицы, молока, яиц в расчете на 1 жителя республика сохраняет лидирующие позиции в Приволжском федеральном округе и входит в первую пятерку регионов России.

Поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий, по расчетным данным, увеличилось на 0,3% по сравнению с предыдущим годом, коров – уменьшилось на 0,6 процента. Поголовье свиней во всех категориях хозяйств увеличилось на 7,2%, в т.ч. в сельскохозяйственных организациях на 11,7 процента.

Увеличили объемы к уровню прошлого года агрофирмы «Октябрьская», «Атемарская», агрохолдинги «Галина», «Мордовзерноресурс», «Агросоюз» и ряд других.

Реализуются программы развития мясного и молочного скотоводства.

Строительными организациями республики выполнен объем работ по виду деятельности «Строительство» на сумму 13,8 млрд.руб. – 88,7% к предыдущему году.

Построено и сдано в эксплуатацию более 276,6 тыс. кв. м жилья – 97,3% к 2008 году (3972 квартиры), в том числе ипотечного 60,5 тыс. кв. метра.

В январе-ноябре 2009 года сальдированный финансовый результат организаций (без субъектов малого предпринимательства, банков, страховых и бюджетных организаций, без предприятий сельского хозяйства) в действующих ценах составил 1206,3 млн.руб. прибыли. Доля убыточных организаций в общем числе организаций – 32,9 процента.

Итоги экономического развития в Республике Мордовия в 2009 году свидетельствуют, что экономика республики продолжает испытывать влияние мирового финансового и экономического кризиса. Тенденция спада производства прослеживалась по многим видам экономической деятельности, особенно в промышленном производстве, строительстве. Финансовое состояние предприятий и организаций характеризовалось снижением платежеспособности и ростом зависимости от внешних источников финансирования. Однако сохраняются положительные тенденции в развитии сельского хозяйства.

Список литературы и источников

1. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики [сайт]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_14p/Main.htm
2. Сайт Министерства экономики Республики Мордовия [сайт] // URL: <http://mineco.mordovia.ru/socconom/socconom2009.html>

Состояние и развитие туризма в Республике Адыгея

Развитие мощной туристической индустрии является приоритетным направлением социально-экономического развития Республики Адыгея. В будущем туризм должен стать бюджетообразующей отраслью.

Республика Адыгея расположена в центральной части Северо – Западного Кавказа, в бассейнах рек Кубани, Лабы, Белой и является анклавом Краснодарского края.

Удачное географическое положение, богатая этнография, природный комплекс, представляющий познавательный и эстетический интерес, природно-климатические факторы, наличие большого количества культурных и исторических памятников составляют основу рекреационного потенциала Республики Адыгея.

Первые организационные походы и экскурсии по территории современной Адыгеи были совершены в начале 90-х годов 19 века. Первые туристские маршруты проложены московскими экспедициями в 1929 г. Официальная история развития туризма Республики Адыгея насчитывает 70 лет. В 1946 году через Лагонакское нагорье проложен первый плановый туристский маршрут к побережью Черного моря, который действует и в настоящее время.

В 70 – 80-е годы XX века в Адыгее был развит плановый пешеходный туризм, для которого были построены ряд туристических баз. Это туркомплекс «Майкоп» в городе Майкопе, турбаза «Романтика» в поселке Победа Майкопского района, турбаза «Горная» в поселке Каменноостском, турбаза «Кавказ» в поселке Гузерибль и турбаза «Лаго-Наки» в районе плато Лагонаки. Эти туристические предприятия являлись основой действующих в то время 30-го 825, 828 горно-пешеходных старейшего в России конного многодневного всесоюзных туристских маршрутов.

В 90-е годы, период экономических реформ, туристическая отрасль Республики Адыгея претерпела глубокий кризис. Лишь профессионализм кадрового состава позволил сохранить основные активы.

На рубеже XX–XI веков осуществлены акционирование и приватизация предприятий туристической отрасли. Начиная с 2001 года, на фоне общей стабилизации экономики страны начался подъём производства в туристической и санаторно-курортной сфере Адыгеи [2].

Меры, принятые к восстановлению и активизации деятельности туристического и санаторно-курортного комплекса Республики Адыгея, позволили достичь определенных результатов.

В настоящее время туристическая отрасль Республики Адыгея включает в себя 8 туристических баз, 3 туристско-экскурсионных комплекса, 8 туристических агентств. На территории Республики Адыгея находится 9 учреждений, оказывающих услуги в сфере оздоровления детей.

Активизация рекреационной деятельности, увеличение потока отдыхающих, инновации в сфере туризма, привели к появлению новых направлений, таких как водный туризм (рафтинг), внедорожный автотуризм (джи-пинг), горный туризм.

Стабильность и перспективность развития рекреационной сферы Адыгеи подтверждается в настоящее время имеющимися в ней место тенденциями:

➤ в последнее время значительно возросло количество туристов-экскурсантов, посещающих туристско-экскурсионные объекты Адыгеи: Хаджохскую теснину, водопады Руфабго, Большую Азишскую пещеру, плато Лагонаки, монастырь «Михайло-афонская Закубанская общежительская пустынь и многие другие. Особенно увеличивается поток туристических автобусов в летнее время за счёт экскурсантов, отдыхающих на побережье Черного моря. Растет количество автобусов из крупных городов, расположенных в пределах суточной экскурсионной поездки от Республики Адыгея – Ростов-на-Дону, Кавказских Минеральных вод, Ставрополя, Краснодар, Сочи. Среднесуточное количество туристических автобусов прибывающих на экскурсионные объекты составляет порядка 30 единиц;

➤ стремительно возрастает в последнее время популярность зимних видов отдыха и спорта, особенно горнолыжного спорта, что выражается в значительном увеличении количества отдыхающих в районе плато Лагонаки в зимний период. Подготовка города Сочи к Зимним Олимпийским играм 2014 года дает дополнительный толчок росту популярности этого направления;

➤ с развитием крупных мегаполисов юга России, увеличением их населения, повышением уровня его благосостояния растет количество граждан, нуждающихся в активных видах отдыха в экологически чистой среде;

➤ текущий период характеризуется развитием частного сектора предоставления услуг по кратковременному размещению отдыхающих.

Учитывая вышесказанное можно отметить складывающиеся в настоящее время предпосылки к круглогодичной производственной загрузке туристской и санаторно-курортной отрасли Адыгеи [1].

Следует подчеркнуть, что большинство туристов возвращаются из путешествия по Адыгее в тот же день в связи с отсутствием достаточного количества мест размещения, питания и неразвитой сферой вечернего досуга и развлечений. Однако, чтобы посетить основные туристско-экскурсионные объекты и достопримечательности

нашей республики требуется не менее 3- суток. Кроме того, благоустроенный отдых с ночевкой сделает менее утомительными периоды нахождения в пути. Решение указанной проблемы подняло бы на новый уровень не только качество отдыха туристов, но и рентабельность всей туристической отрасли в целом, содействовало бы развитию всех сопредельных сфер хозяйственной деятельности, как в производственном секторе экономики, так и в сфере услуг.

Необходимо отметить, что наряду со студенческой и рабочей молодежью, неприхотливой в отношении качества предоставляемых услуг по размещению, питанию, развлечениям, постоянно увеличивается доля граждан готовых оплачивать высококачественные рекреационные услуги.

Тенденции, перечисленные выше, обострили ряд проблем, связанных с дальнейшим развитием туризма и курортов Республики Адыгея, решение которых должно осуществляться на государственном уровне.

1. Имеющаяся инфраструктура не удовлетворяет ни в количественном, ни в качественном отношении сложившийся спрос, и делает невозможным повышение качества предоставляемых услуг до соответствующего уровня.

2. Нормативно-правовое регулирование отношений в сфере туризма и курортов должно решать ряд важнейших аспектов рекреационной деятельности, таких как безопасность при осуществлении туристско-экскурсионной деятельности, сертификация туристских маршрутов, классификация средств размещения, аттестация и аккредитация гидов-проводников, экскурсоводов, инструкторов – туризма, страхование туристов, подготовка инвестиционных проектов в сфере туризма, сохранение и рациональное использование существующих рекреационных ресурсов.

3. Ряд объектов перспективных в плане рекреационного использования требуют государственного участия для активизации деятельности по их освоению и дальнейшей эксплуатации.

Список литературы и источников

1. http://www/dego.ru/help/turizm_razvitie.html
2. Нечипорова, Т.П. Проблемы развития туризма в Адыгее/ Т.П. Нечипорова //Материалы межрегиональной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития выездного и внутреннего туризма». – Ростов-на-Дону: РИС ЮРГУЭС, 2005. – С. 33–34.

Рябухина В.В., Маслов С.С.
студенты 3 курса факультета информационной безопасности
Технологического Института Южного Федерального Университета в городе Таганроге
Научный руководитель: к.э.н., доцент Шаронина Л.В.
Технологический Институт Южного Федерального Университета в городе Таганроге

Практика использования электронных платежных систем в России в условиях кризиса

Актуальность данной темы обусловлена повсеместным распространением сети интернет и расширяющимися возможностями электронных платежных систем, которые человек может реализовать в сети интернет.

Существует множество определений электронных денег. Под электронными деньгами понимается денежная стоимость, представляющая собой особый вид права требования к организации-эмитенту и соответствующая следующим параметрам: 1) фиксируется и хранится на электронном носителе; 2) выпускается эмитентом при получении от иных лиц денежных средств в объеме не меньшем, чем эмитированная денежная стоимость; 3) принимается, как средство платежа другими (помимо эмитента) организациями [2].

Использование электронных денег в расчетах за товары и услуги осуществляется посредством электронных платежных систем, где доступна оплата мобильной связи, интернета, IP-телефонии, хостинга, телевидения, ЖКХ, рекламы, доставка еды, погашение кредитов, онлайн-игр и товаров, предлагаемых в интернет-магазинах (от цветов до бытовой техники).

По данным инвестиционной компании «Финам», общий объем рынка электронных платежей в России достигает 12-15 млрд. долл., при этом ежегодные темпы роста составляют не менее 100%. По оценкам РБК, в 2008 г. оборот электронных платежей увеличился на 130% и составил 16 млрд. долл. Пока эти показатели не сравнимы с зарубежными [2].

По данным опроса проведенного журналом «Коммерсант. Деньги» и сайта «Финам» большая часть опрошенных россиян никогда не пользовалась электронными деньгами (больше 50%), что говорит о малой развитости данного ресурса в России [1].

В США сложно найти человека, который бы ни разу не воспользовался услугами электронных платежных систем. В России ситуация прямо противоположная. Большинство пользователей рунета не представляют себе, что это такое и не понимают, каким образом можно этим пользоваться (пополнять, платить, выводить деньги из системы). По мнению аналитиков, в связи с кризисом ситуация изменится.

С наступлением кризиса комиссия, взимаемая сотовыми операторами за SMS-платежи, зачастую составляет треть платежа. Проблему получения денег от пользователей пытаются решить электронные деньги посредством

уменьшения комиссии. В условиях кризиса интернет-проекты не могут позволить себе терять как минимум 30% денег на комиссиях, а взявшись за дело приучения россиян к электронным деньгам, они совместными усилиями вполне способны изменить ситуацию. Привыкнув к электронным валютам, пользователи рунета начнут оплачивать с их помощью разные товары и услуги. Руководитель проекта «Оборот.ру» Иван Кургузов отмечает, что в последнее время примерно на 20% выросла оплата региональными покупателями товаров в интернет-магазинах с помощью электронных денег [1].

Доля электронных денег в расчетах за рекламу в период кризиса выросла на 14,1%, кроме того значительный скачок был зафиксирован в первом квартале 2009 г.

Тем не менее, не все игроки рынка прогнозируют развитие электронных денег в период кризиса. Один из крупнейших интернет-магазинов программного обеспечения в рунете «Софткей» отмечает снижение доли электронных денег в своих платежах. Объясняется это тем, что люди тяжелее расстаются с деньгами, лучше планируют траты и сложнее поддаются на импульсные покупки. Поэтому и предпочитаемые методы платежей – более традиционные, чем моментальные электронные платежи через интернет [2].

В декабре 2009 года было опрошено более 1700 человек являющихся активными пользователями интернета. В ходе исследования респондентам был задан вопрос: Какими системами электронных платежей Вы пользуетесь? В результате выяснилось, что половина россиян из числа опрошенных не пользуются системами электронных платежей; четверть респондентов оплачивают свои счета посредством Webmoney. Яндекс. Деньги заняли второе место в числе самых используемых систем (20%).

Кроме того, в ходе исследования выяснилось, что две трети россиян в будущем собираются пользоваться электронными платежными системами, в основном это россияне от 18 до 24 лет (64%). Это указывает на перспективность развития электронных денег и их будущую востребованность.

В России самыми популярными системами электронных денег в настоящее время являются платежная система WebMoney и Яндекс.Деньги.

Система WebMoney появилась в 1999 году. Популярность данной системы растет с каждым днем. В период с 2001 по 2009гг. количество регистраций возросло на 800 тысяч, количество и объем операций увеличились на 40 млн. и 3,5 млн. соответственно [3].

Пополнить кошелек можно разными способами: через банкоматы, операционные кассы и системы денежных переводов Банков партнеров WebMoney. При этом основные различия будут во времени зачисления и комиссии. Вывод денежных средств осуществляется через отделения, филиалы и пластиковые карты Банков партнеров WebMoney.

Другая популярная электронная платежная система – это Яндекс.Деньги, которая появилась в 2002 году. Количество регистраций в системе увеличилось в период 2006-2009 гг. с 200 тысяч до 600 тысяч [4].

Система Яндекс.Деньги имеет также различные способы ввода денежных средств: через банкоматы, посредством наличного платежа через сберкассы и любые российские банки, с помощью интернет-банкинга, путем денежного перевода через системы денежных переводов Contact. Следует отметить преимущество данной системы: система Яндекс.Деньги не взимает собственную комиссию за ввод денежных средств, в отличие от WebMoney. Вывод денежных средств осуществляется через карты банков и в пунктах системы платежей CONTACT – разница в комиссии и сроках вывода. Сравнительная характеристика платежных систем представлена в таблице [3,4].

<i>Критерий сравнения</i>	<i>WebMoney</i>	<i>Яндекс.Деньги</i>
Тарифы на ввод	0,5 – 7,5%	1 – 4%
Тарифы на вывод	0,8 – 1,8%	3 – 4,5%
Время зачисления	Мгновенно – 7 дней	Мгновенно – 3 дня
Месячная аудитория	513 833	278 600
Поддерживаемые валюты	RUR, USD, EUR, UAH, BYR, UZS, Gold	RUR

Подавляющее число платежей в электронных платежных системах внесены за услуги – 96% и лишь 4% за товары. Соотношение размеров платежей за товары и за услуги отличается незначительно (5% и 95% соответственно). Таким образом, интерес пользователей к товарам остается на прежнем уровне, но теперь они готовы платить электронными деньгами за более дорогие вещи.

По данным Яндекса, российские пользователи электронных платежных систем чаще всего платят за сотовую связь. Каждый второй платеж в системе Яндекс.Деньги – за мобильный телефон. Около 70% всех электронных платежей приходится на пять типов услуг: сотовая связь, реклама, доступ к интернету, онлайн-игры и хостинг [4].

Таким образом, электронные платежные системы в условиях кризиса в целом не сбавили темпов роста оборотов.

Список литературы и источников

1. Артур Вельф Твердая электронная //Комерсант. Деньги. – №14 от 13.04.2009.
2. Екатерина Жигало Cash, кыш в прошлый век //Mobi. – 2008. – №7.
3. Официальный сайт WebMoney <http://www.webmoney.ru/>
4. Официальный сайт Яндекс <http://www.yandex.ru>.

Продовольственная безопасность региона в условиях кризиса (на примере Ханты-Мансийского автономного округа – Югры)

Продовольственная безопасность страны базируется на концепции самообеспечения, но на уровне региона она в большей степени характеризуется степенью удовлетворения населения в продуктах питания [2], поэтому в условиях кризиса особенно важно уделять внимание проблемам продовольственной безопасности в регионе и разрабатывать соответствующую политику, что позволит оперативно реагировать на возникающие угрозы.

Обеспечение продовольственной безопасности в районах Севера, в которых климатические условия не позволяют полностью развить агропромышленный комплекс, а полноценное потребление продуктов питания является жизненно важным в суровых условиях, приобретает особое значение.

Цель данной статьи – оценить влияние мирового финансового кризиса на продовольственную безопасность ХМАО-Югры.

В соответствии с целью были рассчитаны и проанализированы показатели продовольственной безопасности в сфере производства и потребления за 2004–2008 гг. (при наличии данных по 2009 год) на основе данных территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. Далее был определен характер влияния мирового финансового кризиса на уровень продовольственной безопасности и предложены пути уменьшения его негативного воздействия. Анализируемый период позволяет охватить две фазы экономического цикла – рост и рецессию.

Существуют следующие критерии продовольственной безопасности в сфере производства: продовольственная независимость; уровень развития отраслей АПК; уровень бюджетной поддержки сельского хозяйства [1].

Округ, где условия ведения сельского хозяйства менее благоприятные, относится к потребляющему (ввозящему) региону [2]. ХМАО не имеет границ с иностранными государствами, основной ввоз продовольствия осуществляется из соседних регионов, преимущественно с юга Тюменской области.

Производство сельскохозяйственной продукции в округе увеличилось за период 2004–2008 гг. на 41% [4]. Индекс производства в 2007 году резко снизился у хозяйств населения и сельскохозяйственных организаций, в 2009 году составил 103,5%, в то время как по всей России – 101,2% [4].

Уменьшение производства картофеля и овощей в 2007–2008 гг. связано с тем, что сократилась посевная площадь и значительно снизилась урожайность [4]. Повлияло резкое повышение цен на минеральные удобрения, что объясняется конъюнктурой мирового рынка. Также цены растут из-за скоординированной политики, которую ведут производители [3].

Количество сельскохозяйственных организаций за период выросло в 2 раза. Рентабельность стала положительной только в 2008 году, уменьшилась доля убыточных организаций. С 2004 по 2007 гг. сократилась численность занятых в сельском хозяйстве [4]. При этом в 2009 году среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства, ранее демонстрировавшая рост, сократилась на 15%. В 2006 году резко сократились инвестиции в основной капитал сельского хозяйства [4].

Индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции снижался до 103,2% в 2006 году [4], но в 2008 составил 118,7%, а в 2009 – 126,4%. Индекс потребительских цен на продукты питания вырос и в 2008 году составил 117,4%, а в 2009 году снизился до 107,9% [4]. Динамика цен на товары во многом объясняет динамику их потребления.

Правительство ХМАО-Югры в целях развития сельского хозяйства проводит стимулирующую политику. В 2008 году предприятиям агропромышленного комплекса из окружного бюджета оказана поддержка на 34% больше, чем в 2007 году [6].

Для характеристики продовольственной безопасности в сфере потребления ХМАО-Югры были рассчитаны следующие показатели:

1. Коэффициент экономической доступности, определяемый соотношением стоимости минимального набора продуктов питания к среднемесячному доходу в расчете на душу населения;
2. Коэффициент достаточности, исчисляемый отношением фактической калорийности суточного рациона питания к среднесуточному потреблению продовольствия в размере 3450 ккал для условий Севера;
3. Частные коэффициенты достаточности, определяемые соотношением фактического потребления конкретного продукта к рациональным нормам.
4. Уровень самообеспечения по отдельным видам сельскохозяйственной продукции определяется как отношение производства продукции на территории региона к внутреннему ее потреблению [2].

Коэффициент экономической доступности за период уменьшился с 0,0989 до 0,0757 в 2006 году, что свидетельствует о повышении доступности продовольствия для населения. В то же время в 2008 и 2009 гг. наблю-

дался его рост, что объясняется повышением цен на продукты питания. Суточная калорийность питания населения округа 2004–2008 гг. упала на 22 % [5].

Коэффициент достаточности снизился за период, при этом значительно в сельской местности – почти в два раза. Значительно ниже рациональных норм потребление хлебных продуктов, картофеля, овощей [5], особенно в 2007 году. ХМАО-Югра обеспечивает себя только картофелем. Уровень самообеспечения значительно вырос в 2006 году, но снизился в 2007.

Таким образом, кризис оказал негативное воздействие на уровень продовольственной безопасности. Снизилась экономическая доступность продовольствия, фактическое потребление населением продуктов питания ниже рациональных норм, что во многом объясняется динамикой цен, а также низким уровнем самообеспечения. Снизилась урожайность, что отразилось на объемах продукции растениеводства; сокращается численность работников.

Приоритетным направлением для ХМАО-Югры является развитие сельского хозяйства. И работа в этом направлении уже началась: увеличилось финансирование отрасли из бюджета. Кризис усугубил проблему нехватки квалифицированных кадров. Правительству округа нужно проводить политику, направленную на привлечение работников в сельскохозяйственную отрасль, а также на сглаживание негативного влияния макроэкономической ситуации.

В сфере повышения экономической доступности предлагается применять адресную помощь населению – определенным социальным группам [1].

В сфере развития внешнеэкономической деятельности округа необходимо проводить маркетинг и продвижение собственной уникальной продукции на международных рынках.

Отдельные проблемы в сфере обеспечения продовольственной безопасности может решить только политика на уровне государства.

Список литературы и источников

1. Гордеев В.А. О состоянии продовольственной безопасности Российской Федерации и мерах по ее обеспечению // <http://www.mcx.ru> (Дата просмотра – 27.02.2010).
2. Иванов В.А., Терентьев В.В. Региональные аспекты продовольственной безопасности // <http://esc.vscs.ac.ru> (Дата просмотра – 21.02.2020)
3. Калита В.М. Перспективы российского рынка минеральных удобрений в условиях мирового экономического кризиса // <http://www.mineral.ru> (Дата просмотра – 21.02.2020)
4. Тюменская область в цифрах: Крат. стат. сб. в 4-х частях. Ч.II./Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. – Т., 2009. – 219 с.
5. Уровень жизни населения в Тюменской области (2004-2008): Стат. сб. в 2-х частях. Ч.2./Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. – Т., 2009. – 351с.
6. Финансирование АПК из окружного бюджета // <http://www.admhmao.ru> (Дата просмотра – 17.03.2010)

*Тукова Е.А.
студентка 4 курса факультета экономики и управления
Уральского государственного университета путей сообщения
Научный руководитель: к.э. н, доцент Ревина Е.В.
Уральский государственный университет путей сообщения*

Финансирование вузов в современных условиях в России и за рубежом

Проблема финансирования образования изучается экономистами давно. Условия финансирования часто изменяются, поэтому исследование и оценка механизмов финансирования образования представляет собой актуальную тему.

Сегодня роль государственного финансирования высшего учебного заведения как учреждения, создающего и распространяющего знания, приобретает ключевое значение для развития высшего образования, когда особую ценность стали приобретать нематериальные аспекты развития общества и экономики [3, с.16].

Порядок бюджетного финансирования российских вузов за последние годы претерпел существенные изменения от либерализации до заметного усиления государственной составляющей бюджетного регулирования. Последовательно расширяется и изменяется устанавливаемая государством структура расходов бюджетных средств, что усиливает государственный контроль за ее состоянием. Вместе с тем, несмотря на ежегодное увеличение государственных расходов на высшее образование [5], современное экономическое состояние системы российского высшего образования характеризуется с позиции недостаточности бюджетных средств, выделяемых государством для обеспечения её функционирования.

Источники и методы финансирования вузов многочисленны и сложны. Среди возможных выделим пять основных разновидностей процесса финансирования вузов в зависимости от того, из каких источников оно осуществляется, какие механизмы при этом используются, какие условия по расходованию средств ставятся перед вузами, какими приоритетами руководствуются при этом внешние и внутренние участники вуза (табл.).

Таблица

Основные разновидности процесса финансирования вузов [3, с.14]

Источник финансирования	Механизм финансирования	Направления использования средств	Оправданность использования средств
Собственные вузовские инвестиции	Финансирование через университетские инвестиции и поступления от использования прав (например, интеллектуальной собственности)	В соответствии с внутривузовскими приоритетами, без ограничений извне	Внутривузовские приоритеты
Правительственный орган	Государство финансирует вузы через правительственный орган, ответственный за вузы	Без ограничений	Вклад в выполнение общеполитических, экономических и социальных задач
Правительственный орган	Государство финансирует вузы через правительственный орган, ответственный за вузы	Подвержены существовавшему административному регулированию	Содействие достижению общеполитически, экономических и социальных задач
Различные правительственные органы	Государство финансирует вузы через различные правительственные органы регионального и местного уровней	Завершение выполнения программы или проекта	Содействие выполнению политических, экономических и социальных задач, стоящих перед финансирующим органом
Студенты, компании, общественные и частные учреждения	Финансирование за счет продажи академических услуг (учебных или исследовательских)	Финансирование деятельности, определяемой требованиями потребителя	Выгода, извлекаемая финансирующей (приобретающей) стороны от потребления услуг, предоставляемых вузом

Совершенствование финансирования образования в настоящее время в России осуществляется по трем основным направлениям:

1. Создание системы нормативного финансирования;
2. Субсидирования образования;
3. Образовательное кредитование.

Проблема финансирования вузов актуальна не только в России. Рассмотрим, как решается данная проблема, например, во Франции.

Профессиональное образование и обучение регулируется социальными партнерами в рамках коллективных договоров (национальные межотраслевые договоры и отраслевые договоры) и правительством в соответствии с законами и другими правовыми документами (законы о начальном обучении и Трудовой кодекс).

Во Франции большая часть средств для профессионального образования и обучения предоставляется центральным Правительством. Постоянно возрастает доля регионов в финансировании, а также в финансировании безработных из средств страхования на случай безработицы.

Субсидирование начального профессионального обучения осуществляется преимущественно из государственных средств, за исключением моделей альтернативного обучения, оплачиваемого более чем на 70 % за счет средств от сбора с предприятий

В настоящее время Французской конфедерацией труда предложена система страхования на обучение, согласно которой все занятые граждане получают право доступа к обучению, эквивалентное 10 % времени их трудовой деятельности, что будет способствовать формированию так называемого «капитала на обучение» каждого взрослого гражданина после завершения обязательного образования.

В заключение сделаем вывод, что в рамках экспериментов по созданию разных механизмов организации финансирования вузов, находятся в русле общемировых тенденций.

Реализуемые в настоящее время мероприятия по модернизации российского образования требуют адекватного изменения системы финансирования высшей школы. Разрабатываемые механизмы финансирования решают ряд задач повышения эффективности расходования бюджетных средств, порождая другие проблемы связанные с изменением финансового положения вузов.

Учитывая эти обстоятельства, необходимо быть готовыми к серьезным деформациям в масштабах всей системы образования или ее значительной части.

Список литературы и источников

1. Антропов В.А., Ревина Е.В. Высшее учебное заведение в условиях реформ: развитие организационно-экономических отношений, Монография. Из-во Уральский государственный университет путей сообщения. Екатеринбург. 2007 – 190 с.
 2. Беляков С.А., Заборовская А.С. Модели финансирования вузов: анализ и оценка/ Под ред. Беляков С.А. – М.: Технопечать, 2005. – 274 с.
 3. Рябов Л.П. Интернациональные процессы в области образования в Содружестве Независимых Государств. – Проблемы зарубежной высшей школы: Аналитические обзоры по основным направлениям развития высшего образования / НИИВО; Вып. 1. – М., – 2000. – С.1–50.
 4. Шульте П. (Университет прикладных наук Гельзенкирхена, Германия) Внебюджетное финансирование и взаимодействия между вузами, промышленностью и обществом // – Высшее образование сегодня. – 2003 – №10 – С. 46–49.
5. http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_01/IssWWW.exe/Stg/d01/2-6-1-1.htm

Худавердян Г.Л.

студент 3 курса экономического факультета Южного Федерального университета

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Фурса Е.В.
Южный Федеральный университет*

Демографическая ситуация в Ростовской области

Демографические тенденции довольно инерционны и складываются в результате совместного действия комплекса социально-экономических факторов, возрастной структуры, репродуктивного поведения населения. В 2009 году демографическая ситуация в Ростовской области незначительно улучшилась. Численные потери населения в 2009 году составили 11 тысяч человек, что значительно меньше, чем в предыдущие годы, когда ежегодное сокращение численности населения превышало 20 тысяч человек.

В январе-ноябре 2009 года демографическая ситуация характеризовалась ростом уровня рождаемости и снижением уровня смертности. В результате чего произошло сокращение естественной убыли населения с 4,3 промилле в январе-ноябре 2008 года до 3,8 промилле в январе-ноябре 2009 года.

За 11 месяцев 2009 года родилось 42296 младенцев, что на 391 ребенка, или 0,9 процента больше, чем за соответствующий период прошлого года.

Уровень рождаемости составил 10,9 промилле, что на 0,9 процента больше, чем за соответствующий период прошлого года. Показатель рождаемости в городских поселениях увеличился на 1 процент, в сельской местности – на 0,8 процента и составил, соответственно, 10,3 и 12,1 промилле.

В январе-ноябре 2009 года число умерших уменьшилось по сравнению с аналогичным периодом 2008 года на 1589 человек, или 2,7 процента и составило 56998 человек.

По сравнению с январем-ноябрем 2008 года уровень смертности в январе-ноябре 2009 года уменьшился на 2,6 процента и составил 14,7 промилле. Уровень смертности снизился как по городским поселениям (на 3,4%), так и в сельской местности (на 1,3%) и составил, соответственно, 14,2 и 15,7 промилле.

Как и в предыдущие годы наиболее распространенными причинами смерти в 2009 году остаются болезни системы кровообращения (58,9% от общего числа умерших), новообразования (14,5%) и внешние причины (6,6%).

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года в январе-ноябре 2009 года снижение уровня смертности отмечалось от инфекционных и паразитарных болезней (на 9,4%), внешних причин (на 4,8%), болезней системы кровообращения (на 2,2%) и болезней органов дыхания (2%).

Увеличение уровня смертности отмечалось от болезней органов пищеварения (на 2,7%) и новообразований (1%).

В общем числе умерших мужчин у 52,4 процента причиной смерти являлись болезни системы кровообращения, из них более половины (67,9%) умерли от ишемической болезни сердца. Новообразования составили 15,2 процента, из которых почти треть приходится на злокачественные новообразования трахеи, бронхов и легкого. От внешних причин погибли 10 процентов мужчин.

Среди женщин наиболее распространенной причиной смерти являлись болезни системы кровообращения (66,2% от общего количества умерших женщин), большую часть из которых составили умершие от ишемической болезни сердца. Новообразования являлись причиной смерти 13,9 процента женщин, из них одной из самых распространенных являлось злокачественное новообразование грудной железы. От болезней органов пищеварения умерло 3,6 процента от общего числа умерших женщин.

Число умерших в трудоспособном возрасте составило 24,2 процента от общего числа умерших. Большинство умерших в трудоспособном возрасте – мужчины (79,7%).

В структуре причин смертности населения в трудоспособном возрасте внешние причины следуют сразу после болезней системы кровообращения (соответственно, 20,1% и 30,6% в общем числе умерших трудоспособного возраста).

За 11 месяцев 2009 года число умерших младенцев в возрасте до 1 года уменьшилось по сравнению с 11 месяцами 2008 года на 6,6 процента и составило 383 человека. Уровень младенческой смертности снизился на 10 процентов и составил 9,0 промилле. В городских поселениях показатель младенческой смертности сократился на 9,3 процента, в сельской местности – на 10,5 процента и составил, соответственно, 8,8 и 9,4 в расчете на 1000 родившихся.

Основными причинами смерти младенцев, умерших в возрасте до 1 года, остаются состояния, возникающие в перинатальном периоде (47,2%) и врожденные аномалии развития (28,3%).

Важным ресурсом стабилизации численности населения области является миграция. В 2009 году, как и в 2008 году сохраняется миграционный прирост населения.

В январе-ноябре 2009 года отмечалось снижение миграционной активности населения области: объем миграции (сумма прибытий и выбытий) уменьшился по сравнению с аналогичным периодом 2008 года на 21,9 процента.

За 11 месяцев текущего года отмечалось уменьшение по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, как числа прибывших в область, так и числа выбывших из области (на 21,8% и 21,9%, соответственно).

Число прибывших превысило число выбывших на 3738 человек.

Положительное сальдо миграции сформировалось только в результате обмена населением области со странами СНГ и Балтии. По сравнению с январем-ноябрем 2008 года число прибывших из этих территорий уменьшилось на 8,4 процента, числе выбывших – на 29,5 процента.

Большинство прибывших в область из стран СНГ и Балтии в январе-ноябре текущего года – жители Украины (30,6%), Армении (24%), Узбекистана (12%). Основное число выбывших из области выбрали новым местом жительства Украину (46,1%) и Армению (13,3%).

Уменьшилось число прибывших из других зарубежных стран по сравнению с январем-ноябрем 2008 года на 26,9 процента и число выбывших в эти страны – на 47,7 процента. Отрицательное сальдо миграции со странами дальнего зарубежья сохраняется, число выбывших превысило число прибывших на 49 человек.

Список литературы и источников

1. Статистический доклад «Социально-экономическое положение Ростовской области в январе-декабре 2009 года».
2. Администрация Ростовской области – // www.donland.ru/
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области // www.rostov.gks.ru/

Цветкова Н.А.

студентка 2 курса экономического факультета

Таганрогского технологического института Южного федерального университета

Научный руководитель: Вандышева Т.М.

Таганрогский технологический институт Южного федерального университета

Влияние кризиса на рынок труда в России и г. Таганроге и меры по борьбе с высоким уровнем безработицы

Безработица – это явление временной незанятости экономически активного населения. [1]

Безработица является одной из самых значимых проблем в период кризиса, не решив ее, невозможно наладить эффективную деятельность экономики. Но безработица – это нечто большее, чем экономическое бедствие, это также и социальная катастрофа. Миллионы людей боятся потерять работу. Причин высокого уровня опасений россиян несколько:

Экономические: пособие по безработице в России ниже прожиточного минимума в большинстве регионов, а службы занятости зачастую не оказывают действенной помощи в трудоустройстве.

Психологические и ментальные: работают страхи, заложенные в 90-е гг., когда безработица превышала 14%, а уровень жизни населения резко снизился. Кроме того, безработица для многих означает катастрофическое падение собственного статуса среди окружающих и в собственных глазах.

Изменение УБ в РФ за период 2008 – 2009гг составило 2,5%: УБ увеличился с 6,8% до 9,3% соответственно периодам. Среднегодовой показатель УБ за 2009г – 9,3 % [2].

По данным на 15 марта 2010 Минздравсоцразвития официально без работы находятся 2 275 961 человек, а общая численность безработных в России составила 6,841 млн человек.

Бороться с циклической безработицей (проявляющейся во время экономического спада в стране) наиболее трудно, для решения этой задачи применяют следующие меры:

- стимулирование роста экспорта. Это может привести к росту объемов производства и занятости на них;
- создание условий для роста самозанятости. Смысл такого рода программ состоит в том, что людям помогают открыть собственное дело, чтобы они могли прокормить себя и свою семью.

- реализация программ поддержки молодых работников через экономическое стимулирование молодежной занятости либо создание специальных фирм, предлагающих работу именно молодежи и центров обучения тем профессиям, шансы на занятость в которых наиболее высоки.

Правительство разработало комплекс мер по борьбе с безработицей в период кризиса. Они представлены в опубликованном Антикризисном плане правительства. С начала 2009 года увеличен размер пособия по безработице. Его минимальная величина составила 850 руб., максимальная – 4900 руб. [3]

Федеральный бюджет выделил дополнительно 43,7 млрд руб на стабилизацию ситуации на рынке труда. Субъектами РФ в 2009 году приняты 82 региональные программы, предусматривающие опережающее профессиональное обучение работников в случае угрозы массового увольнения, создание временных рабочих мест, организацию переезда увольняемых на работу в другую местность, развитие малого предпринимательства. При этом в 2009 году были в 2 раза уменьшены квоты на привлечение иностранных работников субъектами РФ. [3]

Таганрог – второй по численности населения город в Ростовской области. В нем проживает 281 тыс. чел. Экономически активное население города с учетом занятых в малом бизнесе составляет 126 тыс. чел. [4]

Ситуацию на рынке труда города Таганрога нельзя назвать простой, но можно назвать стабильной. По состоянию на сегодняшний день на учете в Службе занятости населения состоит 1740 безработных. Уровень безработицы составляет 1,2% и остается неизменным с сентября прошлого года.

Антикризисный совет, Координационный комитет содействия занятости населения Таганрога на основе данных ежедневного мониторинга предприятий принимают оперативные и упреждающие меры для решения проблемы безработицы. В соответствии с Областной программой по снижению напряженности на рынке труда Ростовской области на 2009 год в Таганроге были созданы 300 временных рабочих мест на предприятиях, а также было организовано опережающее профессиональное обучение и содействие открытию собственного дела.

За 2009г 225 безработных граждан открыли собственное дело, каждый из которых получил финансовую поддержку в размере 58,8 тыс.руб. Общая сумма субсидий составила 13, 23 млн. руб. Всего по итогам реализации Областной Программы в мероприятиях получили дополнительную помощь в трудоустройстве 1,5 тыс. человек. Размер субсидий из ФБ для реализации мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда в 2009г составил 30 млн. рублей, это 14% от всех средств, выделенных Ростовской области.

Проводится работа по информированию работодателей и населения по применению законодательства РФ о занятости населения, антикризисных мероприятиях, принимаемых Администрацией города и службой занятости, для этой цели используется размещение материалов в электронных и печатных СМИ области и города, выездные консультации на предприятиях, ярмарки вакансий и учебных мест.

Для оказания гражданам оперативной консультационной помощи и решения вопросов, связанных с трудоустройством, продлены часы приема граждан в вечернее время и круглосуточно работает телефон «Горячая линия».

Несмотря на некоторое улучшение экономической ситуации. Основной целью по снижению напряженности на рынке труда в 2010г остается принятие превентивных мер по снижению негативных социально-экономических последствий возможного увольнения работников и предупреждению роста безработицы.

В этом году безработица продолжит расти, предупреждает Минэкономразвития. Среднегодовой показатель увеличится на 200 тыс. чел. до 9,6% экономически активного населения (в этом году – 9,3%) и начнет снижаться лишь в следующем году.

Президент Дмитрий Анатольевич Медведев заявил, что решение проблемы безработицы в стране станет приоритетной в 2010 году. Значительная часть регионов (75) за несколько недель января 2010 показали снижение безработицы. [3]

Программы поддержки занятости, помощи и переобучения безработных – одно из основных направлений борьбы с безработицей. Масштабные и эффективные меры сохраняют и повышают качество рабочей силы, которая будет востребована на рынке, поддерживают потребительский спрос и, в конечном счете, ускоряют выход из кризиса.

Список литературы и источников

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Официальный сайт Минздравсоцразвития <http://www.minzdravsoc.ru/>.
3. Официальный сайт Минэкономразвития <http://www.economy.gov.ru/>.
4. Отчеты Службы занятости по г. Таганрогу.

Шикина Е.А.
студентка 1 курса факультета права и социальных технологий
Муромского института (филиала) ГОУ ВПО «Владимирский государственный университет»

Научный руководитель: ассистент каф. социологии и социальной работы Горина Е.Е.
Муромский институт (филиал) ГОУ ВПО «Владимирский государственный университет»

К проблеме соответствия образования и рынка труда

Рынок труда является элементом экономической системы. Ситуация на рынке труда напрямую влияет на экономику: объем выпуска специалистов тех или иных профессий определяет такой важный показатель, как уровень безработицы, остающейся одной из самых острых проблем, с которой сталкивается общество и показатели которой резко увеличились в кризисный период.

Международная организация труда определяет безработного как человека, который не имеет работы, ищет ее и готов к ней приступить. По данным Федеральной службы государственной статистики, в феврале 2010 г. их численность составила 6,4 млн. чел, а численность официально зарегистрированных безработных в органах службы занятости достигла 2,3 млн. чел. [2] На 1 января 2010г. во Владимирской области было зарегистрировано 25150 человек в качестве безработных, в Муроме – 2874. Для сравнения приведем аналогичные показатели по состоянию на 1 октября 2009: 17172 и 1697 человек соответственно [1].

Экономика, в свою очередь, формирует те самые запросы, какими руководствуется государство при принятии мер по решению многочисленных проблем рынка труда. Утверждаются концепции действий на рынке труда сроком на 2-3 года. Так, одним из наиболее приоритетных направлений государственной политики занятости на 2008-2010 годы, закрепленной в новой Концепции, названо направление обеспечения сбалансированности профессионального образования и спроса на рабочую силу, т.к. остро стоит проблема несоответствия состава безработных нуждам рынка труда. В данном аспекте перспективным инструментом выступает профориентационная работа, которая на сегодняшний момент не всегда осуществляется эффективно. Профориентационная работа, проводимая в школах, осуществляется социальными педагогами и психологами, в большинстве своем не располагающими современной информацией о рынке труда. Сами мероприятия по профориентации носят одномоментный характер, недостаточно часто происходит сотрудничество школьной администрации со специалистами центров занятости населения.

В рамках научной работы нами было проведено социологическое исследование, цель которого – выяснить, как выпускники средних образовательных учреждений выбирали будущую профессию. Была выдвинута гипотеза: в средних образовательных учреждениях не выстроена четкая система профориентации, способствующая уменьшению разрыва между запросами трудовой сферы и действительным состоянием системы подготовки выпускников. В анкетировании участвовали 170 студентов первого курса МИ ВлГУ. В выборку попали 58% девушек и 42% – юношей. Более подробно состав респондентов представлен в таблице 1.

Таблица 1

Состав респондентов, участвующих в опросе

Населенный пункт, откуда приехал студент	Юноши					Девушки				
	Родители					Родители				
	рабочие	служащие	предприниматели	неработающие, в т.ч. пенсионеры и инвалиды	<i>Всего</i>	рабочие	служащие	предприниматели	неработающие, в т.ч. пенсионеры и инвалиды	<i>Всего</i>
Муром	23	12	4	2	41	30	13	6	2	51
Кулебаки	5	4	2	1	12	9	5	2	0	16
Выкса	0	1	0	0	1	10	2	0	0	12
Вязники	1	1	1	1	4	3	0	0	0	3
Касимов	1	2	0	0	3	0	1	1	0	2
Меленки	4	0	0	0	4	4	2	1	0	7
Навашино	3	0	0	0	3	3	1	0	0	4
Гусь-Хрустальный	1	1	0	0	2	0	0	0	0	0
Селиваново	1	1	0	0	2	1	0	0	0	1
Судогда	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Нягань	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
	39	22	7	4	72	60	26	10	2	98

По результатам анкетирования было выявлено несколько тенденций. Так, на вопрос «Знаете ли вы, чем занимается специалист выбранной вами профессии?» большинство респондентов ответили положительно (82%). В общих чертах знаниями о своей специальности обладают 30 человек (18%).

При ответе на вопрос «Вы выбрали специальность, исходя из...» большинство респондентов воспользовались вариантом ответа «учет интересов и способностей (52%)». Профориентационные мероприятия повлияли на выбор специальности лишь в 6% случаев. 12% респондентов выбрали профессию случайно: необходимо отметить, что данная категория опрошенных в большинстве – студенты технических специальностей, а значительная часть респондентов, сделавшая выбор с учетом интересов и способностей, обучается на таких специальностях как «бухгалтерский учет», «экономика на предприятии», «юриспруденция», «финансы и кредит» и т.п.

Сменить специальность хотели бы 6% респондентов (11 человек), причем свою профессию 8 из них выбрали из-за наличия бюджетного места или по причине недостатка проходных баллов на другие специальности. Из числа тех, кто выбрал профессию по советам родителей, хотели бы ее сменить лишь 2 человека. Не смогли определить свое отношение к выбранной специальности 10% опрошенных (17 человек).

Если говорить о выборе вуза, то среди выпускников школ, независимо от пола, преобладает выбор учебного заведения из-за близости к дому (93 чел. – 55% опрошенных). И для 14% респондентов место учебы не принципиально.

Таким образом, большинство выпускников средних образовательных учреждений сделали выбор в пользу специальностей, которые являются престижными, но невостребованными на рынке труда по причине избытка специалистов данных профессий. Технические специальности выбирались во многом случайно. Профориентационные мероприятия практически не повлияли на выбор выпускников. Данный факт подтверждает выдвинутую исследовательскую гипотезу: профориентация в средних образовательных учреждениях проводится неэффективно. В этой связи актуальным направлением развития профориентации необходимо назвать качественное улучшение подготовки выпускников школ к профессиональному выбору, а именно корректировка направленности их интересов соответственно запросам рынка труда и наличию способностей. Представляется возможным использование таких методов:

- проведение профессиональных консультаций специалистами центра занятости населения;
- налаживание информационных каналов с ЦЗ для своевременного получения свежей информации;
- регулярная диагностика школьников с 8 по 11 классы.

Проведение переориентирования выпускников на специальности, которые, с одной стороны, наиболее востребованы на рынке труда, а, с другой, соответствуют способностям и склонностям молодых людей, – на наш взгляд, главная задача, стоящая перед современной системой среднего образования. Лишь в такой ситуации станет возможным приведение состояния подготовки выпускников в соответствие с уровнем развития и потребностями экономики.

Список источников

1. Динамика численности безработных граждан в 2009 году [Электронный ресурс]. URL: <http://vladzan.ru/> (дата обращения 02.04.2010).
2. Социально-экономическое положение России – 2010 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 02.04.2010).

Юртаева А.Е.

*студентка 4 курса финансового факультета
Дальневосточного государственного университета*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Бессонова А.А.
Дальневосточный государственный университет*

Инфраструктурные облигации как форма развития государственно-частного партнерства (ГЧП) в условиях глобальной экономической неопределенности

Для многих развивающихся стран средством выхода из финансового и экономического кризиса стало увеличение инвестиций в реальный сектор экономики путем стимулирования проектов государственно-частного партнерства (ГЧП). По данным Всемирного Банка в развивающихся странах к концу 3 квартала 2009 г. число проектов, готовящихся к финансовому завершению, превысило уровень 2008г. на 10%. С января 2008г. по сентябрь 2009г. по причине кризиса было закрыто 3 действующих проекта (менее 1 % их общего числа), 645 проектов ГЧП не ощутили влияния кризиса. В России в период экономической неопределенности было снижено финансирование проектов ГЧП, некоторые из них были закрыты.

В данной работе рассмотрены проблемы развития ГЧП в России, возможности и барьеры применения инфраструктурных облигаций для финансирования проектов ГЧП в условиях экономической нестабильности.

На современном этапе активное развитие института ГЧП в России началось с 2005 года. В предкризисный период рост ГЧП происходил на фоне относительно дешевых заемных средств. В 2007-2008гг. началась реализация 23 проектов. Однако, в условиях финансового кризиса многие из проектов не получили должного развития. Причинами этому стали перенос сроков заключения концессионного соглашения, реструктуризация с увеличением сроков реализации, вывод из ГЧП на 100% бюджетное финансирование. Два проекта закрыты. Сегодня с участием ВЭБ действует 5 проектов ГЧП, с участием средств Инвестиционного фонда – 36 (из них 2 – концессии, остальные – на основе софинансирования). Ни по одному проекту пока не удалось достигнуть финансового завершения.

Одна из главных проблем развития ГЧП в условиях глобальной экономической неопределенности – снижение интереса частных инвесторов и кредиторов к российским ГЧП проектам. Ее предпосылками являются: отсутствие единого государственного органа регулирующего ГЧП; пробелы и ограничения законодательства; высокий риск и низкая доходность ГЧП; отсутствие проработанных гарантий бизнесу со стороны государства; экономическая неопределенность, неготовность инвестирования в долгосрочные проекты; не обеспечена прозрачность финансовых потоков в ГЧП; ограниченность финансовых ресурсов и доступных финансовых инструментов.

Решение отдельных проблем требует надежного инструмента и источника финансирования проектов. Стимулом к развитию ГЧП в России может стать внедрение нового для нашей страны специализированного инструмента финансирования – инфраструктурных облигаций.

В настоящее время постановлением Правительства РФ утверждены правила предоставления государственных гарантий по облигационным займам, привлекаемым для осуществления инвестиционных проектов. Но данное постановление поддерживает всего три проекта в 2010 году, что не решает проблему в целом. Весь потенциальный рынок было бы возможно охватить с использованием такого инструмента, как инфраструктурные облигации.

Сегодня инфраструктурные облигации не регламентированы российским законодательством и, по сути, являются корпоративными облигациями, выпускаемыми эмитентом-концессионером с целью финансирования концессионного соглашения в рамках ГЧП. В сентябре 2009 г. ФСФР России предприняла попытку упорядочения законодательной базы по данному вопросу. Однако закон об инфраструктурных облигаций был направлен на доработку по ряду причин.

Мировая практика показывает, что специфика инфраструктурных облигаций заключается в строго целевом использовании привлеченных средств. Период их обращения соответствует сроку строительства и окупаемости объекта (15-25 лет). Инфраструктурные облигации обеспечиваются залогом имущественных прав, страхованием рисков, банковскими гарантиями и поручительствами, иными способами обеспечения. Основными приобретателями выступают институциональные инвесторы, обладающие значительными финансовыми ресурсами и нуждающиеся в надежном инструменте для инвестирования. Выплата купонного дохода по инфраструктурным облигациям происходит за счет доходов от эксплуатации объекта. Упрощенная схема финансирования проекта ГЧП посредством эмиссии инфраструктурных облигаций представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Упрощенная схема финансирования проекта ГЧП посредством эмиссии инфраструктурных облигаций

Выпуск инфраструктурных облигаций позволяет удовлетворить потребности государства и частного бизнеса в инвестиционных ресурсах и устойчивых проектах, а также предлагает рынку долгосрочную, надежную ценную бумагу.

В условиях экономической нестабильности использование инфраструктурных облигаций снижает валютные риски проекта, риски рефинансирования проекта ГЧП.

В мировой практике инфраструктурные облигации выпускаются государственными (муниципальными) органами власти; специально созданными государственными корпорациями для финансирования проекта ГЧП; действующими предприятиями-собственниками инфраструктурного объекта для реконструкции существую-

щего или строительства нового объекта; концессионером в проекте ГЧП.

В настоящее время в России для эффективного использования данного инструмента в системе ГЧП необходимо законодательно определить возможности обеспечения по облигациям, в т.ч. залога денежных средств на счете; налоговые льготы для эмитентов и инвесторов в инфраструктурные облигации; залог прав требования по концессионному соглашению; ввести исключение в ограничения выпуска облигаций хозяйственными обществами и акционерными обществами.

В связи с вышесказанным видится необходимость совершенствования законодательства в области ГЧП на основе мирового опыта. Несомненно, что развитие рынка инфраструктурных облигаций будет способствовать снижению рисков проектов ГЧП, росту частных инвестиций в инфраструктурные проекты. При этом необходимо расширять сферу применения данного инструмента, закрепить возможности предоставления гарантий и обеспечения по инфраструктурным облигациям. Необходимо отметить, что инфраструктурные облигации и ГЧП являются одними из самых необходимых форм инвестирования, особенно в ситуации экономической неопределенности.

Список источников

Нормативно-правовые документы

1. Проект Федерального закона «Об особенностях инвестирования в инфраструктуру с использованием инфраструктурных облигаций» от 18.09.2009 г. Режим доступа: <http://www.lin.ru/document.htm?id=5379897176613531897>

Электронные ресурсы

2. <http://ppi.worldbank.org/> – официальный сайт Всемирного Банка.

Янюк Е.Ю.

*студентка 5 курса факультета экономики и финансов
филиала НОУ ВПО «Московского института экономики менеджмента и права» в г. Пензе*

*Научный руководитель: д.т.н., профессор Кошевой О.С.
Филиал НОУ ВПО «Московского института экономики менеджмента и права» в г. Пензе*

Анализ состояния безработицы в Пензенской области

Согласно определению международных организаций (МОТ и Общество экономического сотрудничества и развития) безработные – это люди, не имеющие работы, кто готов приступить к работе, и ищет работу в течение последних четырех недель или кто уже устроился, но еще не приступил к работе. Российским законом о занятости безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней.[4,С.84]

В 2009 году на формирование и развитие регионального рынка труда определенное влияние оказывали последствия мирового финансово-экономического кризиса.

В первом полугодии 2009 года с 654,0 до 637,5 тыс. чел. сократилась численность занятых в экономике области и с 55,3 до 72,7 тыс. чел. возросла общая численность безработных.

С 6,3 до 12,6 тыс. чел. т.е. в два раза увеличилась численность безработных граждан, состоящих на учете в службе занятости.

Однако благодаря реализации антикризисной программы по снижению напряженности на рынке труда и ведомственной целевой программы содействия занятости населения во втором полугодии 2009 года численность общей и регистрируемой безработицы снизилась.

К концу 2009 года численность занятых в экономике области составила 660,7 тыс.чел., общая численность безработных – 42,5 тыс. чел. (по предварительным данным Пензастата). Уровень общей безработицы – 6,0% от численности экономически активного населения.

На 31 декабря 2009 года численность граждан, состоящих на учете в службе занятости состояли 10205 чел., уровень безработицы – 1,44% от экономически активного населения области (таблица 1).

Таблица 1.

Динамика численности зарегистрированных безработных, уровня регистрируемой безработицы и потребности в работниках в январе-декабре 2009 года, чел.

	01.01. 2009г.	01.04. 2009г.	22.04. 2009г.	01.07. 2009г.	01.10. 2009г.	31.12. 2009
Численность зарегистрированных безработных	6315	11318	12586	11284	10766	10205
Потребность в работниках, заявленная работодателями	7288	4585	5568	5421	5658	4856
Уровень регистрируемой безработицы, %	0,9	1,6	1,8	1,65	1,57	1,44

По сравнению с прошлым годом сократилась заявляемая в службу занятости потребность в работниках. Наибольшее сокращение количества вакансий отмечается в обрабатывающих производствах (28,7%), строительстве (38,9%).

На 31 декабря заявленная работодателями потребность в работниках составила 4856 чел., из них по рабочим профессиям – 2950 чел. Напряженность на рынке труда – 2,2 человека на 1 свободное рабочее место.

В результате в 2009 году в службу занятости населения области в целях поиска работы обратилось в 1,65 раза больше граждан, чем в 2008 году.

Однако, несмотря на сложившуюся ситуацию в сфере занятости и на рынке труда за январь-декабрь 2009 года при содействии службы занятости нашли работу более 40,9 тыс. человек – это почти в полтора раза больше, чем в прошлом году, в том числе 20,7 тыс. чел. – безработные граждане. Направлено на профессиональное обучение и переподготовку – 10014 человек, в том числе 3990 чел. – состоящих на учете в качестве безработных.

В соответствии с прогнозом в 2010 году общая численность безработных может составить 55-60 тыс. человек, численность безработных зарегистрированных в службе занятости – 9,0 – 10,0 тыс. человек. Уровень общей безработицы 8,4-8,5% а регистрируемой – 1,4%-1,6% от экономически активного населения области [2].

Эффективные меры для снижения безработицы принимаются в Центре занятости населения г.Пензы, которые заключаются в принятии и реализации специальных программ.

Основное направление в работе службы занятости – трудоустройство незанятого населения. Однако, за содействием в трудоустройстве в Центр занятости населения г. Пензы обращаются не только безработные, но и граждане, желающие сменить место работы, учащиеся, желающие работать в свободное от учебы время, и др. Количество граждан, обратившихся с начала года за государственной услугой содействия в поиске подходящей работы, на 17.02.2010 составляет 2429 человек. Большая часть обратившихся работала или работает по рабочей профессии – 48,1%, ранее не работавших, ищущих работу впервые обратилось 13,9%. Доля молодежи до 30 лет – 44,1%. В числе обратившихся 212 инвалидов, 146 граждан предпенсионного возраста, 67 – лица с ограничениями трудоспособности по мед. показаниям. Трудоустроено на постоянные и временные рабочие места 934 человека.

Из указанного выше количества граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы с начала года, статус безработного был присвоен 1476 чел., из которых 50,3% – женщины, 35,2% – молодежь в возрасте 16-29 лет. 13,3% – инвалиды. 617 зарегистрированных безработных граждан нашли работу, причем в январе трудоустроен 271 человек, в феврале – 346. Назначено пособие по безработице 1476 безработным, всего получателей на 17.02.2010 г. 4595 чел. Максимальный размер пособия составляет 4900 руб. в месяц, минимальный – 850 руб. Задолженности в выплате пособия по безработице нет, средства перечисляются в полном объеме в положенные сроки.

Уровень регистрируемой безработицы в течение января-февраля 2010 г. не превышает 1,5 %. Напряженность на рынке труда г. Пензы составляет 1,8 незанятых граждан на одно рабочее место.

Для стабилизации ситуации и дальнейшего решения проблем на рынке труда, возникших в результате негативных последствий мирового финансового кризиса, разработана и реализуется Программа «Организация дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда г. Пензы в 2010 году», действующая в рамках I областной Программы, утвержденной Постановлением Правительства Пензенской области от 10 декабря 2009 года № 954-пП.

Основанием для разработки Программы служит Закон Российской Федерации от 19.04.1991 № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации», Постановление Правительства Российской Федерации от 14.12.2009 г. № 1011 «О предоставлении в 2010 и 2011 годах субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации» [1].

Цель программы – принятие превентивных мер по смягчению негативных социально-экономических последствий возможного увольнения работников; предупреждение роста безработицы; обеспечение продуктивной занятости в регионе.

Задачи программы – обеспечение сбалансированности рынка труда; повышение конкурентоспособности на рынке труда работников, находящихся под риском увольнения; стимулирование сохранения и создания рабочих мест.

В рамках этой Программы разработаны следующие мероприятия:

1. Опережающее профессиональное обучение работников в случаях простоя, введения режима неполного рабочего времени, предоставления отпусков без сохранения заработной платы по инициативе работодателей, проведения мероприятий по высвобождению работников (далее – в случае угрозы массового увольнения).

2. Организация общественных работ, временного трудоустройства работников организаций в случае угрозы массового увольнения, признанных в установленном порядке безработными гражданами и гражданами, ищущими работу.

3. Стажировка выпускников образовательных учреждений в целях приобретения опыта работы.

4. Содействие трудоустройству инвалидов.

5. Содействие самозанятости безработных граждан, стимулирование создания безработными гражданами, открывшими собственное дело, дополнительных рабочих мест для трудоустройства безработных граждан [3].

Реализация Программы в течение 2010 года позволит:

– не допустить снижения уровня занятости населения области ниже 59-60% и превышения уровня регистрируемой безработицы свыше 1,4-1,6% от экономически активного населения области;

– повысить эффективность занятости населения;

– повысить сбалансированность спроса и предложения рабочей силы на рынке труда;

– направить на опережающее профессиональное обучение 2000 чел.;

– оказать содействие во временном трудоустройстве 8005 чел.;

– направить на стажировку 1000 выпускников образовательных учреждений;

– оказать содействие трудоустройству 911 инвалидов;

– оказать содействие в развитии малого предпринимательства и самозанятости 1965 безработным гражданам;

– трудоустроить на малые предприятия, организованные гражданами из числа безработных в рамках Программ 2009, 2010 г.г. 800 человек

Система организации, управления и контроль за исполнением Программы осуществляет Управление ГСЗН Пензенской области. Помимо этого дополнительно контроль за ходом исполнения Программы осуществляют Правительство Пензенской области, Министерство финансов Пензенской области

Реализация мероприятий, предусмотренных Программой и направленных на снижение напряженности на рынке труда г. Пензы способствовала стабилизации уровня регистрируемой безработицы. Создание дополнительных рабочих мест при организации общественных работ позволило смягчить негативные последствия от потери работы за счет обеспечения поддержания доходов граждан.

Список литературы

Нормативно-правовые документы

1) Постановление Правительства Пензенской области от 10.12.2009 № 954-пП.

3) Программы содействия занятости населения г. Пензы на 2008 – 2010 годы.

Монографическая литература

2) Отчет об осуществлении органами государственной власти Пензенской области переданных полномочий Российской Федерации в области содействия занятости населения в 2009 году.

4) Рошин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – С. 125.

Секция III

**Проблемы реформирования
бухгалтерского учёта и системы налогообложения**

Верник Е.А.
студентка 4 курса экономического факультета ПИЭФ

Научный руководитель: ст. преподаватель каф. финансов и кредита Федосеева В.А.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»

**Совершенствование учета материально-производственных
запасов предприятия (на примере ЗАО «Энергосервис»)**

В комплексе мер по созданию системы бухгалтерского учета на предприятии большое значение имеет формирование полной и достоверной учетной информации о наличии, движении и использовании производственных запасов на каждом предприятии, а также четкая организация внутрихозяйственного контроля над их сохранностью.

Организация материального учета – один из наиболее сложных участков учетной работы. На промышленном предприятии номенклатура материальных ценностей исчисляется десятками тысяч наименований, а информация по учету производственных запасов составляет более 30% всей информации по управлению производством. Поэтому организация учета и контроля за движением, сохранностью и использованием материальных ценностей, – очень актуальная задача для любого коммерческого предприятия.

Целью работы является изучение путей совершенствования методики бухгалтерского учета и контроля сохранности и использования производственных запасов на примере ЗАО «Энергосервис», – многопрофильном предприятии, выполняющем проектно-изыскательские работы, строительство, реконструкцию, капитальный ремонт и сервисное обслуживание энергетического оборудования до 110 кВ включительно, линий электропередач, теплотехнического оборудования, средств автоматики и связи нефтегазодобывающих и других промышленных предприятий.

Производственные запасы составляют значительную часть стоимости имущества ЗАО «Энергосервис», а затраты материальных ресурсов на данном предприятии доходят до 80% в себестоимости продукции. Именно поэтому усиление контроля над состоянием производственных запасов и рациональным их использованием оказывает существенное влияние на рентабельность предприятия и его финансовое положение.

Одной из главных проблем являются проблемы складского учета. Такие проблемы существуют не только в ЗАО «Энергосервисе», но и на многих предприятиях. Решение этих проблем заключается в укреплении материально-технической базы склада (компьютеризация рабочего места кладовщика), повышении уровня квалификации работников склада.

Важное условие повышения эффективности использования материальных ресурсов – усиление личной и коллективной ответственности и материальной заинтересованности рабочих, руководителей и специалистов структурных подразделений в рациональном использовании материалов.

Работники ЗАО «Энергосервис» работают с вредными условиями труда, а также на работах, производимых в особых температурных условиях, следовательно, по статье 212 ТК РФ «Выдача специальной одежды и других средств индивидуальной защиты» организация обязана обеспечить работников спецодеждой. На данном предприятии ежегодно тратятся колоссальные суммы на приобретение этих материалов, но при этом отсутствует учёт обменного фонда спецодежды. Спецодежда, а также другие индивидуальные средства защиты считаются собственностью организации, поэтому при увольнении или переходе на другую работу работник обязан сдать выданную спецодежду. Истечение срока службы спецодежды не является основанием для её списания. На пришедшую в негодность спецодежду мастером (руководителем структурного подразделения) составляется акт по утвержденной форме. Такую спецодежду должны хранить на центральном складе предприятия (филиале). Списанная спецодежда может выдаваться на определённое время (покрасочные работы), временным работникам, студентам, и т.д. Создание обменного фонда спецодежды процесс трудоёмкий, но с точки зрения экономики, очень эффективный.

ЗАО «Энергосервис» – крупное предприятие с большой материально технической базой, в свете этого, целесообразно усилить на предприятии внутренний (управленческий) контроль за движением товарно-материальных ценностей.

В частности, необходимо активизировать следующие процедуры внутреннего контроля:

- арифметическую проверку правильности бухгалтерских записей;
- проверку правильности осуществления документооборота;
- проверку наличия разрешительных записей руководящего персонала на первичных документах;

- проведение периодических плановых и внезапных инвентаризаций имущества и обязательств (проведение сверок расчетов);
- использование для целей контроля информации из источников, расположенных вне данного экономического субъекта.

Так же в ЗАО «Энергосервис» существует проблема ведения справочника материалов с отдаленными филиалами. Материалы заносят одновременно в пяти филиалах (Перми, Березниках, Кунгуре, Осе, Чернушке) возникает проблема с однозначным определением того или иного материала (пример: Краска ПФ115-серая, Эмаль ПФ-115-серая, ПФ-115-серая, Серая краска ПФ-115 и т.п.) хотя реально, это один и тот же материал.

При достаточной отдаленности филиалов возникает сложность с отслеживанием остатков по материалам (например, снабженец смотрит остатки, видит, что такой материал есть на остатке в одном из филиалов, а реально он может быть уже списан в производство, выдан для выполнения определенного задания, передан в другой филиал и т.д.). Это происходит в связи с тем, что данные в ЦАУ попадают раз в три дня. Получение данных в режиме реального времени невозможно т.к. это связано с большими материальными затратами, но возможно получать выгрузку из филиалов на следующий день после заведения ее в филиале.

Пути решения этой проблемы следующие.

Во-первых, приведение справочника материалов к единой системе ввода.

Во-вторых, написание дополнительной функции, в программе 1С Бухгалтерия по объединению материалов.

В-третьих, кодирование материалов.

Третий путь решения этой проблемы представляется самым действенным. Для его реализации необходимо следующее:

- кодирование приобретенных материальных ценностей производится работниками отдела материально-технического обеспечения после получения материалов от поставщиков по накладной;
- коды материалов указываются по каждой позиции приобретенных материальных ценностей в накладной поставщика;
- за основу для кодирования принять «Общероссийский классификатор продукции» ОК005-93 (в редакции 20.03.03).

Каждая позиция товарно-материальных ценностей содержит шестизначный цифровой код и наименование группировки продукции, которые записывают по следующей форме:

Код	Наименование
025101	Бензин АИ-92

Система кодирования основана на трехступенчатой иерархической классификации с цифровой десятичной системой кодирования.

На каждой ступени классификации деление осуществлено по наиболее значимым экономическим и техническим классификационным признакам.

На первой ступени классификации располагаются классы продукции (XX 000), на второй – группы (XX XX00), на третьей – виды, марки продукции (XX XXXX).

Кодирование классов и групп продукции производится в соответствии с «Общероссийским классификатором продукции» ОК005-93 в редакции 20.03.03 работниками материально-технического обеспечения Центра автоматизированного управления (ЦАУ) и филиалов.

Кодирование третьей ступени (5 и 6 разряды) осуществляется бухгалтером ЦАУ по мере заполнения справочника ТМЦ по порядку присвоения номеров от 1 до 99. Ввод новых позиций товарно-материальных ценностей в бухгалтерском учете (программа 1С) производится исключительно в ЦАУ. Бухгалтера филиалов могут согласовать кодирование 5 и 6 разряда по новым позициям после того, как будут проставлены коды класса и группы работником отдела материально-технического обеспечения.

Еще одна проблема связана с тем, что в каждом из филиалов имеется бухгалтер только по начислению заработной платы и материалам. В связи с этим все первичные документы, поступающие в филиалы от поставщиков (услуги, основные средства), отправляются для занесения в центральный аппарат с некоторым опозданием. Возможный путь решения этой проблемы в расширении штата бухгалтерии в филиалах.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов. ПБУ 5/01. Утверждено приказом Минфина РФ от 09.06.2001 г. №44 н.
2. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов. Утвержден приказом Минфина РФ от 28.12.2001 г. №119 н.

Оптимизация таможенных платежей и налогообложения при экспорте

В условиях развития внешнеторговых экономических отношений между странами, важное значение имеет Россия, как источника природно-сырьевых и других ресурсов, что в определенной степени предопределяет развитость российских внешнеэкономических отношений, регулируемых различными нормативно-правовыми актами РФ и Межправительственными соглашениями.

В 2009 г. наибольшую долю во внешнеторговом обороте по всему миру приходится на страны Евро Союза, что составило 50,3%. Однако, анализируя темпы роста показателей внешней торговли, необходимо отметить, что внешнеторговый оборот в 2009 г. снизился на 36,2% в сравнении с 2008г.

Доля экспорта в общемировом обороте в 2009 г. увеличилась на 1,1%, за счет увеличения экспортных операций со странами АТЭС, СНГ, ЕВРАЗЭС, и Прочих стран. Со странами Евросоюза, на долю которых приходятся основные внешнеторговые операции, наблюдается снижение экспортных операций на 105 189,5 млн.долл.США или на 1.9%, наряду с этим рассматривается увеличение доли импортных операций со странами ЕС в общем торговом обороте на 0,2%

Одной из эффективных задач при осуществлении экспортных операций субъектами хозяйственной деятельности является оптимизация таможенных платежей и налогообложения при экспорте, а именно комплекс мер, направленных в рамках действующего законодательства на минимизацию уплачиваемых таможенных платежей и снижение налоговых рисков.

В соответствии с ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» под экспортом понимается вывоз товаров, работ, услуг и результатов интеллектуальной деятельности за пределы таможенной территории РФ без обязательств обратного ввоза. Факт экспорта фиксируется в момент пересечения границы РФ. При экспорте компания декларирует таможенную стоимость вывозимого товара, оформляет ГТД и оплачивает таможенные платежи. На основании ст. 329 ТК РФ при вывозе товаров таможенные пошлины должны быть уплачены не позднее дня подачи таможенной декларации, если иное не установлено таможенным кодексом РФ.

В случае нарушения сроков уплаты таможенных платежей и уклонения от уплаты таможенных платежей в отношении соответствующего лица применяются отдельные положения КОАП и Уголовного Кодекса.

Для оптимизации таможенных платежей, необходимо, чтобы расходы по перевозке (транспортировке) товаров, осуществляемой для их вывоза с таможенной территории Российской Федерации, и расходы по последующей перевозке (транспортировке), пошлины, налоги и сборы, взимаемые в Российской Федерации в связи с вывозом товаров, должны быть:

- выделены из цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате;
- заявлены декларантом в установленном порядке при декларировании товаров;
- подтверждены документально;

Расчет величины вывозной таможенной пошлины и таможенной стоимости вывозимых товаров производится по следующим формулам [1]:

$$ТП = \frac{(Ц*К - Пер.* К) * Ст.}{100 + Ст.}$$

$$ТС = (Ц*К - Пер. * К) - ТП;$$

ТС – таможенная стоимость вывозимых товаров;

Ц – цена вывозимого товара, подлежащая уплате или фактически уплаченная;

Пер. – стоимость перевозки (транспортировки);

ТП – сумма вывозной таможенной пошлины;

Ст. – ставка вывозной таможенной пошлины;

К – курс пересчета валюты цены товара и перевозки к рублю.

В соответствии со ст. 164, п.1, пп.1 при вывозе товаров экспортная выручка облагается по налоговой ставке 0%, при условии предоставления необходимых документов, перечень которых приведен и предусмотрен положениями ст. 165 НК РФ [2].

В целях налогообложения НДС, принятый от поставщиков сырья, товаров, работ, услуг, используемых при изготовлении экспортной продукции принимается к вычету в общеустановленном порядке и возмещается экспортеру из бюджета, при условии предоставления необходимых документов в течение 270 дней с даты поме-

щения экспортного товара под режим экспорта. Если компания в течение 270 дней не подтверждает факт реального экспорта, то начиная с 271 дня ее реализованный оборот облагается по ставке НДС 18% и уплачивается в бюджет и НДС, связанный с экспортом вычитается в общеустановленном порядке. В случае дальнейшего подтверждения факта экспорта из бюджета возвращается ранее уплаченный НДС. В практике порядок налогообложения экспорта в части НДС реализуется по следующей схеме: экспортный товар был приобретен в феврале на сумму 8 260 000 руб., в т.ч. НДС 18%. 01 марта передан товар на экспорт на сумму 200 000 евро.

Курс евро на дату продажи 42,00 руб. Валовая выручка поступила на счет 01 июня, курс евро на дату зачисления на транзитный валютный счет валютной выручки 42,50 руб./евро. Все документы собраны в июне. Февраль: Д 41 К 60 7000 000 руб. – приобретен экспортный товар; Д 19 К 60 1 260 000 руб. – принят к учету НДС по приобретенным товарам; Вычет в феврале не предусмотрен, на основании п.1,пп.1 ст. 164, п.1, пп. 1,2,3,4 ст. 165 НК РФ. Март: Д 62 К 90/1 8 400 000 руб. – переход рисков потери или случайного повреждения от продавца к покупателю (на условиях поставки типа F); Д 90/2 К 41 7 000 000 руб. – списана фактическая себестоимость вывозимого товара; Июнь: Д 52 К 62 8 500 000 руб. – на транзитный валютный счет поступила экспортная выручка; Д 62 К 91/1 100 000 руб. – курсовая разница на дату зачисления экспортной валютной выручки на валютный счет; Если в течение 270 дней со дня помещения товара под таможенный режим экспорта собраны все документы, подтверждающие применение налоговой ставки 0%: Д 68 К 19 1 260 000 руб. – принят НДС к вычету по экспортным товарам; Если документы не собраны в течение установленного срока, то: Д 62 К 91/1 8 400 000 руб. – сторно; Д 62 К 91/1 8 400 000 руб. – в данном периоде принята к учету реализация экспортного товара; Д 90/3 К 68 1 512 000 руб. – начислен НДС, подлежащий уплате в бюджет; НДС= 8 400 000 * 18% = 1 512 000 руб., п.1. пп.4 ст. 146, ст. 147 НК РФ. Д 68 К 51 1 512 000 руб. – погашена задолженность по уплате НДС; Д 68 К 19 1 260 000 руб. – принят к вычету НДС; Подается уточненная декларация за первый квартал. В последствии при сборе документов и подтверждении ставки 0% сумма НДС может быть возвращена, но уплата налога, при не подтверждении ставки 0%, должна быть произведена.

Таким образом, для минимизации налоговых рисков по уплате НДС в бюджет и своевременного принятия вычета по данному налогу, уменьшающая общую сумму НДС, подлежащего уплате в бюджет, есть необходимость в правильности ведения налогового учета и своевременности подтверждения применения налоговой ставки 0%.

Список литературы

Нормативно-правовые документы

1. Письмо ФТС РФ 05-33/36983 от 09.09.08г. «Об определении таможенной стоимости вывозимых товаров».
2. Налоговый кодекс РФ, часть вторая, 05.08.2000г. (с изменениями и дополнениями).

Каримова С.Р.

студентка 4 курса экономического факультета

Стерлитамакского филиала БашГУ

Научный руководитель: ст. преподаватель Петрова Н.А.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

Проблемы отражения основных средств по МСФО

В условиях масштабной интеграции мировых рынков все большему количеству российских компаний необходимо представлять финансовую отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Ведение параллельного учета по российским и международным стандартам учета очень трудоемко, особенно, если речь идет о группе компаний, в которую входит около сотни предприятий. Рациональнее трансформировать консолидированную финансовую отчетность. Но и здесь есть свои «подводные камни». Различия в правилах учета некоторых активов, в том числе основных средств по РСБУ и МСФО, неизбежно приводят к проблемам при трансформации отчетности компании в соответствие с международными стандартами.

Каждое предприятие имеет на своем балансе основное средство, необходимое для выполнения основной производственной функции. От их количества, качества, достоверности учета, начисления амортизации зачастую зависят конечные финансовые результаты. Поэтому иностранные контрагенты уделяют этой статье актива более пристальное внимание.

Особые сложности при трансформации основных средств вызывают различия при признании основных средств, в оценке при их принятии и выбытии, начислении амортизации, в порядке отражения в отчетности и т.д.

Данные различия могут вызвать либо увеличение стоимости основных средств, учтенной по МСФО, по сравнению с данными РСБУ, либо ее уменьшение. Выявляемое в ходе трансформации отчетности увеличение

остаточной стоимости основных средств независимо от причин, вызвавших увеличение, отражается в балансе увеличением актива и пассива. В пассиве баланса всегда увеличивается сумма нераспределенной прибыли.

Если в ходе трансформации выявлено уменьшение первоначальной стоимости основных средств, не связанное с переоценкой, то основное средство относится на уменьшение прибыли; в случае нехватки источника – на уменьшение добавочного капитала. На эти цели может быть использована часть добавочного капитала, которая была начислена по данному объекту основных средств в ходе предшествующей переоценки независимым оценщиком. Если добавочного капитала не хватает, то уменьшение стоимости покрывается резервным капиталом организации.

Снижение стоимости конкретного объекта основных средств сопровождается уменьшением добавочного капитала, начисленного по данному объекту в ходе его предшествующих переоценок. В случае если добавочного капитала не хватает, то уменьшается прибыль организации: по российским стандартам – прибыль прошлых лет, по международным стандартам – прибыль текущего года.

Изменения в стоимости основных средств могут быть вызваны и различием в определении балансовой стоимости основных средств. Так, по МСФО основные средства в балансе отражаются по первоначальной стоимости за вычетом сумм накопленной амортизации и убытков от обесценения.

Также изменения могут быть вызваны различиями в начислении амортизации, т.к. по МСФО во время эксплуатации износ начисляется не на всю первоначальную стоимость, а на стоимость, уменьшенную на величину ликвидационной стоимости. Амортизационные начисления на первоначальную стоимость основных средств будут больше, чем амортизационные начисления на их первоначальную стоимость, скорректированную на ликвидационную стоимость, т.е. стоимость, по которой оборудование будет реализовано в период его замены на более совершенное.

Для корректировки балансовой стоимости основных средств на суммы их ликвидационной стоимости необходимо заручиться приказом руководителя организации об утверждении сумм ликвидационной стоимости. Специалист, реформирующий баланс, может подготовить такой приказ, но в любом случае суммы ликвидационной стоимости должен утвердить руководитель организации. Практика показывает, что руководители организаций редко идут на это.

Проблемы при отражении основных средств по международной практике заключаются также в определении морального износа. В современном мире станки, машины и др. не столько изнашиваются, сколько устаревают. Быстрое устаревание оборудования в связи с тем, что появляется более производительная техника, должно как-то отражаться в учете. В российской практике для этого в свое время вводилась норма ускоренной амортизации. Но она не прижилась. В отличие от российских правил, международные стандарты рекомендуют для этого кроме периодической переоценки проводить ежемесячную или ежегодную оценку активной части основных фондов на величину морального износа. В связи с этим оборудование, станки и другие подобные объекты в балансе согласно МСФО могут числиться по цене, которая меньше их российской балансовой стоимости, если руководство организации считает, что оценка этих объектов не соответствует степени их морального износа.

Корректировка стоимости активной части основных фондов на моральный износ по правилам МСФО должна проводиться на основе расчетов, в которых задействованы показатели, например, выработки станков или стоимость нового, более совершенного оборудования, существующего на рынке. Без расчетного обоснования нельзя снизить стоимость станков. При отсутствии расчетов оборудование переносится на баланс по МСФО в оценке, по которой числится на балансе российских организации. Итоги моральной оценки отражаются в отчетности иначе, чем итоги переоценки с привлечением оценщика.

Вся сумма получившегося убытка должна быть по правилам МСФО отражена в отчете о прибылях и убытках как обесценение основных средств. Поскольку по российским правилам такая оценка запрещена, в российской форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» не предусмотрены строки для ее отражения.

В данной статье представлена лишь часть проблем, с которыми сталкиваются бухгалтеры при трансформации отчетности в соответствии с МСФО. В основном они связаны с различиями в учете. Так, международной практике конкретизируются некоторые процессы, используются различные показатели, которые не рассчитываются по российским стандартам, поэтому отчетность по МСФО считается «прозрачной».

Стоит отметить, что трансформация финансовой отчетности в крупной компании (а проблемы с учетом основных средств по МСФО – лишь небольшая часть этого процесса) – процесс трудоемкий, чреватый совершением элементарных арифметических ошибок, которые в результате могут привести к неверным значениям финансовых показателей. Поэтому предприятиям, которые планируют выйти на международные рынки товаров, услуг или капитала, целесообразнее проводить трансформацию финансовой отчетности не вручную, а с помощью автоматизированной системы.

Список литературы

Нормативно-правовые документы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), утвержденное приказом Минфина России от 30.03.2001 N 26н.

Монографическая литература

2. МСФО: Учеб. пособие/ Под ред. И.А. Смирновой – М.: Финансы и статистика, 2009. – 672с.

3. МСФО: что нужно знать бухгалтеру: практ. рук./ А.С. Пантелеев, А.Л. Звездин. – М.: Издательство «Омега-Л», 2008. – 166с.

4. Проняева Л.И. Модели оценки основных средств в российской и международной учетной практике. // Все для бухгалтера. 2008. № 6. С. 33-40.

*Кульшина А.С.
студентка 4 курса экономического факультета
Курского государственного технического университета*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Белоусова С.Н.
Курский государственный технический университет*

Особенности налогообложения имущества организаций резидентов Особой экономической зоны в Калининградской области

Налоговые доходы региональных бюджетов формируются за счет закрепленных региональных налогов и за счет отчислений в определенных процентах от федеральных налогов. Основную долю в налоговых доходах в большинстве регионов занимают отчисления от таких федеральных налогов, как налог на прибыль организаций и налог на доходы физических лиц. На долю имущественных налогов в Калининградской области приходится:

Доходный источник	2008		2009		2010	
	исполнено	%	исполнено	%	назначено	%
НАЛОГИ НА ПРИБЫЛЬ, ДОХОДЫ	10 337 701,91	69,1	7 560 876,2 4	58,5	8 863 000	57,5
НАЛОГИ НА ИМУЩЕСТВО, в т.ч.:	2 818 603,30	18,8	3 246 472,4	25,1	3 299 000	21,4
Налог на имущество организаций	1 953 301,79	13,1	2 350 797,3	18,2	2 586 000	16,8
Транспортный налог	608 178,52	4,1	719 432,89	5,6	713 000	4,6
Налог на игорный бизнес	257 122,99	1,7	176 242,16	1,4	-	-
ИТОГО	14 952 848,76	100	12 915 969	100	15 417 790	100

Налоги на имущество в общем объеме занимают 18,8% в 2008 году и 25,1% в 2009. На плановый период 2010 года поступления этого налога также должны составить более 20%. В составе налогов на имущество особую роль играет налог на имущество организаций. В общем объеме поступлений за 2008 год он составил 13,1%, в 2009 – 18,2%.

Особая экономическая зона (ОЭЗ) в Калининградской области – территория Калининградской области, на которой действует специальный правовой режим осуществления хозяйственной, производственной, инвестиционной и иной деятельности. Резидентом ОЭЗ может являться юридическое лицо, зарегистрированное и ведущее основную хозяйственную деятельность на территории Калининградской области и реализующее инвестиционный проект с объемом капитальных вложений не менее 150 млн. рублей. В ОЭЗ применяется особый порядок уплаты резидентами налога на прибыль организаций и налога на имущество организаций (первые 6 лет – ставка налога на имущество 0%).

Резиденты Особой экономической зоны в Калининградской области уплачивают налог на имущество организаций в отношении всего имущества, за исключением имущества, созданного или приобретенного при реализации инвестиционного проекта.

Для резидентов в течение первых 6 календарных лет, начиная со дня включения юридического лица в единый реестр резидентов ОЭЗ налоговая ставка по налогу на имущество организации в отношении имущества, созданного или приобретенного при реализации инвестиционного проекта устанавливается в размере 0%.

В период с 7 по 12 календарный год включительно налоговая ставка по налогу на имущество организации составляет величину, установленную законом Калининградской области и уменьшенную на 50%. Законом Калининградской области от 27.11.2003 г. № 336 «О налоге на имущество организаций» установлена ставка 2.2%. Соответственно, с резидентов Калининградской ОЭЗ налог на имущество организаций взимается по ставке 1.1%.

При определении минимальной стоимости инвестиционного проекта в составе капитальных вложений должно учитываться оборудование, ввезенное резидентом на территорию ОЭЗ как в режиме свободной тамо-

женной зоны Калининградской области, так и с остальной территории Российской Федерации, в том числе произведенное на территории ОЭЗ поставщиком самостоятельно из импортных и российских комплектующих. Учитывая изложенное, в случае, если инвестиционный проект направлен на модернизацию и реконструкцию основных фондов действующего предприятия, являющегося резидентом ОЭЗ, льгота по налогу на имущество организаций должна распространяться на весь объект основных.

Таким образом, установленные пунктами 3 и 4 статьи 385.1 НК льготные налоговые ставки по налогу на имущество организаций в отношении являющегося объектом налогообложения имущества, созданного или приобретенного при реализации инвестиционного проекта в соответствии с федеральным законом об Особой экономической зоне в Калининградской области, применяются начиная со дня включения юридического лица, на балансе которого в составе основных средств учитывается движимое и недвижимое имущество, в единый реестр резидентов Особой экономической зоны в Калининградской области. Следовательно, льготные ставки по налогу на имущество организаций в отношении объектов недвижимого имущества применяются с даты передачи документов на государственную регистрацию прав на указанные объекты.

Мунькова Н.В.

студентка 5 курса юридического факультета ПГУ

*Научный руководитель: к.ю.н., доцент Логинова Т.Е.
ГОУ ВПО «Пермский государственный университет»*

Проблемы при начислении налога на прибыль по операциям международного лизинга

Импортный международный лизинг – международный лизинг, при котором лизингодателем является иностранное юридическое лицо. В случае, когда российская компания является лизингополучателем, существуют определённые особенности при уплате налога на прибыль.

Если международными соглашениями не предусмотрено иное, «иностранные компании, получающие доходы от российских фирм, платят налог на прибыль в России»[1; ст. 246]. В том случае, если иностранная организация (лизингодатель) имеет постоянное представительство на территории РФ или в случае выплаты доходов лизингодателю, которые в соответствии с международными договорами не облагаются налогом на территории РФ, доходы, полученные иностранной организацией, не подлежат налогообложению на территории России.

В соответствии с п. 1 ст. 312 НК РФ при применении положений международных договоров об избежании двойного налогообложения иностранная организация до выплаты дохода должна представить налоговому агенту, выплачивающему доход, подтверждение того, что эта иностранная организация имеет постоянное местонахождение в том государстве, с которым РФ имеет международный договор, регулирующий вопросы налогообложения.

Особенности налогообложения доходов иностранных организаций, не осуществляющих деятельность через постоянное представительство в РФ и получающих доходы из источников в РФ, определены ст. 309 НК РФ. Налог рассчитывает и удерживает либо российская фирма, либо постоянное представительство иностранной компании в России [1; ст. 310].

В п. 1 ст. 309 НК РФ приведён перечень доходов, полученных иностранной организацией, подлежащих налогообложению на территории РФ. В частности, к ним относятся доходы от сдачи в аренду или субаренду имущества, используемого на территории России, в том числе доходы от лизинговых операций. Российский лизингополучатель в данной ситуации признается налоговым агентом, который обязан перечислить сумму удержанного с доходов иностранной организации от источников в РФ налога в бюджет.

Если до даты выплаты дохода подтверждение налоговым агентом не получено, российская организация – лизингополучатель обязана исчислить и удержать налог с выплачиваемых сумм.

Налоговому агенту представляется только одно подтверждение постоянного местонахождения иностранной организации за каждый календарный год выплаты доходов, независимо от количества и регулярности таких выплат, видов выплачиваемых доходов и т.п. [2; п. 5.3.].

При исчислении налога на прибыль лизингополучателя (российской организации) в соответствии со ст. 252 НК РФ для целей налогообложения налогом на прибыль налогоплательщик уменьшает полученные доходы на сумму произведенных расходов (за исключением расходов, указанных в ст. 270 НК РФ).

В соответствии с подп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ к прочим расходам, связанным с производством и реализацией, относятся, в частности, арендные (лизинговые) платежи за арендуемое (принятое в лизинг) имущество.

Налоговые органы часто отказывают во включении лизинговых платежей в расходы при расчёте налога на прибыль в том периоде, в котором платежи производились. В Постановлении от 02.10.2008 по делу N А55-911/2008 ФАС Поволжского округа отметил, что лизинговые платежи и являются расходами, связанными с производством и реализацией, того периода, в котором возникает обязанность их оплаты по условиям договора, независимо от даты передачи предмета лизинга лизингополучателю [4].

Соответственно указанные платежи должны быть зачтены в качестве расходов при исчислении налога на прибыль в том периоде, в котором они осуществлялись [5].

Неоднозначно определен момент уплаты налога на прибыль из доходов иностранной организации. С одной стороны, лизингополучатель должен перечислить налог в федеральный бюджет в течение трёх дней после дня выплаты дохода. С другой стороны, налоговый агент должен заплатить налог одновременно с выплатой дохода.

Срок в три дня можно считать установленным и вполне определённым. К тому же все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства толкуются в пользу налогоплательщика. Соответственно, перечислять налог фирма должна в течение трёх дней после того, как рассчитается с лизингодателем-иностранцем. Такого мнения придерживаются и налоговые органы [3].

Согласно подп. 3 п. 7 ст. 272 НК РФ датой признания лизинговых платежей может быть:

- 1) дата расчётов в соответствии с условиями договора лизинга;
- 2) дата предъявления лизингодателем расчётных документов;
- 3) последний день отчётного (налогового) периода.

Выбранный способ признания такого рода расходов организации следует закрепить в учётной политике и применять ко всем аналогичным операциям. Однако не определен момент признания лизинговых платежей в случае отсутствия его закрепления в учётной политике компании.

Спорным является вопрос, вправе ли лизингополучатель отнести в состав расходов, учитываемых при исчислении налога на прибыль иные расходы (например, ремонт, страхование и т.д.) в случае, если несение указанных расходов будет возложено на лизингополучателя договором лизинга.

Сложной проблемой, возникающей у лизингополучателей по договору международного лизинга, является обложение налогом на прибыль у источника выплаты доходов услуг иностранных компаний, связанных с договором международного лизинга и оплачиваемых на основании отдельных договоров (контрактов), то есть услуг, не включенных в лизинговый договор (напр., услуги по доставке лизингового имущества, по страхованию лизингового имущества, по обучению работников лизингополучателя).

Список литературы

Нормативно-правовые документы

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. 27.12.2009 N 379-ФЗ)// Парламентская газета, № 151-152, 10.08.2000.
2. Методические рекомендации налогового органа по применению отдельных положений гл. 25 НК РФ, касающихся особенностей налогообложения прибыли (доходов) иностранных организаций, утвержденных приказом МНС РФ от 28 марта 2003 г. № БГ-3-23/150// Подготовлен СПС КонсультантПлюс.
3. Письмо МНС от 26.07.2002 г. № 23-1-13,34-1005-Ю274 О сроках перечисления налогов налоговыми агентами// Нормативные акты для бухгалтера. № 16. 29.08.2002// Подготовлен СПС КонсультантПлюс.

Судебная практика

4. Постановление ФАС Поволжского округа от 02.10.2008 по делу N А55-911/2008.
5. Постановление ФАС Центрального округа от 26.08.2009 по делу N А62-5750/2008.

*Мухамедьярова Г.А.
студентка 4 курса экономического факультета
Стерлитамакского филиала БашГУ*

*Научный руководитель: ст.преподаватель Петрова Н.А.
Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета*

Необходимость внедрения международных стандартов финансовой отчетности в России

Новая Россия соразмерно своим возможностям и интересам активно участвует и продолжает наращивать усилия в глобализации международной экономической деятельности, охватившей в конце XX столетия многие страны и регионы мира. Наиболее яркими свидетельствами отечественных глобализационных устремлений являются: стабильно растущий внешнеторговый оборот и международное внешнеэкономическое сотрудничество, настойчивая деятельность по вступлению во Всемирную торговую организацию, создание и участие в различных мировых и региональных экономических ассоциациях, союзах и т.д.

Процессы глобализации экономических взаимоотношений помимо принятия многих других мер организационного, информационного и иного порядка потребовали формирования, а также соблюдения некоторых стандартных правил ведения финансовой отчетности в различных сегментах мирового рынка – товарного, финансового, фондового и др. [3, с.15]

В этой связи чрезвычайно актуальным становится переход субъектов международной экономической деятельности на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Эти стандарты позволяют создать условия и предпосылки для увеличения притока иностранных инвестиций.

Поскольку многие российские предприятия, в том числе и те, пока немногочисленные, акции которых котируются на внутреннем и международных рынках, испытывают известную инвестиционную недостаточность, очевидно, что без перехода (адаптации) к МСФО им не обойтись. А поэтому имеет смысл рассмотреть, какие существуют проблемы и механизмы подобной адаптации.

МСФО – это не законы, изданные правительством одной или нескольких стран, а набор стандартов, цель которых состоит в достижении унификации принципов бухгалтерского учета, используемых компаниями и другими организациями для финансовой отчетности во всем мире [2, с.19].

Необходимостью перехода российских предприятий на МСФО является повышение рыночной прозрачности бизнеса, которая, в свою очередь, является предпосылкой повышения качества корпоративного управления (на микроэкономическом уровне) и улучшения инвестиционного климата (на макроэкономическом уровне).

Что дает российским предприятиям переход на МСФО?

1. Повышение степени мотивации и доверия к обоснованию размера привлекаемых иностранных инвестиций. Однако составление отчетности по МСФО автоматически не дает российскому акционерному обществу возможности получения дополнительных ресурсов, хотя при соблюдении прочих условий российское акционерное общество сможет рассчитывать на иностранное финансирование. Многие финансовые институты уже сейчас осуществляют кредитование только при предоставлении отчетности, составленной по МСФО. Например, при предоставлении кредита российским банкам и кредитным организациям Европейский банк реконструкции и развития требует предоставлять заверенную аудитором годовую финансовую отчетность, подготовленную в соответствии с МСФО.

2. Информационная открытость и прозрачность отчетности. Наличие отчетности по международным стандартам положительно сказывается на имидже предприятия и повышает доверие к нему как внутри страны, так и со стороны иностранного инвестора и других организаций.

3. Информативность отчетности для принятия управленческих решений внутренними пользователями отчетности. Дело в том, что исторически Стандарты разрабатывались исходя из потребности конкретных пользователей, учитывался критерий полезности информации для принятия управленческих решений. В результате, отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, рассматривается в качестве одного из важнейших элементов корпоративного управления [1, с.116].

Крупные российские компании уже составляют отчетность по МСФО, а это значит, что о широком применении стандартов в России нужно, безусловно, говорить в настоящее время. В то же время, если проанализировать рейтинг 400 крупнейших компаний России (по версии журнала «Эксперт»), то можно сделать выводы о стандартах отчетности, по которым компании представляют консолидированную отчетность, например, для данного рейтинга. Критерием отнесения к «крупнейшим» (по версии журнала) является консолидированный (то есть по группе компаний в целом) показатель выручки. Так, из основных предприятий, составляющих экономическую мощь России, только 26% компаний представили свою отчетность по МСФО, 24% – по ГААП (Общепризнанные принципы бухгалтерского учета США), 22% – по российским стандартам и оставшаяся часть – 28% – по данным управленческой отчетности.

Поэтому для полноценного перехода к МСФО требуется, во-первых, законодательное признание их статуса в России и установление надежной системы контроля над качеством составляемой отчетности, во-вторых, внедрение существенных положений МСФО, которые в настоящее время отсутствуют в российских стандартах, в том числе концепции обесценения активов (МСФО-36), принципа справедливой стоимости (МСФО-39), учета влияния гиперинфляции (МСФО-29) и др., в-третьих, подготовка специалистов по МСФО, которая должна вестись по следующим направлениям: обучение основам теории МСФО, практические семинары по пересмотру российской отчетности в соответствии с международными стандартами, аттестация бухгалтеров и аудиторов по МСФО, в-четвертых, популяризация МСФО не только среди составителей отчетности, но и среди российских пользователей отчетности.

Важно отметить, что переход на международные стандарты финансовой отчетности нельзя рассматривать как единственную цель реформирования. В действительности реформа должна быть гораздо глубже и заключаться в построении эффективной надстройки над новым типом хозяйственных отношений в России. В итоге должна быть создана среда, обеспечивающая формирование полезной и объективной информации о финансовом положении и результатах деятельности компаний.

Список литературы

1. Каспина Р.Г. Практическое применение международных стандартов финансовой отчетности в России. – М.: Феникс, 2009. – 278 с.
2. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 472 с. – (Высшее образование).
3. Суворов А.В. Проблемы и решения внедрения систем бухгалтерского учета в соответствии с МСФО// Международный бухгалтерский учет 2008. № 5.– 34 с.

Проблемы применения специального налогового режима для сельскохозяйственных товаропроизводителей и пути их решения

В условиях проводимых преобразований в аграрной сфере первостепенное значение приобретает проблема стабилизации и повышения экономической эффективности сельскохозяйственного производства. Именно уровень эффективности сельского хозяйства во многом предопределяет степень обеспеченности населения продовольственными товарами. В современных условиях становления рыночной экономики и совершенствования управления, выработки новой стратегии развития предприятий усиливаются роль и значение системы налогообложения производителей сельскохозяйственной продукции.

Современная система налогообложения в России предусматривает для сельскохозяйственных товаропроизводителей два режима налогообложения: общий и специальный.

Плательщиками единого сельскохозяйственного налога признаются организации и индивидуальные предприниматели, производящие сельскохозяйственную продукцию или выращивающие рыбу, осуществляющие ее первичную переработку и последующую переработку и реализующие эту продукцию или рыбу. При этом главным условием является то, чтобы доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции или выращенной ими рыбы в общем доходе от реализации составляла не менее 70% [1].

Единый сельскохозяйственный налог освобождает от уплаты наиболее весомых, значимых и трудоёмких в исчислении налогов, что значительно уменьшает налоговую нагрузку и способствует упрощению налогообложения. При применении специального режима в виде единого сельскохозяйственного налога сельхозтоваропроизводители освобождаются от налога на прибыль организации от реализации сельхозпродукции, налога на имущество организации, налога на добавленную стоимость и единого социального налога. Сельское хозяйство не платит налог за пользование водными ресурсами и имеет льготы по отчислениям во внебюджетные фонды. Вместе с тем для предприятий с высоким уровнем производства теряется сумма возмещаемого НДС, что приводит к росту себестоимости производимой ими продукции, увеличению цен на нее и потере привлекательности для потенциальных покупателей [2].

Таким образом, применение единого сельскохозяйственного налога имеет как положительные, так и отрицательные моменты.

При подробном рассмотрении положительные стороны применения ЕСХН можно охарактеризовать следующим образом. Если сельхозтоваропроизводитель осуществляет свою деятельность, находясь на специальном режиме налогообложения, то это приведет к таким положительным результатам, как:

1. снижение абсолютной и относительной величины налоговой нагрузки предприятия за счет отмены налога на добавленную стоимость и единого социального налога;
2. заинтересованность предприятия в обновлении основных производственных фондов (стоимость приобретаемых объектов основных средств и нематериальных активов включается в расходы в полном объеме, а не в сумме начисленной амортизации);
3. более широкое применение методов налоговой оптимизации с учетом того, что объектом налогообложения ЕСХН являются доходы, уменьшенные на величину расходов, и у предприятий появляется реальная возможность снизить налоговую базу законными способами, в частности, применяя способ ЛИФО для оценки материально-производственных запасов;
4. повышение эффективности производства за счет снижения налоговых платежей и увеличения суммы оборотных средств, находящихся в распоряжении предприятия;
5. реальная возможность повышения заработной платы работников предприятий и, соответственно, отчислений в Пенсионный фонд, поскольку эти расходы уменьшают налоговую базу для расчета ЕСХН.

При этом применение единого сельскохозяйственного налога может привести также и к отрицательным сторонам, из-за которых небольшое количество сельхозтоваропроизводителей предпочитают оставаться на общем режиме налогообложения:

1. сужение рынка сбыта готовой продукции, поскольку большей части покупателей, являющихся плательщиками НДС, будет не выгодно приобретать продукцию у сельскохозяйственных предприятий, которые плательщиками НДС не являются, так как они (покупатели) не получают возможности произвести налоговые вычеты по НДС;
2. отсутствие возможности отражения в бухгалтерской и налоговой отчетности сумм налоговых вычетов по НДС, не учтенных до момента перехода на уплату ЕСХН;
3. снижение конкурентоспособности продукции в результате повышения ее себестоимости и, соответственно, отпускных цен (предприятия с целью минимизации налоговой базы будут направлять все усилия на увеличение суммы расходов, связанных с производством и реализацией готовой продукции);

4. уменьшение рентабельности предприятий, так как объектом налогообложения ЕСХН является прибыль.

Таким образом, одним из главных вопросов, требующих рассмотрения, является возможность исполнения налоговых обязательств по НДС хозяйствующими субъектами, перешедшими на использование специального налогового режима [3].

Значительная часть экономистов склоняется к мысли о предоставлении такой возможности. Однако некоторые специалисты говорят о предоставлении права, в то время как другие – о предоставлении обязанности по исчислению и уплате НДС.

В случае если налогоплательщик обладает правом выбора, привлекательность применения ЕСХН увеличивается. Определяющим фактором перехода на специальный режим будет общая экономическая выгода от его применения, а не возможность зачета НДС покупателями сельскохозяйственной продукции. С другой стороны, в случае, если налогоплательщик обязан исчислять и уплачивать НДС, снижаются затраты на администрирование данного налога со стороны налоговых органов.

В решении данного вопроса допустимо мнение об обязательном переводе хозяйствующих субъектов, применяющих единый сельскохозяйственный налог, на исполнение налоговой обязанности по НДС. Однако целесообразным является установление критериев, в случае соответствия которым экономический субъект становится плательщиком НДС в обязательном порядке.

Итак, хотя в настоящее время существует более или менее стройная система налогообложения сельхозтоваропроизводителей, все же необходимо продолжать ее совершенствовать, не только для снижения налоговой нагрузки на аграрный комплекс российской экономики, но и для того, чтобы развивать и улучшать состояние сельского хозяйства в Российской Федерации.

Список литературы

1. Камалян А.К. Анализ и оценка современного состояния системы налогообложения аграрной сферы России и зарубежных стран// Финансы и кредит. – 2009. – №3. – С. 51–56.
2. Павлова Л., Мерзляков И. Совершенствование налогообложения в Российской Федерации// Аудитор. – 2005 – №8. – С. 71–73.
3. Степаненко Е.И. Оценка общего и специального режимов налогообложения, предусмотренных законодательством Российской Федерации для сельскохозяйственных товаропроизводителей// Управленческий учет. – 2007. – №2. – С. 75–82.

Отинова М.И.

*студентка 5 курса факультета менеджмента
Прикамского социального института*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Степанова В.М.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Пенсионная реформа: что ожидать?

Реформирование пенсионной системы является одним из наиболее важных общественных преобразований в социальной сфере России.

Как известно, с 1 января 2010 г. в Российской Федерации вступил в действие пакет документов о новом порядке начисления пенсий. Величина пенсий будет зависеть не только от государства, но и от самих будущих пенсионеров.

Предварительный анализ социально-экономической эффективности предстоящей реформы осуществлялся нами методом анкетирования. Анкета была названа «Что Вы ждете от пенсионной реформы?».

В анкетировании приняли участие 100 пенсионеров Карагайского района.

Опрос показал, что в составе опрошенных пенсионеров преобладают те, у кого пенсия ниже прожиточного минимума. Это означает, что пенсионеры относятся или к бедным гражданам (доход ниже прожиточного минимума) или к малообеспеченному населению (доход на уровне прожиточного минимума). Поэтому для них результаты предстоящей пенсионной реформы очень важны: каждый пенсионер ждет, что она улучшит уровень его жизни.

Для анализа ситуации в анкету был включен вопрос «Является ли Ваша пенсия существенным вкладом в доход семьи?». При анкетировании 100 человек выяснилось, что пенсия является единственным источником жизнеобеспечения 55 пенсионеров, 10 пенсионеров продолжают работать, имеют помощь родственников 40 пенсионеров, и только 5 человек самостоятельно имеют дополнительные доходы и живут в достатке. Таким образом, среди респондентов преобладали пенсионеры, которые проживают одиноко и получают небольшой доход от подсобного хозяйства, а также те, кто живет в семье.

Среди анкетированных оказалось 13 % тех, кого устраивает размер пенсии, что свидетельствует о «сверх терпимости» людей к условиям трудной жизненной ситуации, в которой находятся пенсионеры. Мы

проанализировали по анкетам, к каким профессиям и к каким семьям по уровню обеспеченности относятся эти респонденты. В результате анализа сопоставления одних ответов на вопрос с другими вопросами и ответами выяснилось, что данные пенсионеры – это преимущественно колхозники. Они живут скромно, но при этом не просят дополнительных льгот у государства, хотя уровень их жизни ниже прожиточного.

Однако на вопрос о качестве индексации пенсии ответы были чрезвычайно острыми. Так, опрошенные пенсионеры считают, что лучше сразу начислять достойную пенсию (51 ответ), что рост цен и оплаты услуг «съедает» прибавки пенсий (49 ответов). И только в 9 ответах значилось, что усилилось внимание к пенсионерам, а в 4 – что жить им становится легче. По одному человеку написали, что при нынешних индексациях пенсии по-прежнему нет стабильности жизнеобеспечения, что такие индексации не могут быть справедливыми, так как расчет пенсии несправедлив.

Часть пенсионеров высказалась за то, чтобы уровень пенсии в стране был на уровне средней зарплаты по трудовому стажу – 66 человек (66 %); не ниже прожиточного минимума работающего – 22 человека (22 %); не ниже прожиточного минимума пенсионера – 4 человека (4 %). Затруднились ответить 8 человек или 8 %.

Значительные надежды многие пенсионеры возлагают на пенсионную реформу, которая должна началась с 1 января 2010 г. Однако информация о ее содержании, судя по ответам, оставляла желать лучшего. Знакомы с будущей пенсионной реформой 11 человек из опрошенных, 50 человек о ней не осведомлены, в общих чертах знают 39 человек. Кроме того, респондентами были сделаны следующие добавления:

- 1) необходимо внимание от предприятия, в котором трудился пенсионер перед выходом на пенсию;
- 2) лучше начислять достойную пенсию, тогда самому можно будет оплачивать услуги.

Анализируя анкеты, мы выяснили, что уже сейчас о своей будущей пенсии серьезно задумывается 9 человек, 6 человек думают о ней иногда (в пояснение один из этих шести респондентов написал: «иногда, т.к. нет четкой перспективы в развитии пенсионного обеспечения»), 5 человек заранее о пенсии не думают (это молодые люди, которым до пенсионного возраста еще далеко). Как выяснено, легкомысленность свойственна для большинства опрошенных

Итак, анкетирование позволило убедиться в низком качестве жизни людей пенсионного возраста, а также в том, что и будущая пенсионная реформа не способна решить их социально-экономических проблем. Забота о пенсионерах должна совершенствоваться перманентно. Считаем, что сделанные оценки можно экстраполировать на большинство регионов России и входящих в них муниципальных образований.

Список литературы

1. О внесении изменений в отдельные законодательные акты российской федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) российской федерации в связи с принятием федерального закона «о страховых взносах в пенсионный фонд российской федерации, фонд социального страхования российской федерации, федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования. Федеральный Закон от 17.07.2009 г., № 219-ФЗ.

2. Мудраков В.И. Трудности роста системы негосударственного пенсионного обеспечения. // Пенсия. 2007. № 5. С. 57.

Попов В.М.

студент 1 курса, факультета экономики и финансов

Филиал НОУ ВПО «Московский институт экономики, менеджмента и права» в г. Пензе

Научный руководитель к э.н., доцент Рыжкова Ю.А.

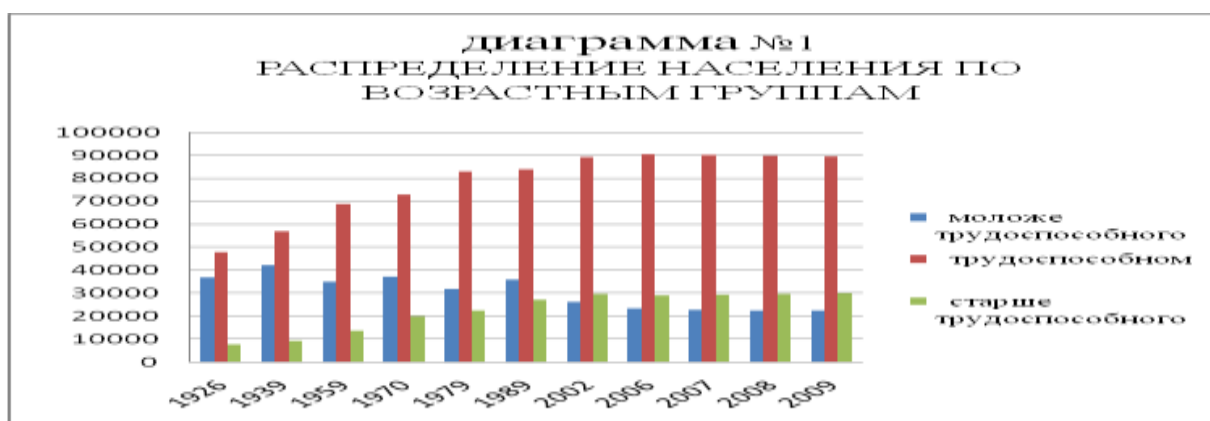
Филиал НОУ ВПО «Московский институт экономики, менеджмента и права» в г. Пензе

Реформа пенсионной системы

На сегодняшний день в нашей стране идет реформа пенсионной системы, под её действие подпадают мужчины 1953 г. рождения и моложе и женщины 1957 г. рождения и моложе. Граждане попадающие под действие пенсионной реформы участвуют в ней независимо от своего желания или нежелания.

Началась она в 2002 году. До её начала в России действовала распределительная пенсионная система. Отчисления работающих шли в общий котел, из которого платилась пенсия пенсионерам.

Но в связи со снижением рождаемости в 2009г на одного пенсионера приходится около трех работающих. Тогда как в 1959г на одного пенсионера приходилось 6.5 работающих (диаграмма 1) [1].



Изменение соотношения привело к уменьшению пенсий на сегодняшний день в России средняя пенсия составляет 4546 руб., что равняется примерно трети от уровня зарплаты работника, в то время как на Западе – 80-90% (таблица 1) [2]. Нынешняя динамика развития пенсионной системы показывает, что России понадобится более 20 лет для выхода на западный уровень.

Основной задачей реформы является достижение долгосрочной финансовой сбалансированности пенсионной системы, повышение уровня пенсионного обеспечения граждан и формирование стабильного источника для дополнительных доходов в социальную систему государства

Таблица 1

Средний размер назначенных пенсий по видам пенсионного обеспечения

Средний размер назначенных пенсий	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
все пенсионеры	1462,3	1747,4	2026,3	2538,2	2841,6	3682,3	4546,3
из них получающие пенсии:							
по старости	1589	1906	2213,9	2761,3	3095,5	3970,6	4904,7
по инвалидности	1157,1	1363,4	1575,8	1984,1	2185,7	2879,4	3496,4
по случаю потери кормильца (на каждого нетрудоспособного члена семьи)	792,7	1010,1	1218,3	1493,8	1693,1	2119,3	2761,6
социальные	1032	1179,8	1295,5	1798,4	1878,7	2724	3007
госслужащие, получающие пенсии по старости (или по инвалидности) и за выслугу лет	3036,3	3368,5	3916,4	4389,4	4534,3	6048	7843,2

Реформа направлена на изменение распределительной системы начисления пенсий, дополняя ее накопительной частью и персонализированным учетом страховых обязательств государства перед каждым гражданином.

Смысл реформы заключается в коренном изменении взаимоотношений между работником и работодателем: в повышении ответственности работников за обеспечение своей старости, а также в повышении ответственности работодателя за уплату страховых взносов за каждого работника.

До 2002 года отечественная пенсионная система была распределительной: будущие пенсионеры работали на тех, кто уже достиг пенсионного возраста. Никаких накоплений на личных счетах не было – всю пенсию обеспечивало государство.

С 2002 года в России существует распределительно-накопительная пенсионная система. В условиях этой системы есть: базовая часть пенсии (обеспечивается государством), страховая часть (виртуальные деньги, которые зарабатывает гражданин, а выплачивать будет государство), накопительная часть (реальные деньги на личном счету, чем можно управлять по своему желанию).

Базовая часть является самой маленькой составляющей нашей пенсии. С 1 января 2002 года она была установлена первоначально в размере 450 рублей в месяц. Эта сумма полагается всем лицам, достигшим пенсионного возраста и имеющим минимальный трудовой стаж в 5 лет. Для инвалидов, лиц старше 80 лет и имеющим нетрудоспособных иждивенцев устанавливаются несколько повышенные ставки базовой пенсии. Базовая часть в принципе объединила в себе минимальную пенсию, прежние компенсационные надбавки и доплаты. Основная ее функция – обеспечить некую базовую социальную гарантию.

Страховая часть пенсии играет роль механизма, позволяющего привязать размер трудовой пенсии к размеру заработной платы и стажу. То есть она напрямую зависит от того, сколько за весь трудовой период за данно-

го человека было уплачено в Пенсионный фонд страховых взносов. Вся эта совокупность взносов называется расчетным пенсионным капиталом. Он формируется за счет части взносов, уплачиваемых работодателем. Размеры этих взносов подлежат персонифицированному учету и записываются за каждым застрахованным лицом в виде так называемого пенсионного капитала.

В накопительной системе размер пенсии определяется, не стажем работника, а его реальным заработком и размером отчислений в Пенсионный фонд, производимых работодателем. Это должно стимулировать работников, к отказу от разного рода серых заработных схем и вывести скрытые части зарплат из тени, тем самым, увеличив поступления средств для выплаты пенсий сегодняшним пенсионерам. Накопительную часть работник может оставить их в государственной пенсионной компании, передать в частную управляющую компанию или НПФ, которые в свою очередь вложат их в доходные финансовые инструменты. Человек уже становится соучастником формирования своего капитала.

Предполагается, что данная реформа позволит предотвратить кризис пенсионной системы, но, по мнению председателя правления Пенсионного фонда России (ПФР) Геннадия Батанова, средний размер пенсий в России подтянется к уровню развитых стран при условии адекватного развития экономики примерно через 23 года. Другими словами, на нормальную пенсию могут рассчитывать только лица моложе 32 лет. Также опасения вызывает возможность передачи накопительной части в негосударственные фонды по причине их возможного банкротства (таблица 2) [3].

Таблица 2

Основные показатели системы негосударственного пенсионного обеспечения

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Число негосударственных пенсионных фондов	262	251	287	283	296	290	289	252	235
Численность участников,	3375,2	3968,7	4370,4	5202	5546,7	6059,1	6420,7	6757,1	6746,3
Численность получателей негосударственных пенсий:									
всего, тыс. человек	281,9	330,5	351,8	428	500,6	705,7	865,5	1026,2	1131,4
в процентах от общей численности пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда Российской Федерации	0,7	0,9	0,9	1,1	1,3	1,8	2,3	2,7	2,9
Общая сумма пенсионных выплат, млн.руб.	599,8	1025,3	1990	3317,6	4961,5	7569	10317,4	13842,8	17515,4
Сумма пенсионных выплат в среднем в месяц на одного получателя, руб.	177,3	258,5	471,4	646	825,9	893,8	993,4	1124,1	1290,1

Подводя итог краткой информации о Реформе пенсионной системы, необходимо отметить, что эта реформа – назревшая реальность для нашей страны.

Вместе с тем она имеет ряд сложных и даже противоречивых аспектов:

- большая часть населения страны, имеющего предпенсионный возраст, значительную часть жизни прожила вне рыночных условий и их родители и они сами рассчитывали на получение пенсии по старой схеме, и им нужно привыкнуть к реалиям новой экономической и демографической ситуации;

- недоверие значительной части людей к пенсионной Реформе имеет под собой в настоящее время реальные опасения: низкая заработная плата, угроза потери работы и возможность по той или иной причине банкротства Управляющей компании;

- необходимы время, экономическая стабильность и положительный опыт, чтобы нынешняя пенсионная реформа получила доверие людей и приобрела массовой и устойчивый характер.

Список источников

- 1 Официальный сайт пенсионной реформы – <http://www.pensia-reforma.ru>
- 2 Информационно-аналитический портал Индустрии управления активами фондов – <http://www.fundshub.ru>
- 3 Федеральная служба государственной статистики – <http://www.gks.ru>

Управление затратами в государственных структурах на примере инспекции Ростехнадзора Самарской области

Управление затратами – тема, которая волнует любое предприятие. Необоснованный и неконтролируемый рост затрат – одна из наиболее актуальных проблем не только большинства российских предприятий, но и государственных структур.

Процесс управления затратами состоит из комплекса мероприятий: установление связи между управлением затратами и бюджетным управлением, определение перспективных направлений снижения затрат, разработка плана мероприятий по их снижению и реализация этого плана. Управление затратами – это умение экономить ресурсы и максимизировать отдачу от них.

Несмотря на большие сложности, с которыми сталкиваются многие предприятия в процессе управления затратами, все они стремятся их уменьшить, так как это наиболее действенный способ максимизации прибыли. Несколько иная ситуация складывается в государственных структурах. Они не имеют цели получения прибыли. Чем больше выделяется финансирования на их деятельность, тем им лучше. Именно поэтому проблема рационального использования средств особенно остро стоит в государственных органах.

Если взглянуть на затраты, которые выделяются бюджетом на нужды государственных органов, городских служб и т.д., то суммы оказываются большими и вопрос «Как расходуются деньги налогоплательщиков?» остаётся особенно актуальным.

Чтобы разобраться в причинах происходящего, необходимо раскрыть механизм бюджетного финансирования. Выделение бюджетных средств производится на основе сметы затрат. Смета государственного органа – это основной плановый документ для ее финансирования, определяет объем и целевое назначение бюджетных ассигнований. Предусмотренные в смете ассигнования считаются предельными, то есть составляют лимит бюджетных обязательств. Это касается всех государственных структур, которые должны израсходовать эти средства ровно рубль в рубль. Даже дефицит средств не так страшен, как их избыток, так как считается, что сама структура работает неэффективно, не успевая освоить выделенные средства. На уровне главного бухгалтера следование этому требованию означает решение задачи целевого использования средств и мониторингу соответствия расходов плановым показателям сметы. Причем особенно важно произвести расходы в 4 квартале, когда подводятся итоги финансового года и формируются показатели отчетности. Получается, что значительные суммы средств списываются с лицевых счетов в 4 квартале, что говорит о расточительном их использовании.

Кроме того, в рамках данного требования государственные структуры полностью лишены стимулов к сокращению затрат, что не позволяет сэкономить денежные средства. По нашему мнению, необходимо отменить данное требование и ввести норму, согласно которой сэкономленные средства оставались бы в их распоряжении и направлялись на развитие материально-технической базы и материальное стимулирование работников. Данное нововведение будет являться действенной мотивацией для сотрудников и повысит результативность деятельности.

Определенные шаги по совершенствованию деятельности государственных органов уже приняты нашим Правительством. Например, принято Постановление Правительства РФ «О порядке составления проекта федерального бюджета и проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов РФ на очередной финансовый год и плановый период». Согласно этому постановлению все государственные органы обязаны применять перспективное планирование и составлять трехлетний план своей деятельности. Также в нем уделяется внимание переходу к программно-целевым методам бюджетного планирования, обеспечивающим прямую взаимосвязь между распределением бюджетных ресурсов и планируемыми результатами их использования [1].

Теперь необходимо ответить на следующий вопрос. Как государство и граждане могут контролировать деятельность государственных органов? Рассмотрим это на примере Инспекции по надзору за техническим состоянием самоходных машин и других видов техники Самарской области (Ростехнадзор).

Государство контролирует деятельность инспекции посредством проверки отчетности и мониторингом целевого использования средств. Граждане могут увидеть лишь отчет об исполнении областного бюджета в газете «Волжская коммуна» [2]. Как видно из таблицы 1, публикуемой в нём наименование главного распорядителя бюджета и общая сумма финансирования, выделяемая на деятельность инспекции, без расшифровки статей расходования средств. Как именно простые граждане, которые платят налоги и государственные пошлины могут узнать, как расходуются бюджетные средства, если даже государственные органы скрывают информацию? Необходимо чтобы деятельность государственных органов была прозрачной, а их отчетность – публичной и доступной каждому человеку.

Средства областного бюджета, выделяемые на деятельность инспекции

Код главного распорядителя бюджетных средств	Наименование главного распорядителя средств областного бюджета	Рз	ПР	ЦСР	ВР	Сумма, тыс. руб.
725	Государственная инспекция по надзору за техническим состоянием самоходных машин и других видов техники					62 048

Так все же, могут ли государственные структуры управлять своими затратами? Конечно могут, покажем это на примере все той же инспекции.

Вначале 2000-х было принято решение объединить все районы Самарской области в один информационный центр по базе данных о дорожно-строительных, самоходных машинах и механизмах и других видах техники. Это было сделано с целью облегчения прохождения технического осмотра техники и сокращения инспекцией затрат времени и средств. Так же единая база позволяет отслеживать состояние техники: в угоне ли она или нет, прошла ли регистрацию и т.д. Также немного позднее были компьютеризированы все районы области и подключены к сети интернет. Теперь информация доступна всегда и может обновляться с частотой в один час. Это сократило значительную часть расходов на ГСМ.

Ведётся работа по оптимизации работы самих инспекторов. Чтобы облегчить физическим и юридическим лицам доступ к информации, открыт первый информационный терминал, в котором доступна вся информация по регистрации, снятию и постановке техники на учёт. Тем более что это соответствует федеральной целевой программе «Электронная Россия».

Таким образом, деятельность государственных органов является очень затратной, положительные изменения происходят, но они недостаточны. Поэтому необходимо повышать эффективность управления затратами, что позволит сэкономить значительные денежные средства.

Список литературы

Нормативно-правовые документы

1. Постановление Правительства РФ «О порядке составления проекта федерального бюджета и проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов РФ на очередной финансовый год и плановый период» от 27.12.2007 г. №1010 (с изменениями и дополнениями).

Периодические издания

2. Отчет об исполнении бюджета Самарской области // Волжская коммуна. – 2009. – №442. – С. 1–12.

Толмачева Н.С.
студентка 5 курса экономического факультета
Курского государственного технического университета
Научный руководитель: к.э.н., доцент Севрюкова Л.В.
Курский государственный технический университет

Оценка налогового бремени на малое предпринимательство и пути его снижения в условиях кризиса

Ситуация в экономике для малых и средних компаний продолжает ухудшаться. В сравнении с полученными в январе 2010 года результатами доля компаний, которые дают негативную оценку состоянию своего бизнеса составляет 26,5%, 6% предпринимателей охарактеризовали своё положение как очень плохое.

Снижение налогов в условиях кризиса – это абсолютно необходимая мера. В российских условиях применение налоговых послаблений более эффективно, чем прямая финансовая помощь государства.

Характерно, что наиболее важным для себя предприниматели считают предоставление налоговых льгот – 72,7%. Приоритетным это направление оказалось по мнению предпринимателей Москвы, Екатеринбурга, Нижнего Новгорода и Курска (91,9%, 86,9%, 82,0% и 73% соответственно).

На втором месте оказался такой вид поддержки, как льготная аренда помещений – 60,1%. На третьем месте по значимости оказались такие виды, как упрощение и стабильность системы налогообложения и нормативно-правовая поддержка малого бизнеса. Они составляют, соответственно, 49,8% и 43,5%.

По оценке специалистов налоговых органов около 30,9% налогоплательщиков – юридических лиц, не представляют отчетность в налоговые органы или представляют «нулевую» отчетность. Доля налоговых преступ-

лений среди экономических составляет 54,4%, при этом на долю малого бизнеса приходится около 70%, что свидетельствует о большом налоговом бремени на предпринимателей и их уклонении от уплаты налогов, ведении незаконной предпринимательской деятельности.

Малый и средний бизнес ждет от правительства целевых антикризисных мер. По мнению компаний, наиболее действенными могли бы стать налоговые «каникулы» (45%).

Главная осуществленная антикризисная мера – снижение налога на прибыль с 24% до 20% за счет части налога, поступающей в федеральный бюджет. Организации получили возможность внеочередного и оперативного перехода с авансового способа уплаты этого налога на уплату по фактически полученной прибыли. Значительно улучшены условия амортизации за счет повышения с 10 до 30% амортизационной премии.

Предусмотрены налоговые послабления для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения. Регионы получили возможность устанавливать пониженную ставку налога для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов (ставка может снижаться с 15% до 5%).

Снижение ставки налога в первую очередь направлено на поддержку малых и средних предприятий реального сектора экономики, на увеличение их оборотных средств. Это позволяет малым предприятиям не уйти в «тень», а цивилизованно платить налоги в условиях кризиса. Если же налоговое бремя для малого бизнеса оставить прежним, выпадения бюджета будут более ощутимыми, чем при снижении ставки налога.

Необходимо определить первоочередные задачи поддержки малого бизнеса на ближайшие 2–3 года, которые должны, по мнению предпринимателей, найти свое отражение в ближайшей федеральной программе поддержки.

К ним относятся задачи обеспечения стабильности налогообложения, учета и отчетности на длительный период и разработки системы налоговых льгот для малого бизнеса, правовая защита предпринимателей, упрощение регистрации, лицензирования, сертификации, совершенствование федеральной нормативно-правовой базы малого бизнеса. Среди других предложений, призванных помочь малому предпринимательству, стоит отметить упрощение системы налогообложения и ликвидацию недобросовестной конкуренции.

В трехлетней перспективе приоритетным направлением деятельности государства остается создание эффективной, сбалансированной налоговой и бюджетной системы, отказ от необоснованных мер в области увеличения налогового бремени. При этом с учетом принятых расходных обязательств бюджетной системы снижение налоговой нагрузки на малый и средний бизнес возможно при сбалансированном снижении налоговых ставок, а также путем перераспределения налоговой и административной нагрузки с помощью проведения структурных преобразований налоговой системы – повышения качества налогового администрирования, нейтральности и эффективности основных налогов, оптимизации применяемых льгот и освобождений.

В планах долгосрочного развития и поддержки малого бизнеса то, что главным источником должен стать малый и средний бизнес, а к 2020 г. в стране необходимо иметь около 50-60% представителей среднего класса.

Список литературы и источников

1. «Основные направления налоговой политики РФ на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов» (одобрено Правительством РФ 25.05.2009)
2. ИА «Альянс Медиа»
3. <http://www.economy.gov.ru/>
4. <http://businesspress.ru/>
5. <http://kizvestia.ru/>
6. <http://old-opec.hse.ru/>

Утицких Е.Ю.

*студентка 4 курса экономического факультета
Курского государственного технического университета*

*Научный руководитель: к.э.н., доц. Белоусова С.Н.
Курский государственный технический университет*

Налог на имущество организаций как источник пополнения регионального бюджета

Налогообложение имущества общепринято в развитых странах. Поимущественный налог был известен с древнейших времен и рассматривался как самый справедливый из возможных налогов.

Налог на имущество организаций на современном этапе является одним из основных налогов субъектов Российской Федерации, обеспечивающим основные поступления в региональные бюджеты. К тому же налог на имущество организаций занимает центральное место в системе имущественного налогообложения. [7, с. 231]

В главе 30 НК РФ изложены общие принципы обложения налогом на имущество организаций. С момента введения в действие данной главы поступления сумм рассматриваемого налога за четыре года выросли почти в

2,5 раза (см. таблицу 3). Объектом налогообложения здесь признается движимое и недвижимое имущество организаций, учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств. Во многих странах этим налогом облагаются здания и сооружения, а станки и оборудование нет. [7, с. 231]

Таблица 3

Динамика поступления сумм налога на имущество организаций в бюджетную систему РФ (млн. руб.)

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Налог на имущество предприятий (по Закону РФ от 13 декабря 1991 г. N 2030-1 «О налоге на имущество предприятий»)	116 46 2	132 78 2	-	-	-	-
Налог на имущество организаций (в соот с гл. 30 НК РФ, региональными налоговыми законами)	-	-	106 72 3	152 05 4	201 89 4	262 745
Рост поступлений (по отношению к предыдущему году)	-	1,14	0,80	1,42	1,33	1,30

В Курской области налог на имущество организаций так же играет немаловажную роль в пополнении доходной части бюджета. Так в 2006 году сумма налога на имущество организаций составляла 1641 млн. руб., при этом доля этого налога в доходах областного бюджета составляла 12,02% от общей суммы доходов, занимая третье место после налога на прибыль (29,8%) и налога на доходы физических лиц (17,8%) [1].

Прослеживая динамику поступлений налога на имущество организаций в 2007 году видно, что сумма поступлений по этому налогу увеличилась и составляла 1820,5 млн. руб., однако доля в общей сумме доходов уменьшилась и была равна 10,47%, так как более динамично увеличились поступления по другим налогам и по неналоговым поступлениям [2].

В 2008 году прослеживается тенденция к увеличению поступлений по налогу на имущество организаций (2133,8 млн. руб.) и уменьшение его доли в общем объеме доходов (8,9%) [3].

В 2009 году наблюдается снижение поступлений от налога на имущество организаций и так же продолжается снижение их доли в доходной части областного бюджета. Так сумма этого налога в 2009 году составляла 1857,9 млн. руб. доля в доходах всего 8% [4].

В Законе Курской области от 11.12.2009г. №118-ЗКО «Об областном бюджете на 2010 год» запланировано увеличение поступлений по налогу на имущество организаций по сравнению с 2009 годом на 74% в сумме 2482,6 млн. руб. (13,3% от общей суммы доходов бюджета Курской области) [5].

Следует отметить, что ставка по налогу на имущество в Курской области установлена в максимально разрешенном Налоговым Кодексом РФ размере и составляет 2,2% [5].

Таким образом, по налогу на имущество организаций прослеживается тенденция к уменьшению поступлений в доходную часть областного бюджета по этому налогу, тем самым уменьшается и его доля, а, следовательно, и роль налогов, являются основным из источников пополнения бюджета Курской области.

Исходя из динамики поступлений по налогу на имущество организаций, следует задуматься – не целесообразнее будет заменить его налогом на недвижимость. Налог на недвижимость будет включать в себя налог на имущество организаций и земельный налог.

Ведение налога на недвижимость как эксперимента в Новгородской области позволило увеличить доходы областного бюджета в несколько раз.

Однако, не во всех регионах, где проводился эксперимент по введению налога на недвижимость, прошло успешно. Так в Тверской области введение данного налога провалилось.

Таким образом, введение налога на недвижимость может существенно пополнить доходы бюджета Курской области, однако при введении данного налога на территории Курской области следует учитывать ее социально-экономическое положение, чтобы введение данного налога принесло пользу и областной казне и не сделало непосильным налоговое бремя налогоплательщиков.

Список литературы

1. Закон Курской области от 24.05.2007г. №45-ЗКО «Об исполнении областного бюджета за 2006 год».
2. Закону Курской области. «Об исполнении областного бюджета за 2007 год» от 29 мая 2008 г. № 29-ЗКО.
3. Закон Курской области от 26.06.2009г. №36-ЗКО «Об исполнении областного бюджета за 2008 год».
4. Закон Курской области от 25.02.2009г. №10-ЗКО «Об областном бюджете на 2009 год».
5. Закон Курской области от 11.12.2009г. №118-ЗКО «Об областном бюджете на 2010 год»
6. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – М.: Проспект, КНОРУС, «Издательство «Омега-Л», 2009;
7. Налоги и налогообложение: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ [Д.Г. Черник и др.]; под ред. Д.Г. Черника. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008.

Анализ и управление дебиторской задолженностью предприятия (на ЗАО «Электротехпром»)

Дебиторская задолженность является важной частью активов хозяйствующих субъектов, управление которой представляет собой актуальную задачу для любой организации в условиях рыночной экономики.

Так, осуществляя предпринимательскую деятельность, участники имущественного оборота предполагают, что по мере проведения хозяйственных операций они не только возвратят вложенные средства, но и получат доходы. Однако, в реальной практике нередко, а точнее постоянно возникают ситуации, когда по тем или иным причинам предприятие не может взыскать долги с контрагентов. Дебиторская задолженность «зависает» на долгие месяцы, а иногда и годы. Рост дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние предприятий, а иногда приводит и к банкротству.

Цель моей работы заключалась в анализе и экономическом обосновании эффективных методов управления дебиторской задолженностью предприятия ЗАО «Электротехпром».

Для достижения поставленной в работе цели необходимо было решить **следующие задачи**: провести анализ кредитной политики предприятия и выявить пути её совершенствования; проанализировать дебиторскую задолженность предприятия в динамике и установить её влияние на финансовое состояние ЗАО «Электротехпром»; разработать и экономически обосновать мероприятия по сокращению дебиторской задолженности.

Объектом исследования дипломной работы является ЗАО «Электротехпром», – один из крупнейших поставщиков кабельно-проводниковой продукции в Уральском регионе. Компания работает на рынке с 1999 г., стабильно развивается, известна далеко за пределами Уральского региона. **Предметом** исследования является дебиторская задолженность ЗАО «Электротехпром».

Анализ данных таблицы 1 позволяет сделать вывод о том, что увеличение доли дебиторской задолженности в оборотных активах в анализируемом периоде устойчиво растет на 17% ежегодно, что отражает угрозу неплатежей и банкротства.

Таблица 1

Доля дебиторской задолженности в оборотных активах ЗАО «Электротехпром»

Показатель	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	Изменение
Дебиторская задолженность (тыс.руб.)	3125	31850	68432	+36582
Оборотные активы (тыс.руб.)	61120	143518	176562	+33044
Доля ДЗ в общей сумме оборотных активов (%)	5	22	39	+17

Согласно данным таблицы 2, увеличение среднего срока погашения дебиторской задолженности на 17,04 дня, а также снижение коэффициента оборачиваемости на 24,24 раза сигнализирует о росте числа неплатежеспособных клиентов.

Таблица 2

Анализ ликвидности дебиторской задолженности ЗАО «Электротехпром»

Показатели	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	Изменени е
Оборачиваемость дебиторской задолженности, кол-во раз	$502276 : 1932,5 = 259,91$	$663285 : 17487,5 = 37,93$	$686285 : 50141 = 13,69$	- 24,24
Период погашения дебиторской задолженности, дни	$365 : 259,91 = 1,40$	$365 : 37,93 = 9,62$	$365 : 13,69 = 26,66$	+ 17,04

В соответствии с данными таблицы 3, доля сомнительной задолженности составила 4,36% от общего объема оборотных активов, что говорит о снижении ликвидности оборотных средств в целом и ухудшении финансового положения предприятия.

Таблица 3

Доля сомнительной дебиторской задолженности ЗАО «Электротехпром»

Показатели	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008
Сомнительная дебиторской задолженности, тыс. руб.	-	3186	7696
Дебиторская задолженности, тыс. руб.	3125	31850	68432
Доля сомнительной дебиторской задолженности, %	-	10,00	11,25
Оборотные активы, тыс. руб.	61120	143518	176562

На фоне полученных негативных результатов анализа дебиторской задолженности можно сделать вывод, что в ЗАО «Электротехпром» работа по управлению дебиторской задолженности велась неудовлетворительно.

Одной из причин этого является отсутствие эффективной кредитной политики, т.к. она носит смешанный характер и сочетает в себе агрессивный и консервативный типы кредитной политики:

1. срок погашения кредита 30 дней со дня заключения сделки

2. система скидок отсутствует

3. финансирование дебиторской задолженности осуществляется за счет кредита банка под 20 процентов годовых.

Автор предлагает следующие предложения по совершенствованию управления дебиторской задолженностью фирмы.

Во-первых, следует изменить кредитную политику предприятия и использовать новые условия кредитования, а конкретно: перейти к умеренному типу кредитной политики, ввести систему скидок при ранних платежах, повысить стоимость товарного кредита покупателям до 24% .

Таблица 4

Ожидаемый экономический эффект от новой кредитной политики

Показатели	Существующая кредитная политика	Новая кредитная политика	Изменение
Валовая выручка от реализации	686285	754914	68629
Торговая скидка	0	9059	9059
Чистая выручка от реализации	686285	745855	59570
Производственные затраты	613431	674774	61343
Прибыль до вычета процентов и налогов	72854	71081	-1773
<i>Затраты по кредитованию</i>			
Затраты по поддержанию дебиторской задолженности	11470	5788	-5682
Потери по сомнительным долгам	13726	7549	-6177
Прибыль до вычета налогов	47658	57744	10086
Налоги	16680	20210	3530
Чистая прибыль	30978	37534	6556
Рентабельность	4,51	4,97	0,46

Во-вторых, с целью совершенствования способов контроля дебиторской задолженности в ЗАО «Электротехпром» предлагается использование специализированной программы «1С: Управление торговлей 8». Данная программа является современным инструментом повышения эффективности бизнеса торгового предприятия, т.к. она включает в себя автоматизацию задач оперативного и управленческого учета, а также анализа и планирования торговых операций.

Также для аналитики учета просроченной дебиторской задолженности необходимо создание многоуровневой структуры бухгалтерского учета с помощью введения дополнительного субсчета 62.3 «Сомнительная дебиторская задолженности». По истечении трех месяцев просрочки платежа в бухгалтерском учете будет сделана запись ДТ 62.3 КТ 62.1. Это позволит обеспечить наглядность при работе с задолженностью, поможет отслеживать изменения сумм задолженности на конкретную дату.

Таким образом, в общих чертах, разработанный комплекс мероприятий в рамках управления дебиторской задолженностью ЗАО «Электротехпром», сводится к целесообразности смягчения стандартных условий оплаты и одновременно – к выработке эффективной кредитной политики. Кроме того, следует использовать современные способы контроля дебиторской задолженности.

Список литературы и источников

1. Ефимов О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебное пособие для ВУЗов. – М.: «Омега-Л», 2008. – 269с.
2. Звягин С.А. Анализ дебиторской задолженности. – М.: «Бухгалтерский учет», 2007. – № 10.
3. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. – М.: «Перспектива», 2008. – 656с.
4. Шиндяпин С.А. Превратите долги своих партнеров в «живые» деньги. – Главбух, 2008 – № 21.
5. Официальный сайт Холдинга «Электротехпром» // [Электронный ресурс]: стр. доступа: www.permcable.ru

Хонькина К.М.

*студентка 4 курса экономического факультета
Курского государственного технического университета*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Белоусова С.Н.
Курский государственный технический университет*

Эволюция имущественного налогообложения в России

Федеративное устройство российского государства подразумевает хозяйственную самостоятельность и ответственную экономическую независимость региональных и местных органов власти, требующее формирования собственных источников дохода. Основным методом формирования таких источников являются региональные и местные налоги.

Налоги на имущество, обладая достоинствами прямых налогов, имеют большой регулирующий и фискальный потенциал, поступления от них могут стать основой формирования региональных и местных бюджетов.

Имущество является одним из наиболее стабильных объектов налогообложения по сравнению с другими объектами (доход, добавленная стоимость), обложение имущества стимулирует более эффективное его использование; его труднее скрыть от налогообложения. При этом применение имущественных налогов именно на региональном и местном уровне способно в значительной степени повысить основные функции налогов – фискальную, регулирующую и контрольную. Наконец, налогообложение имущества является естественным дополнением подоходного налогообложения, включая в объекты обложения капитализированный доход, созданный в прошлые периоды времени.

Имущественные налоги являются составной частью налоговой системы большинства стран мира, занимая достаточно весомое место в общегосударственных доходах, являясь основой местных (региональных) бюджетов многих государств.

В 1863 г. в царской России впервые был введен самостоятельный налог на недвижимость в городах, заменивший прежнюю подушную подать с мещан (для остального населения отменена с 14 мая 1883 г.). Налогом на недвижимость облагались жилые дома, заводы, фабрики, бани, склады, другие строения, пустующие земли.

Налог на недвижимость в городах имел статус местного. За основу в расчете суммы налога была принята доходность недвижимого имущества, а при невозможности ее определения – стоимость недвижимости. Налог исчислялся по ставке в размере не более 10% чистого дохода, приносимого недвижимостью, или не более 1% ее рыночной цены.

В 1870 г. был установлен и с 1894 г. (по другим данным – с 1893 г.) введен в городах государственный квартирный налог.

Податные инспекторы оценивали наемную плату за квартиры и в зависимости от ее размера на основе прогрессивной шкалы налогообложения рассчитывали соответствующую сумму квартирного налога. Ставки налоговой шкалы квартирного налога были установлены прогрессивными твердыми, за исключением последней шедулы (разряда), которой соответствовала процентная налоговая ставка.

Целью введения квартирного налога выступало обложение доходов налогоплательщиков на основе внешних признаков, таких, например, как площадь квартиры, косвенно показывающая величину получаемого ее владельцем дохода.

В начале 1919 г. наметились следующие действия в налоговой реформе: не только распространить налогообложение на имущество, независимо от того, приносило оно доход или нет, но и привлечь налогоплательщиков к участию в оценке своего имущества. Одним из главных препятствий для успешного проведения запланированных налоговых мероприятий стала низкая профессиональная подготовка служащих налогового аппарата, который по причине сначала падения роли денежных налогов в экономике страны, а затем приостановления взимания всех денежных налогов был полностью расформирован в феврале 1921 г.

В советской России подоходно-поимущественный налог был введен Постановлением ВЦИК и СНК 16 ноября 1922 г., т.е. в период нэпа. Этот налог распространялся только на физических лиц, проживающих в городах.

В дополнение к ставкам подоходного налога устанавливались ставки налога с имущества, не составлявшего предмет промысла плательщика. В тот период нэпманы – новый класс советских предпринимателей – часто

обращали свои денежные доходы в вещественную собственность, тем самым, уклоняясь от уплаты подоходного налога. Поэтому в целях распространения налогообложения и на овеществленные доходы был введен дополнительный налог на имущество. Объектом этого налога были строения, экипажи, драгоценные металлы и камни, скот, технический инвентарь. Из налогообложения исключались предметы домашней обстановки и домашнего обихода. Ставка налога варьировалась от 0,33 до 1,5% стоимости имущества.

В 1923 г. в результате преобразований налоговой системы страны, направленных на снижение общего числа налогов, квартирный налог был включен в состав подоходно-поимущественного налога.

Налогообложение имущества, сохраненное в 1923 г., вскоре утратило значение и в 1924 г. было отменено: подоходно-поимущественный налог был преобразован в подоходный [2, с. 303].

На союзном уровне 10 апреля 1942 г. был издан Указ Президиума Верховного Совета СССР «О местных налогах и сборах» (далее – Указ), установивший пять местных налогов и сборов, среди которых имелся налог со строений.

Список литературы

1. Антошина О.А. Обособленные подразделения: правовой статус, налоги, бухгалтерский учет // Экономико-правовой бюллетень. – 2008. – № 1, с 15-18.
2. Березин, М.Ю. Региональные и местные налоги: правовые проблемы и экономические ориентиры, «Волтерс Клувер», 2006.
3. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 493с.
4. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2008. – 575с.
5. Лыкова, Л.Н. Налоги и налогообложение в России: Учебник. – М.: Дело, 2005. – 400с.

Чумак О.В.

*студентка 5 курса факультета мировой экономики и финансов
Уральского Государственного Экономического Университета*

Научный руководитель :доцент Козырчикова Э.Ю.

Уральский Государственный Экономический Университет

Судебно-бухгалтерская экспертиза кредитов и займов

Судебно- бухгалтерская экспертиза представляет собой исследовательский процесс в поисках истины в хозяйственных правоотношениях с целью их правильного решения правоохранительными органами. Надобность в судебно-бухгалтерской экспертизе возникает в связи с необходимостью специальных познаний в отрасли бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности, всестороннего и объективного исследования фактических обстоятельств дела.

От своевременного и правильного проведения экспертизы зависит завершение расследования дел в установленные сроки, раскрытие преступления, установления действительных размеров причиненного ущерба.

Предметом судебно-бухгалтерской экспертизы выступает хозяйственная операция, достоверность ее отражения в бухгалтерской документации, ставшей объектом расследования различными судебными органами.

В настоящее время у многих предприятий и организаций возникает потребность в заемных средствах. Собственными средствами не всегда возможно реализовать задуманное, и тогда предприятие вынуждено обращаться за помощью к различного рода кредиторам: банкам, кредитным организациям, частным лицам, предприятиям с устойчивым финансовым положением, имеющим свободные денежные средства.

Важность получения кредита (займа) заключается в том, что при разумном его использовании предприятие получает возможность дальнейшего развития, увеличения объемов продаж продукции (работ, услуг), а ответственность заключается в появлении новых обязательств, состоящих не только в своевременном и полном погашении кредита (займа), но и уплате процентов за пользование заемными средствами.

Несмотря на кажущуюся простоту отражения в учете предприятия полученных кредитов, при судебно-бухгалтерской экспертизе выявляется довольно большое количество нарушений.

Нарушения возникают как при оформлении кредитных отношений (предприятия квалифицируют как получение кредита, получение заемных денежных средств от предприятий и организаций, не имеющих лицензий Центрального банка РФ на осуществление кредитных операций), так и при отражении в учете операций с заемными средствами и исчисление налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

Рассмотрим основные аспекты проведения судебно-бухгалтерской экспертизы по вопросам кредитов и займов, основные положения кредитных договоров и договоров займов, а также правильность отражения их в бухгалтерском учете.

Информационной базой для проверки кредитов и займов являются: учетная политика предприятия, первичные документы по разделу (участку) учета, регистры аналитического учета по разделу (участку) учета, регистры синтетического учета по разделу (участку) учета, бухгалтерская отчетность.

Эксперт уточняет, используются ли кредиты и займы по целевому назначению или нет, как погашалась задолженность по кредитам (в виде денежных средств, путем передачи векселя, взаимозачетом). Полнота и своевременность погашения кредитов проверяется по выпискам банка.

Анализируя дебетовые обороты по счетам 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» или 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» в корреспонденции со счетами 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет» и другими, эксперт проверяет своевременность погашения полученных кредитов.

При проверке уплаты процентов может быть выявлено, что они включены в себестоимость. В целом это не исказит финансовый результат, однако может привести к отступлению от методологии, что, в свою очередь, исказит структуру формирования прибыли, отраженной в отчете о прибылях и убытках, а в случае существенности таких сумм – показатели статьи «Проценты уплаченные».

Ошибки в отражении процентов оказывают влияние на формирование финансовых результатов.

Эксперт проверяет правильность применения плана счетов по видам кредитов, как организован синтетический и аналитический учет по этим счетам, соответствуют ли данные аналитического учета данным синтетического учета, Главной книге, соответствуют ли остатки в этих регистрах остаткам на соответствующих счетах в балансе организации.

Эксперту необходимо проверить законность и обоснованность полученных займов.

При проверке операций погашения займов внимание уделяется погашению займов путем реализации ценных бумаг по ценам, превышающим их номинальную стоимость, а также проверке учета займа под выданный вексель; отражению в учете курсовых разниц по предоставленным валютным займам и займов по направлениям их использования. Эксперт устанавливает правильность отражения в учете принимающихся к уплате процентов за пользование займов.

При проведении судебно-бухгалтерской экспертизы эксперт выявляет: наличие займов, превышающих договорные пределы, непогашение займов, неуплата процентов, соотношение основного и заемного капитала.

Обнаружение в договорах займа и кредита, а также в регистрах учета хотя бы нескольких предполагаемых несоответствий приводит к выявлению признаков нарушений. Установление всей совокупности подлогов и их возможной логической обусловленности представляет собой задачу последующей стадии расследования.

Список литературы

Нормативно-правовые документы

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Налоговый кодекс РФ.
3. ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» утверждено приказом Минфина РФ от 11.03.2009г. №22н
4. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» утверждено приказом Минфина РФ от 06.07.1999г. №43н. (ред. от 18.09.2006).
5. ПБУ 9/99 «Доходы организации» утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.1999г. №32н. (ред. от 27.11.2006).
6. ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам» утверждено приказом Минфина РФ от 06.10.2008г. №107н
7. Федеральный закон от 21.11.1996 N 129-ФЗ (ред. от 03.11.2006) «О бухгалтерском учете»
8. Письмо Минфина РФ от 05.04.2006 N 07-05-08/78 «По вопросу об отражении в бухгалтерском учете затрат по полученным займам и кредитам».

Монографическая литература

1. Долматова И.В., Думан О.А. Судебная бухгалтерия: Учебное пособие. – М.: «Дашков и Ко», 2009.- 216 с.
2. Коновалова И.Р. Бухгалтерский учет: курс лекций. – Екатеринбург: Полиграфист, 2006.-285 с.

Шериева Ф.
студентка 4 курса специальности Налоги и налогообложение
Колледжа Информационных Технологий и Экономики
Кабардино-Балкарского государственного университета им.Бербекова Х.М.
Научный руководитель: преподаватель КИТЭ КБГУ Текуева М.Т.

Пути совершенствования налога на добавленную стоимость в РФ

Проблемы совершенствования косвенного налогообложения, в частности, налога на добавленную стоимость, в настоящее время являются чрезвычайно актуальными для Российской Федерации.

Начиная с 1992 года, когда в стране впервые был введен НДС, ведутся постоянные споры о целесообразности его взимания, величине ставок и порядке исчисления обязательств по налогу, объеме и структуре льгот, порядке взимания НДС при экспорте и импорте товаров и услуг, в том числе со странами СНГ и таможенного союза [4].

Несмотря на то, что НДС является относительно новым налогом, он используется в качестве основной формы косвенного налогообложения в большинстве государств в разных частях света и находящихся на различных этапах экономического развития.

Рассмотрим ряд предпосылок для оптимизации уровня налогообложения налога на добавленную стоимость в условиях современной России.

Во-первых, налог на добавленную стоимость по своей природе является несправедливым, так как не зависит от платежеспособности его плательщика – конечного потребителя, оплачивающего в цене приобретаемого товара (работы, услуги) его себестоимость, норму прибыли производителя и посредников, акциз и, в дополнение ко всему этому, еще и 18% (в отдельных случаях 10%) от стоимости товара (работ, услуги).

Возможное введение унифицированной ставки налога усугубит и без того несправедливое бремя. Единая ставка, конечно, снижает требования к уровню квалификации всех участников налогового процесса и уменьшает расходы на администрацию налога. Но унификация НДС увеличивает цену товаров (работ, услуг) первой необходимости, спрос на которые неэластичен. Соответственно происходит переложение альтернативных издержек на содержание администраций на беднейшую часть населения. В стране с большой долей населения, находящегося за гранью бедности, такая реформа НДС обостряет политическое противостояние и способствует консолидации оппозиционных власти сил.

Во-вторых, НДС повышает финансовые и ресурсные пороги запусков экономических проектов и является дополнительным барьером для развития малого бизнеса в России, для которого предусмотрены специальные налоговые режимы. Это выражается в том, что хотя малые предприятия освобождаются от обязанности исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, это мера фактически является формальной, и малые предприятия оказываются в категории конечных плательщиков НДС.

Одной из важнейших нерешенных проблем в законодательстве об НДС был и остается вопрос расчетных документов в системе налога. В российской системе взимания НДС расчетным документам, к сожалению, не уделено должного внимания. В настоящее время в нашей стране происходят изменения в этой области, носящие, к сожалению, несистемный характер. Как правило, во всех западных странах, где применяется НДС, расчетные документы или счета являются главными документами в системе налогообложения. На их основе устанавливаются налоговые обязательства предпринимателя- поставщика по его исходящему обороту и требования предпринимателя- покупателя в отношении зачета авансового налога по его входящему обороту предпринимательского назначения. Счета также надежно обеспечивают техническую сторону функционирования системы НДС, включая контроль, учет и управление. Поэтому счета подлежат не только квалифицированному заполнению, но и хранению в течение установленного законом срока [1].

Почти все страны используют метод взимания НДС на основе счетов-фактур или так называемый кредитный метод. Метод взимания НДС на основе счетов- фактур используется по следующим соображениям. Налогом облагается сделка, и при этом счет- фактура становится важным документальным свидетельством. К тому же остается хороший аудиторский след. И, наконец, здесь можно использовать множественные ставки (при взимании НДС на основе бухгалтерских счетов можно применять лишь одну ставку).

Исчисление суммы налога, подлежащей взносу в бюджет, строится у нас на основании данных, содержащихся на счетах бухгалтерского учета. Однако, в связи с изменением системы ведения бухгалтерского учета в РФ, то есть отмены существовавшей ранее методики определения выручки от реализации по мере оплаты товаров, работ (услуг), в практике отечественного налогообложения образовался вакуум между действующей системой налогообложения и системой бухгалтерского учета как основной базы, необходимой для исчисления налогов, в том числе и налога на добавленную стоимость. В связи с появлением понятия налогового учета проблема счетов-фактур – как основы исчисления налога стала особенно актуальна.

Серьезным недостатком налогового законодательства являлось наличие большого числа лазеек для ухода от налогообложения (включая необоснованные налоговые льготы), что привело к «негативному обороту». В условиях конкуренции с недобросовестными налогоплательщиками те, кто честно платили налоги, оказывались перед выбором: уходить с рынка или не платить налоги [2].

Первым важным и необходимым шагом налоговой реформы стало принятие в 1998 году и введение в действие с 1 января 1999 года первой части Налогового Кодекса Российской Федерации, что позволило решить целый ряд вопросов, связанных с взаимоотношениями между налогоплательщиками и контролирующими органами, а также налоговым администрированием. Однако наиболее болезненные для налогоплательщиков вопросы состава и порядка применения конкретных налогов и сборов начали решаться только в ходе проведения полномасштабной налоговой реформы, ставшей одной из ключевых мер в одобренной Правительством стратегии развития Российской Федерации на период до 2010 года.

Основными целями налоговой реформы являются:

- снижение налогового бремени;
- упрощение налоговой системы путем сокращения количества налогов и максимальной унификации режимов их исчисления и уплаты;
- обеспечение стабильности налоговой системы;
- улучшение налогового администрирования;
- обеспечение прямого действия законодательства о налогах.

Механизм взимания налога на добавленную стоимость за более чем 12 лет своего существования в налоговой системе Российской Федерации претерпел множество изменений. Однако и по сей день он не принял того желаемого непоколебимого состояния, при котором эффективность от его применения будет ощутима и налогоплательщикам и государству. Это связано в первую очередь с большим количеством изменений, происшедших за это время в России.

В качестве эффективного средства налогового контроля за правильностью уплаты налога на добавленную стоимость могло бы стать внедрение электронных реестров счетов – фактур, что позволило бы, практически, создать единое информационное пространство по НДС. Возможность для налоговых органов получения таких реестров и электронной обработки информации о счетах- фактурах обеспечит не только контроль за достоверностью информации об этих документах, но и повысит результативность встречных проверок налоговых органов. Наличие электронной базы позволит также осуществлять эффективный обмен информацией между налоговой и таможенной службами в отношении внешнеэкономических сделок.

Однако следует учесть, что такая система может создаваться только на основе применения современных компьютерных технологий для обеспечения электронной передачи и обработки информации в системе налоговых органов. Между тем, для этого нужны дополнительные средства и определенное время. [3]

Список литературы

1. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.)
2. Лермонтов Ю.М. практика применения вычетов по НДС.// финансовая газета.- 2006.-№11.
3. Мещерякова В.И. годовой отчет.-2006. « Бератор-Пресс». – 2006
4. Шапошникова О. И. подтверждение права на применение налоговой ставки в размере 0%// налоговый вестник. – 2005.

Секция IV

Проблемы кредитования физических и юридических лиц банковскими учреждениями в современных условиях

Арутюнян М.Ф., Корнеева А.В.
студентки 3 курса экономического факультета
Кемеровского государственного университета

Научный руководитель: к.э.н., доцент Харитонова Н.А.
Кемеровский государственный университет

Анализ рынка автокредитования в РФ за период 2006-2009 гг.

Российский рынок автокредитования в последние несколько лет весьма активно развивался и автокредиты являлись одним из самых востребованных банковских продуктов для населения. Объем продаж новых легковых автомобилей, как в количественном, так и в денежном выражении достаточно быстро увеличивался именно за счет притока на рынок кредитных ресурсов. Однако в условиях кризиса большинство банков закрыли многие программы автокредитования, а по оставшимся ужесточили требования.

В 2006 году было продано более 1 млн. 772 тыс. автомобилей, из которых 750 тыс. автомобилей было приобретено в кредит. В 2007 году из 2,4 млн. проданных на российском рынке автомобилей – 1,15 млн. были приобретены с использованием различных кредитных схем. Суммарная емкость рынка автокредитования составила 16 млрд. долл. В 2008 году было продано 2,85 млн. новых автомобилей, из которых примерно 1,32 млн. автомобилей покупатели приобрели с использованием кредитных схем. В 2009 году было продано 1 млн. 395 тыс. новых легковых автомобилей, из которых в кредит было приобретено всего 574 тыс. автомобилей. Суммарная емкость рынка автокредитования в 2009 году составила 5 млрд. долл. Динамика рынка автокредитования в период с 2006 по 2009 годы отражена на рисунке 1.

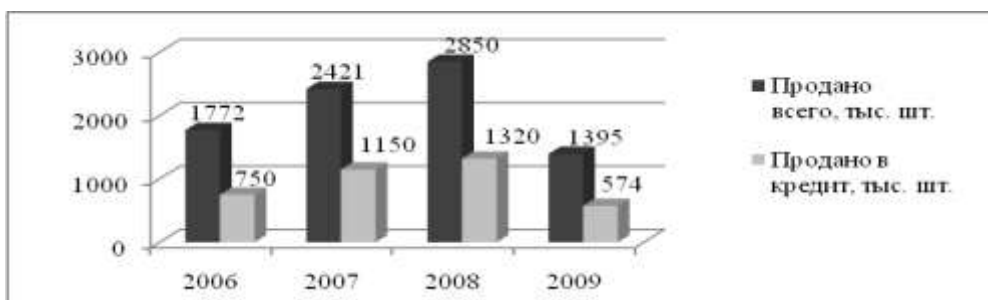


Рис.1. Динамика рынка автокредитования в 2006–2009 гг. (тыс. шт.)

Таким образом, можно заметить, что на рынке автокредитования в период до 2008 года наблюдался рост доли автомобилей, купленных в кредит. С 2006 года по 2008 год удельный вес «кредитных» машин в общем объеме продаж на российском рынке возрос с 42,3% до 46,3%. Такой рост рынка объясняется увеличением доходов и благосостояния населения. В 2009 году было продано на 50,2% меньше автомобилей, чем в 2008 году. Суммарная емкость рынка автокредитования в 2009 году уменьшилась по сравнению с 2008 годом в 4,2 раза. Доля автомобилей приобретенных в кредит в 2009 году снизилась по сравнению с 2008 годом с 46% до 20%, т.е. примерно в 2,3 раза.

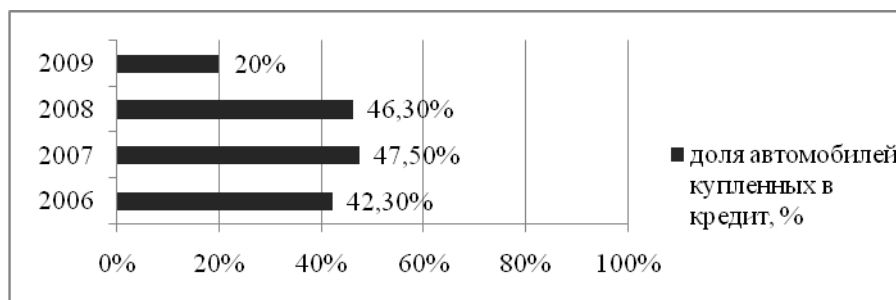


Рис. 2. Доля автомобилей, купленных в кредит за 2006-2009 гг.

В структуре автомобилей, приобретенных в кредит, доля машин иностранного производства преобладает и каждым годом увеличивается, это можно объяснить тем, что, несмотря на кризис, российские потребители предпочитают покупать более качественные иностранные автомобили. Изменение доли продаж в кредит автомобилей отечественного и иностранного производства отражено на рисунке 3.

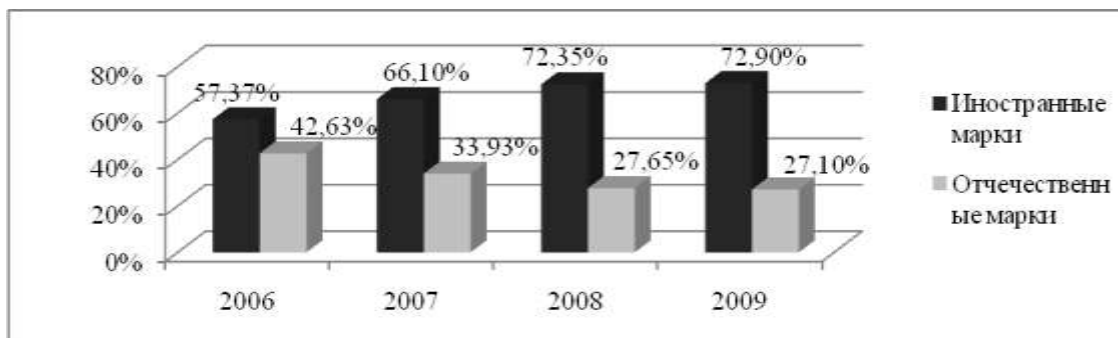


Рис. 3 Изменение доли продаж в кредит автомобилей отечественного и иностранного производства за 2006-2009 гг.

Стоит также отметить, что, несмотря на финансовый кризис, средняя стоимость автомобиля, покупаемого в кредит, выросла. Если в 2007 году средняя сумма кредита на покупку нового автомобиля в России была около 13,9 тыс. долл., в 2008 – 17,5 тыс. долл., то в 2009 году она была чуть менее 19 тыс. долл.

Лидирующие позиции по объему автокредитов, выданных в 2009 году, занимает Сбербанк. За год он предоставил кредитов на сумму 22,6 млрд. руб. против 48,8 млрд. по сравнению с 2008 года (на 54% меньше, чем в 2008 году). Второе место по количеству выданных автокредитов принадлежит Русфинанс Банку, который выдал кредитов на 11,4 млрд. руб. Третье место занимает ВТБ 24, выдавший кредитов на сумму 10,5 млрд. руб. Серьезные успехи продемонстрировал БМВ Банк, поднявшись с десятого на седьмое место. Он увеличил объемы автоссуд в 2,5 раза. Банки по объемам автокредитов в 2008 – 2009 годах представлены в таблице 2.

Таблица 2

Банки по объемам выданных автокредитов

№	Название банка	Выдано кредитов в 2009 г., млрд. руб.	Выдано кредитов в 2008 г., млрд. руб.	Портфель автокредитов на 1 января 2010 г. (млрд. руб.)
1	Сбербанк	22,6	48,8	102,4
2	Русфинанс Банк	11,4	26,4	70,2
3	ВТБ 24	10,5	12,6	44,9
4	Росбанк	8,5	16,4	45,9
5	Юникредит Банк	6,3	20,3	33,5
6	Кредит Европа Банк	4,2	4,3	11,3
7	БМВ Банк	4,1	1,6	4,5
8	Юниаструм Банк	3,5	3,8	6,8
9	Райффайзенбанк	3,1	9,6	23,3
10	БСЖВ	2,9	9,2	9,6

Тем не менее, в конце года на рынке автокредитования наблюдался рост выдаваемых автокредитов благодаря государственной программе льготного автокредитования. Процентная ставка по льготному кредиту составляет 2/3 от ставки рефинансирования ЦБ при покупке автомобиля отечественного производства, в том числе собранных на российских заводах иностранных автопроизводителей. При запуске данной программы ставилась цель – поддержать отечественного автопроизводителя. Правительством РФ было выделено 2 млрд. руб., что по предварительным расчетам могло обеспечить продажу около 150 тысяч автомобилей. Однако с момента запуска программы льготного кредитования в августе 2009 года до 2010 года в ее рамках было продано чуть более 71 тысячи автомобилей.

Причиной такого низкого спроса данной программы стали её невыгодные условия. В результате в 2010г. условия программы льготного автокредитования изменились. Была увеличена сумма выдаваемого кредита до

600 тыс. руб., размер первоначального взноса был снижен с 30% до 15%. Изменилось и количество банков, выдающих льготный автокредит, их число было увеличено с 92 до 104..

Однако изменение условий льготного автокредита существенно не изменило ситуации, в результате чего можно сделать выводы о том, что данная программа неэффективна. Причины этого кроются в том, что в условиях кризиса банки очень жестко подходят к оценке кредитоспособности заемщика и не торопятся выдавать займы. Многие эксперты видят решение данной проблемы в выдаче дополнительных денежных средств банкам, ведь у некоторых банков просто нет денег для выдачи кредитов. Условия выдачи кредитов также нуждаются в доработке. Необходимо еще раз увеличить сумму выдаваемых кредитов, поскольку, несмотря на кризис, российские потребители предпочитают покупать более качественные автомобили, большинство из которых не вошли в список автомобилей, выдаваемых по льготному кредиту.

Незначительный спрос на автокредит в настоящее время можно объяснить тем, что Россия до сих пор находится в кризисе, поэтому у покупателей нет уверенности в завтрашнем дне, а у банков – в правильности оценки своих рисков.

Список литературы и источников

1. Моржаретто И. Утилизация невозможна [Текст] / И. Моржаретто // За рулем.- 2010.-№ 2.- С. 162-163.
2. www.autostat.ru (Статистика автомобильного рынка)

Ботвич И.В.
*студентка 4 курса факультета прикладной информатики в экономике
Дальнереченского социально-экономического института (филиал) ГОУ ВПО ДВГТУ*
Научный руководитель: старший преподаватель Боева Наталья Петровна
Дальнереченского социально-экономического института (филиал) ГОУ ВПО ДВГТУ

Проблема использования овердрафтного кредитования в российских банках

Каждый современный человек когда-нибудь сталкивался с ситуацией необходимости срочной покупки буквально за несколько дней до поступления заработной платы или аванса. При таких форс-мажорных обстоятельствах клиент вынужден оформить срочный кредит в банковском учреждении не всегда при выгодных для него условиях. В настоящее время банки в состоянии предоставить клиенту пока что не слишком распространенную в Российской Федерации услугу – овердрафтное кредитование. Технически это оформляется в виде установки по вашему карт-счету так называемого лимита овердрафта, то есть суммы, которую вы сможете потратить при отсутствии на счете собственных средств. Другими словами, часть денег на счете – ваши собственные, а часть – деньги банка, которые он готов в любой момент вам предоставить. Сегодня овердрафтное кредитование приобретает особую актуальность, так как многие организации перечисляют заработную плату своим сотрудникам на пластиковые карты. 90 % эмитированных банком карт – зарплатные.

Погашение происходит аналогично обычным видам кредитования 1 раз в месяц. При этом в отличие от них процент начисляется на фактическую задолженность, что очень удобно. После погашения задолженности по карт-счету возможность пользоваться кредитом возобновляется. Классифицировать овердрафт можно по сроку предоставления: 3, 6 и 12 месяцев. Величина лимита напрямую зависит от величины заработной платы клиента, а также от времени работы на последнем месте. Как правило, банк застраховывает себя от убытков, устанавливая неустойки за каждый день просрочки кредита после установленного срока. Обычно услугу овердрафтного кредитования предоставляют клиентам уже имеющим дебетовые пластиковые карты, эмитированные банком. Но иногда банк выпускает дополнительные дебетовые карты, по которым предоставляется овердрафт. То есть, получить данный вид кредитования можно не только в банке, через который клиент получает заработную плату. Для предоставления услуги клиент должен подать в банковское учреждение следующий набор документов, который может варьироваться в зависимости от учреждения: заявку-анкету на оформления овердрафта, паспорт гражданина РФ, дополнительный документ, удостоверяющий личность, справку 2-НДФЛ или другой документ, подтверждающий среднемесячный доход клиента.

К сожалению, на российском рынке услуга овердрафта знакома потребителю, но мало распространена. Проанализировав, основные кредитные программы отечественных банков, можно сделать вывод о том, что далеко не каждый банк может предоставить подобную услугу. Эксперты в области перспектив развития в России относительно овердрафта разделились на две группы. Первые в своих прогнозах весьма оптимистичны и рассчитывают на растущую популярность овердрафта за счет повсеместного распространения зарплатных карт, повышения финансовой грамотности населения, а также развитию рынка кредитования. К тому же кредитная линия в форме кредитного овердрафта более привлекательна для потребителя, чем целевой кредит и кредит на неотложные нужды. Вторая группа экспертов утверждает, что услуга будет иметь свою популярность лишь среди людей, имеющих зарплатные карты, но не желающих оформлять большой кредитный лимит.

Овердрафт имеет свои достоинства, как и для простого потребителя, так и для банковского учреждения. Услуга, как никакая другая формирует положительный имидж банка в глазах клиента.

Для простого потребителя достоинства овердрафта очевидны. Прежде всего это его дешевизна, в связи с тем, что проценты начисляются исключительно на фактическую задолженность, а само оформление услуги на карт-счет бесплатно. К тому же многие банки устанавливают грасе-период, в течение которого проценты не начисляются. Например, «Газпромбанк» предоставляет льготный период до 62 дней. В банке «ВТБ-24» грасе-период составляет 50 дней. В «Сбербанке» и «Собинбанке» он также составляет 50 календарных дней.

Получение овердрафта удобно, быстро и что немаловажно, не требует наличия поручителей. Также к преимуществам услуги можно отнести автоматическое погашение при зачислении денежных средств, а также возможность автоматического возобновления кредита после погашения предыдущей задолженности.

Из недостатков стоит отметить жесткую привязку овердрафта к размеру заработной платы, короткие сроки погашения – до 12 месяцев, а также риск возникновения проблем с погашением кредита при несвоевременной выплате заработной платы, а также ее уменьшения.

«Сбербанк», а также «Собинбанк» и «Абсолют Банк» предоставляют услугу овердрафта, как по кредитным, так и «зарплатным» картам. При этом процентные ставки для кредитных линий ощутимо выше, к тому же для их оформления поставлены более жесткие условия.

Однако, банки «Петрокоммерц», «Первый республиканский банк» и многие другие предоставляют овердрафт исключительно по «зарплатным» картам. Политика исключения кредитных линий и более жесткие условия кредитования обоснованы желанием снизить риски, связанные с предоставлением собственных денежных средств банку клиенту.

В среднем лимит овердрафта составляет не более 200 000 рублей. Это связано с тем, что он не должен превышать 100 % от заработной платы. Тем не менее, для каждого клиента размер лимита рассчитывается индивидуально и зависит от многих факторов.

Процентные ставки в банках также различаются. К примеру, банк «Петрокоммерц» взимает только плату за пользование кредитным лимитом, которая равняется 19% годовых. В Первом республиканском банке при сумме лимита 200 000 рублей на срок лимита 2 года ПСК составит 19,54% годовых. В «Автовазбанке», «Газпромбанке», и «ВТБ-24» она составляет 24% годовых – при обеспечении в виде неустойки, 22% годовых – при наличии обеспечения в виде поручительства или залога, а для работников ОАО «АвтоВАЗ» – в размере ставки рефинансирования ЦБ РФ плюс 3% годовых (фиксированная на весь срок пользования кредитом) при обеспечении в виде неустойки.

В банках, где овердрафт предоставляется по двух линиям карт – по кредитным и по «зарплатным», – процентная ставка зависит от выбранного кредитного продукта и от размера кредитования. Как правило, процентная ставка по кредитным линиям на 3 пункта выше «зарплатных».

Таким образом существует ряд препятствий распространения овердрафтного кредитования у российского потребителя. Обусловлено это, прежде всего, жесткими условиями предоставления услуги банковскими учреждениями. Для развития банковской системы необходимо, прежде всего, обеспечить доверительные отношения между банком и клиентом, а также повышения финансовой грамотности населения. Соответственно необходимо распространение услуги и среди банковских учреждений.

Список литературы и источников

1. Банковский сектор России и пути его реформирования / С. Андрюшин, В. Кузнецов // Вопросы экономики. – 2009 – №7.
2. Потребности и предпочтения населения России на рынке кредитных услуг // Социс. – 2004 – №2.
3. Проблемы совершенствования кредитно-банковской системы / А. Селезнёв // Экономист. – 2009 – №8.
4. <http://consulting.ru>

Быкова М.В.

*студентка 4 курса экономического факультета
ГОУ ВПО «Пермский государственный университет»*

*Научный руководитель: к.э.н., заведующая каф. финансов и кредита Пономарева С.В.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Просроченная задолженность и ее отражение в отчетности банков

В настоящее время вероятность ухудшения экономической ситуации во многом связывают с финансово-банковской системой. Антикризисные меры не принесли ожидаемого результата: вложенные средства не дошли до реального сектора, кредитование не растет, банки превышают результаты своей деятельности. Особые опасения вызывает размер просроченной задолженности.

В январе 2010 г. общий объем просроченной задолженности по кредитам составил 1 014 736 млн. руб., что на 140 % превысило аналогичный показатель января 2009 г., а также на 450 % – уровень января 2008 г. Тенденция приобретает большее значение, если учесть, что она не соответствовала динамике объемов кредитования. Общий объем предоставленных кредитов к январю 2010 г. составил лишь 19 847 131 млн. руб., что на 0,2 %

ниже уровня начала 2009 г. По данным Банка России, доля просроченной задолженности в общей ссудной задолженности составляет на начало 2010 г. 5,11 %, что в 3,6 раза превышает ее средний уровень до кризиса (1,4 % в 2006-2007 гг.). [6]

Помимо прямого уменьшения экономических выгод (а прибыль кредитных организаций уменьшилась в 2009 г. на 20 %), просроченная задолженность опасна тем, что согласно нормативам Центробанка, под нее необходимо создавать резервы согласно категориям качества, отражающим уровень риска невыполнения заемщиком обязательств. [2] К настоящему моменту за 2 года резервы выросли в 3,4 раза. Увеличению способствует политика Центробанка России: в целях борьбы с инфляцией повышаются нормативы обязательных резервов по обязательствам кредитных организаций (сейчас – 2,5 %). В Центробанке было «омертвлено» почти 1,5 трлн. руб., что равносильно сокращению предложения кредитов на ту же сумму.

Приведенные показатели отражают официальную информацию, но многие специалисты банковского сектора считают, что она не соответствует действительности. Для российского бухгалтерского учета характерны формальные подходы к некоторым вопросам, что снижает прозрачность финансовой информации и дает возможность манипуляций с показателями:

1. Отражение в качестве просрочки только просроченных платежей, а не полной величины кредита, вышедшего на просрочку.

2. Формальный подход к аффилированным заемщикам, что позволяет банкам обходить связанные с этим обязательные нормативы и выводить средства на структуры акционеров банка.

3. Формальный подход к резервированию: условными категориями качества ссуд легко управлять.

В качестве инструмента ухода от отражения убытков через резервы активно используется механизм реструктуризации, который позволяет банкам выгодно представить результаты своей деятельности. [4] При «формальном» подходе банка реструктуризация, призванная дать отсрочку предприятию в погашении платежей по кредиту и позволить не отвлекать средства из оборота, направляя их на развитие бизнеса, фактически оборачивается простой отсрочкой проблемы просроченного кредита. Исключительно путем пролонгации кредита предприятие не решит проблем, которые возникли у него в бизнесе и привели к трудностям с его погашением.

Международные стандарты финансовой отчетности (далее – МСФО) предполагают более строгую оценку задолженности, чем национальные. Если заемщик не заплатил очередной платеж по кредиту, просроченным признается весь кредит, а не только платеж (как в российском учете). [3]

В целях сравнения со статистическими данными Банка России и между собой была исследована отчетность нескольких банков федерального значения.

Таблица 1.

Состав кредитного портфеля банков

Банк	Объем кредитного портфеля, млн. р.	Резерв под обесценение		Просроченная задолженность		Комментарии и примечания
		Млн. р.	% от общей суммы	Млн. р.	% от общей суммы	
Сбербанк	5487514	388083	7,07	594901	10,8	
ВТБ	2729500	188300	6,9	168900	6,19	22 % кредитов – связанным сторонам
Газпромбанк	825568	50008	6,06	Нет данных	Нет данных	
Россельхозбанк	588609	22162	3,77	Нет данных	Нет данных	
Банк Москвы	525258	91663	17,45	10586	2,02	53,07 % частично обесцененных кредитов
Промсвязьбанк	284049	29088	10,24	27836	9,8	20,69 % кредитов – связанным сторонам
ХКФ-банк	62108	3478	5,6	9627	15,5	
Альфа-банк	15281	1451	9,5	3875	25,4	

Информационная закрытость банков создает препятствия оценке их финансового состояния. Не все кредитные организации публикуют сведения об объеме просроченной и реструктурированной задолженности. В основном в отчетности фигурирует более 10-15 % просрочки, что существенно превышает данные, представленные по российским правилам. Факт того, что реальная задолженность в банках должна превышать 10 %, подтверждается падением промышленного производства в 2009 г. на 10,8 % [7], а также ростом количества заявлений о банкротстве предприятий на 15 %. [5] Некоторые банки занижают уровень просроченной задолженности путем массовой реструктуризации кредитов без учета их реальной ценности. Рост или сохранение объемов кредитования достигаются за счет операций со связанными сторонами (20 и более % кредитного портфеля).

Решение проблемы невыплаты кредитов только силами банков невозможно. Необходим комплекс государственных мер, связанных с обеспечением занятости, социальной поддержкой населения, помощью малому и среднему бизнесу, законодательное регулирование деятельности коллекторских агентств. Банкам же можно рекомендовать совершенствовать систему управления рисками, особенно в части кредитного риска, т.к. в России оно практически не развито. Реструктуризацию долгов нужно проводить более осторожно, а также контролировать использование этих средств компаниями (обеспечить компетентностный, неформальный подход). Многие банки нуждаются в более жестком контроле за дебиторской задолженностью, основанном на распределении уровней ответственности. Полезным с точки зрения решения проблемы может стать повышение финансовой грамотности населения в целях предупреждения непреднамеренных задержек платежей, а также грамотности банковских специалистов в сфере международных стандартов. Проблема нехватки специалистов в этой области очень актуальна, и модернизация сектора обязательно должна включать обучение кадров МСФО.

Искажения в отчетности банков в значительной степени маскируют недостаточность капитала и финансовое состояние организаций. Однако проблемы необходимо решать уже сегодня. Отчетность кредитных учреждений будет иметь гораздо большую ценность, если уменьшить сроки ее представления, привести российские правила в соответствие с международными, ужесточить системы внутреннего контроля и аудита, увеличить информационную открытость банков.

Список литературы и источников

1. Федеральный закон от 2.12.1990 № 395-1 (ред. от 15.02.2010) «О банках и банковской деятельности»
2. Положение ЦБ РФ №283-П от 20.03.2006 «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери»
3. МСФО 39 «Финансовые инструменты: порядок учета и оценки финансовых инструментов»
www.minfin.ru
4. Плугарь Н., «У многих банков почти половина долгов «плохие», «Ведомости», 24.03.2010
5. Официальный сайт Высшего арбитражного суда РФ www.arbitr.ru
6. Официальный сайт Банка России www.cbr.ru
7. Федеральная служба государственной статистики www.gks.ru

*Дудкина Ю.А.
студентка 3 курса финансового факультета
Дальневосточного государственного университета
Научный руководитель: к.э.н., доцент Бессонова А.А.
Дальневосточный государственный университет*

Проблемы оценки залогов под обеспечение банковских кредитов

За последние несколько лет оценочная деятельность прочно вошла в нашу жизнь и банковский сектор не исключение. Потребность в оценке прежде всего возникает в одной из основных банковских операций – кредитовании. Подавляющее большинство кредитов выдается под залоговое обеспечение. При получении кредита, оценка должна создавать прочную юридическую основу для дальнейшего взаимодействия банка (кредитора) и заемщика.

В случаях кредитования под залог адекватная оценка играет решающую роль, так как если залог в действительности не будет покрывать выданный кредит, то в случае наступления условий взыскания банк не только не получит прибыль на которую рассчитывал, но даже не покроет свои издержки.

Более того, по нормативам Центрального Банка РФ кредит, обеспеченный залогом, гарантией или поручительством, ни при каких условиях не будет считаться безнадежным и резервы по данному кредиту варьируются от предпочтения банка от 51% до 100%.

Если проанализировать структуру залогового обеспечения, то видно: наибольшую долю в залоговом имуществе занимает коммерческая недвижимость (39%), далее идет жилая недвижимость (18%) и производственное оборудование (12%). Другие виды активов: автотранспорт, имущественные комплексы и т.д. занимают 31%.

Необходимо отметить, что наравне с неадекватной оценкой в данной области существует еще множество других проблем. Вот как эти проблемы представляют сами банки и оценщики:

На просьбу оценщиков сформулировать их видение проблем реакция была следующей (Табл.1). Проблемы разбиты на сектора, процентная доля каждого сектора определялась в соответствии с частотой упоминания в ответах оценщиков.

Распределение проблем по секторам (мнение оценщиков)

Сектор проблем	Доля	Основные проблемы
Коммуникации	37%	Субъективизм при проведении аккредитации; Зависимость факта оплаты услуг оценщика от получения кредита; Давление банка на оценщиков в части значения итогового результата оценки; «Карманные» оценщики банков (особенно банков с долей гос. собственности); Ряд работников банков работают на «откатах» и направляют клиента не по списку аккредитации, а целенаправленно к конкретному оценщику; Банки не всегда готовы к конструктивному общению, а рассуждают с позиции силы – исключительно нравится/не нравится; Потребность банков в «гибких» оценщиках, готовых путем заказной оценки «обслужить» договоренность банка (обычно регионального филиала) и клиента с выдаче кредита в нужной сумме; Желание банка получить завышенную стоимость; Давление со стороны банков на занижение рыночной стоимости
Методология	31%	Отсутствие у Банков единых правил и требований к оценке для целей залога; Несоответствие требований банков стандартам оценки и положениям законодательства об оценочной деятельности; Необходимость оценки ликвидности имущества; Разные требования к отчетам, зачастую противоречивые, в большинстве случаев не улучшающие качество; Надо или нет выделять НДС в расчетах;
Профессионализм	11%	Недостаточный профессионализм и компетентность сотрудников банка в области оценки; Агрессивность, высокомерие со стороны банковских работников, при полной некомпетентности в обсуждаемом вопросе; Полуквалифицированный персонал банков
Сроки оценки	5%	Необоснованно сжатые сроки
Цены	4%	Стремление банков снизить тарифы за работу

Если обобщить результаты по проблемам, высказываемым непосредственно банками, получается следующая картина (Табл 2). Численно указано процентное соотношение банков, сформулировавших наличие проблем в рассматриваемой области.

Таблица 2

Таблица 1. Распределение проблем по секторам (мнение банков)

Сектор проблем	Доля	Основные проблемы
Субъективизм (заказная оценка)	46%	Преднамеренное завышение стоимости объекта оценки согласно пожеланиям собственника; Конфликт интересов заемщика, оценщика и кредитора
Методология	30%	Отсутствие единых требований и стандартов, предъявляемых Банками к оценке активов для целей залога; Непонимание оценщиками специфики оценки для целей залога; Неполный учет всех факторов, влияющих на стоимость, использование недостаточного объема информации
Профессионализм	12%	Низкий профессиональный уровень региональных оценочных компаний и региональных банковских специалистов в области оценки; Небрежность/халатность в ходе проведения оценки
Ответственность	6%	Отсутствие действенных механизмов привлечения к ответственности недобросовестных Оценщиков
Сроки оценки	4%	Увеличение сроков оценки негативно сказывается на взаимоотношениях банка с заемщиком
Нет проблем	1%	

Стоит заметить, что решения некоторых из представленных проблем находятся в разработке. Так, Ассоциация Российских Банков рассматривает вопрос о разработке единой для всех банков методологии проведения оценочных работ для целей залога, которая не противоречила бы законодательству и значительно облегчила бы взаимодействие оценщика и банковского сектора. У такой меры есть и еще один плюс – клиент оплативший оценку залога сможет представить данный отчет не в один банк, а в несколько, тем самым снижаются издержки клиента по получению кредита.

Также можно решить проблему нестабильности рынка. При планомерном мониторинге рынка банк сможет отслеживать изменение цены или ликвидности залога и вовремя потребовать от заемщика дополнительного обеспечения кредита, тем самым снизив свои риски. Следовательно, появляется возможность снизить дисконты на стоимость залога, тем самым решив проблему выгоды условий для заемщика и снова начать выполнять возложенные на банки функции.

Многие оценочные организации предлагают сделать именно банк заказчиком и следовательно он будет оплачивать оценочные услуги, решив проблему разных лиц потребления и заказов услуг. Вопрос только в том, решатся ли банки нести дополнительные издержки по оплате оценочных работ?

Конечно выполнить все эти условия будет нелегко, но при обоюдных усилиях как оценщиков так и банковского сектора, решить все эти проблемы возможно.

*Дядина Е.О.
студентка 2 курса факультета социального управления и экономики
Курского института социального образования (филиала) РГСУ*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Некрасова Л.В.
Курский институт социального образования (филиал) РГСУ*

Кредитование физических лиц иностранными банками в России

Одним из основных инструментов любого банка является кредит. В настоящее время он является необходимым элементом рыночной экономики, т.к. играет огромную роль в регулировании денежного обращения: способен активно воздействовать на объемы и структуру денежной массы, платежного оборота, на скорость обращения денег.

Кредит в переводе с латинского (kreditum) имеет два значения – «верую, доверяю» и «долг, ссуда». Как экономическая категория, кредит выражает экономические отношения, которые возникают между собственниками (хозяйствующими субъектами) по поводу перераспределения временно свободных материальных ресурсов, денежных средств на условиях возвратности и платности [1, с. 57]. В более широком смысле кредит представляет собой ссуду в денежной или товарной форме, предоставляемую кредитором заемщику на условиях возвратности, платности и других на основе заключения между кредитором и заемщиком кредитного договора [3, с. 195].

Коммерческие банки, выдающие кредит, выполняют важную народно-хозяйственную функцию. Они являются посредниками между субъектами, осуществляющими сбережение (savers) и инвесторами (investors).

Причиной необходимости кредита выступает кругооборот средств, который определяет степень необходимой потребности субъекта хозяйствования в оборотных средствах и периодичности их освобождения. Все в большей степени возрастает спрос на потребительское кредитование. Потребительский кредит предоставляется на покупку товаров длительного пользования, жилищное строительство и приобретение квартир. В денежной форме – на строительство, ремонт и т.п. Кредит на текущие нужды, как правило, носит краткосрочный (до двух лет), а на инвестиционные цели – долгосрочный характер.

Система потребительского кредитования в России несколько иная, чем в остальных странах. Изначально потребительские кредиты разделились на две составляющие: инвестиционные кредиты и кредиты на нужды потребителя. По большей части именно вторую составляющую потребительских кредитов мы и будем рассматривать далее.

Особое развитие потребительский кредит получил после второй мировой войны в связи с резким усилением несоответствия между ростом производства и ограниченностью платежеспособного спроса трудящихся. И в очень быстрых темпах завоевал доверие и получил большое распространение в нашей стране. До недавнего времени рынок кредитования в РФ населения развивается ускоренными темпами, но финансовый кризис внес в эту тенденцию определенные изменения.

На нынешний день потребительское кредитование охватило всю территорию нашей страны. Розничный банковский сегмент развивается не локально, а охватывает масштабы всей страны. Одним из актуальных направлений развития банковского сектора РФ является рост числа иностранных кредитных организаций. Функционировать они на российском рынке могут в виде представительств и дочерних компаний. К настоящему времени почти все иностранные банки в нашей стране предлагают вниманию клиента полный спектр услуг, не исключение и потребительский кредит.

В период финансово-экономического кризиса банки стремятся защитить себя от опасностей, связанных с большим числом задолженностей по кредитам. Для этого они принимают ряд мер, среди которых:

- повышение процентных ставок;
- ужесточение требований к заемщикам и др.

Динамику процентной ставки по потребительскому кредитованию рассмотрим на примере ЗАО «Райффайзенбанк» (см. рис. 1), который является 100% дочерним банком австрийской банковской группы Райффайзен. Банк работает в России с 1996 года и оказывает полный спектр услуг частным и корпоративным клиентам, резидентам и нерезидентам, в рублях и иностранной валюте [2].

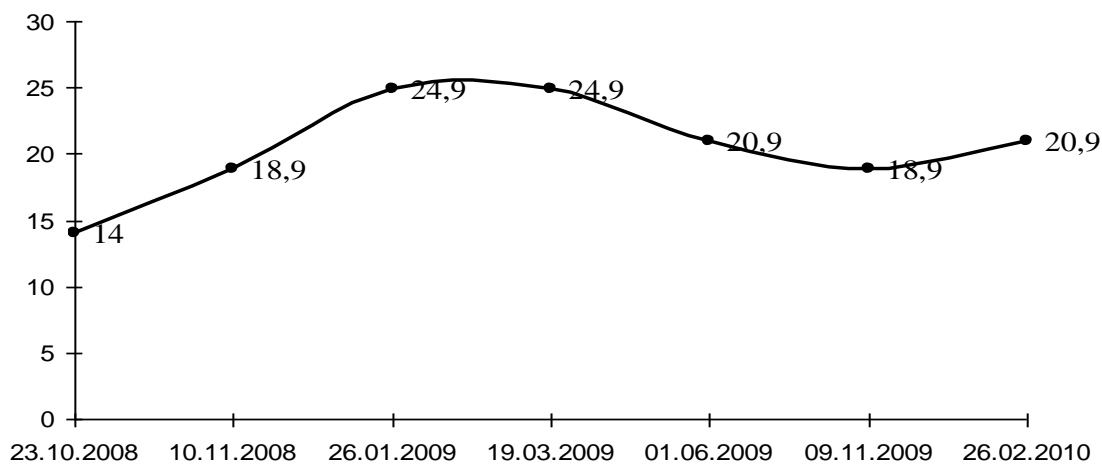


Рис.1. Динамика процентной ставки по потребительскому кредиту в ЗАО «Райффайзенбанк»

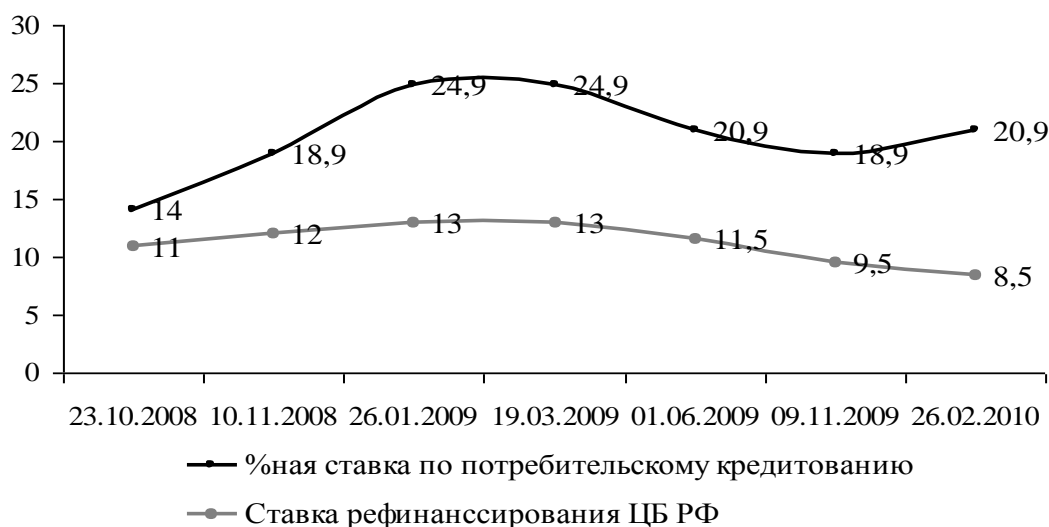


Рис.2. Влияние размера ставки рефинансирования ЦБ РФ на формирование кредитной политики банков

Как и российские, иностранные банки предоставляют своим заемщикам различные виды кредитов, а с другой стороны – являются получателями кредита (рефинансируются) посредством выпуска ценных бумаг или получая дисконтный и ломбардный кредит у центрального банка. Выдача кредита, осуществляемая в различных формах и на различные сроки, формирует структуру процентных ставок кредитного рынка. Ставка рефинансирования (см. рис. 2) оказывает непосредственное влияние на формирование кредитной политики любого банка (прямо-пропорциональная зависимость). Как видно из графика данная зависимость в феврале 2010 г. нарушена ЗАО «Райффайзенбанк», но одновременно с этим была упрощена процедура получения кредита физическими лицами за счет упрощения требований по обеспечению кредита к заемщикам.

В последнее время потребительское кредитование пользуется не таким спросом, как раньше: высокие процентные ставки, ужесточение условий выдачи займов, да и неблагоприятная обстановка в стране заставляют людей быть более осторожными.

Политика иностранных банков в настоящее время направлена как на сохранение уже существующих клиентов, так и на привлечение новых. После сравнения деятельности банков, контролируемых нерезидентами, и отечественных банков, можно сделать вывод, что кредитная политика схожа. Это видно в минимальных откло-

нениях между среднестатистическими процентными ставками (не более 1 пункта). Конкурентным преимуществом в потребительском кредитовании населения иностранными банками в России можно отметить более лояльные требования к заемщикам.

Список литературы и источников

1. Галицкая С.В. Деньги. Кредит. Финансы. / С.В. Галицкая. М.: Экзамен, 2002. – 224 с.
2. Официальный сайт ЗАО «Райффайзенбанк» – Режим доступа: <http://www.raiffeisen.ru/about/>
3. Современный финансово-экономический словарь/ Под общ. Ред. М.Г. Лапусты, П.С. Никольского. – М.:ИНФРА-М, 1999. – 526 с.

Кириллова Е.Г.

*студентка 4 курса экономического факультета
Ставропольского финансово-экономического института*

*Научный руководитель: ст. пр. Денисова Н.П.
Ставропольский финансово-экономический институт*

Сущность кредитного риска и методы управления им

В современных условиях значение повышения уровня управления кредитным риском существенно возрастает в связи с усилением конкуренции на рынке предоставления кредитного продукта. Другой не менее важной причиной углубленного внимания к этой проблеме является неустойчивость финансового положения заемщиков, работающих в разных сферах экономики [3].

Банк является предприятием системного риска. Кредитный риск, возникающий в процессе реализации кредитных отношений, занимает центральное место во всей совокупности банковских рисков, к которым относятся: процентный, валютный, кредитный, инвестиционный, операционный, рыночный, риск несбалансированной ликвидности и др.

Под кредитным риском следует понимать вероятность полного или частичного невыполнения заемщиком основных условий кредитного договора. Кредитный риск складывается из риска неуплаты процентов по ссуде и риска невозвращения основной суммы долга.

Важное значение имеют также возросшие кредитные риски, стремление банков запастись ликвидностью, в том числе и в форме ликвидных валютных активов [1].

Факторы, влияющие на возникновение и величину кредитных рисков, весьма разнообразны и их можно подразделить на макроэкономические и микроэкономические.

К макроэкономическим (внешним) факторам относят: общее состояние экономики страны; уровень инфляции, темпы роста ВВП, дефицит бюджета и др.; активность денежно-кредитной политики ЦБ РФ, применяемые им инструменты и методы; региональные особенности функционирования банка; уровень конкуренции на кредитном рынке; уровень цен на банковские продукты и услуги; спрос на кредит со стороны клиентов.

К микроэкономическим (внутренним) факторам относят: качество кредитной политики банка; кредитный потенциал банка; стабильность депозитной базы; состав клиентуры банка; качество кредитного портфеля; обеспечение ссуд; ценовая политика банка; степень рискованности и прибыльности отдельных видов ссуд; ограниченность информационного потока при кредитовании; профессиональная подготовленность, квалификация и опыт персонала банка.

Ведущим макроэкономическим фактором, влияющим на возникновение у банков кредитных рисков, является общее состояние экономики, а также и региона, в котором банк осуществляет свою деятельность. Существенную роль играет активность денежно-кредитной политики Банка России.

Важным микроэкономическим фактором является уровень кредитного потенциала коммерческого банка, зависящий от общей величины мобилизованных банком ресурсов, структуры и стабильности депозитов, уровня обязательного их резервирования в Банке России. К факторам, оказывающим прямое влияние на возникновение риска невозврата кредита и процентов по нему, относятся качество кредитной политики банка, степень риска отдельных видов ссуд, качества кредитного портфеля банка в целом, уровень риск-менеджмента и ценовая политика банка. При этом качество конкретной ссуды и качество кредитного портфеля банка в целом выступают ключевыми факторами кредитного риска [2].

Основными методами управления кредитным риском в коммерческих банках являются: дифференциация заемщиков, диверсификация рисков, лимиты выдачи кредитов, хеджирование рисков и деление рисков.

Дифференциация заемщиков – оценка кредитоспособности ссудозаемщика; определение условий кредитований, исходя из его рейтинга.

Диверсификация рисков – распределение активов, позволяющее классифицировать и согласовывать риски по операциям, срокам, валютам. Основная цель диверсификации – достижение условия нейтральности позиций: при небольших колебаниях цены актива суммарное изменение рыночной стоимости портфеля близко к нулю и влияние цены актива на стоимость портфеля устраняется. Диверсификация кредитного портфеля является од-

ним из самых распространенных способов уменьшения кредитного риска и означает распределение ссуд и депозитов банка между широким кругом клиентов из различных отраслей и использование различных видов обеспечения.

Лимиты выдачи кредитов – лимит кредитования может устанавливаться по отношению к капиталу банка через предельный удельный вес в общих кредитных вложениях или максимальную долю кредита в совокупном капитале кредитной организации. В любом случае банк, определяющий пределы кредитования, должен четко представлять области, которые могут вызвать риски. Считается, что в среднем разумный уровень лимитов должен составлять примерно 20-30% капитала банка. Более жесткие лимиты устанавливаются там, где имеется большое число небольших, недостаточно капитализированных кредитных организаций либо присутствует большое количество достаточно крупных заемщиков. Жесткие лимиты дают возможность снизить риски, ограничить объем кредитов, предоставляемых малыми банками крупным клиентам.

Хеджирование рисков – основано на разнонаправленном движении доходности одного или разных видов активов. Сущность хеджирования состоит в закрытии открытых позиций валютно-финансовых инструментов однородными инструментами при помощи контрделок, а также в создании уравновешивающих позиций производных инструментов против основных позиций.

Деление рисков – широко используется в международной практике, когда размер отдельных кредитов часто превышает готовность банков к риску. Когда однородные по степени и характеру обязательства кредитного договора делятся в частях одного размера или же разных на нескольких кредитодателей [1].

Необходимым условием для успешного управления кредитными рисками в долгосрочном плане является формирование и поддержание на должном уровне культуры кредитования банка.

Таким образом, система управления кредитными рисками, направлена на кредитный процесс в целом, включающая планирование, управление и контроль, позволит банку иметь точную и подробную информацию о величине и характере кредитного риска, как в рамках отдельного кредита, так и кредитного портфеля в целом.

Список литературы

Монографическая литература

1. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2008.
2. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко. – М.: КноРус, 2007.
3. Чайкина Ю., Аскерзаде Н. Банки заработали в кредит // Коммерсант. 2009. № 78П. С. 5.

Ковалева Д.Ю.
студентка 3 курса экономического факультета
Воронежского государственного университета
Научный руководитель: к.э.н., доцент Абрамов С.А.
Воронежский государственный университет

Проблемы и перспективы банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России

Во всем мире малый и средний бизнес представляют собой движущую силу экономики, основу стабильного среднего класса в стране. Осознание этого факта руководством страны, а также того, что без поддержки государства в данном вопросе банковский сектор не обойдется, во многом повлияло на выбор направления защиты и поддержки малого и среднего бизнеса в качестве одного из стратегических приоритетов государственной политики. Доля малого бизнеса в национальной экономике России на сегодняшний день не превышает 20-25 процентов, в то время как во всех экономически развитых странах она составляет не менее 40 процентов, что обуславливает необходимость финансовой, правовой, консультационной поддержки малых предприятий.

Особенно малые и средние предприятия нуждаются в средствах на развитие своего бизнеса. Сегодня это осознают не только банки федерального масштаба, но и региональные банки, многие из которых уже начали реализовывать собственные кредитные программы в данном направлении. Однако существует целый ряд проблем, препятствующих развитию кредитования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации.

Одной из основных проблем является низкое качество и непрозрачность бухгалтерской отчетности предприятий, а также умышленное сокрытие полной информации (в первую очередь, об имеющихся долгах). Примерно в половине случаев отчетность не отражает реального финансово-экономического состояния деятельности предприятия. Зачастую заемщик не отдает себе отчета, что первой и главной жертвой в такой ситуации выступит его собственный бизнес: значительное увеличение долговой нагрузки приведет к ухудшению финансовых показателей деятельности предприятия. В то время как в ряде банков практикуется возможность индивидуального рассмотрения финансового положения компании и разработка более гибких условий погашения кредита.

Вторая проблема – нехватка надежных залогов. Следует, однако, отметить, что в последнее время требования к залогом становятся менее строгими. В качестве залога банки принимают квартиры или жилые дома с зе-

мельным участком, а залогодателем может выступать как учредитель (генеральный директор), так и третье лицо. У ряда банков стали появляться также стандартные кредитные продукты для данной категории клиентов, которые предоставляются без залога. Тем не менее, для большинства банков при определении процентной ставки немаловажным фактором является ликвидность предоставляемого заемщиком залогового обеспечения: чем ликвиднее залог, тем дешевле обойдется кредит.

Следующая проблема, с которой сталкиваются многие предприниматели, планирующие, например, начать собственный бизнес, это то, что не каждый банк возьмется за кредитование нового предприятия. Такой бизнес в банковских кругах принято называть «старт-ап». [2] Обычно банк начинает свою работу с клиентом с анализа риска и финансовых показателей прошлых лет. Если же это «старт-ап», то потенциальному клиенту просто нечего предоставить банку для анализа. В таких ситуациях клиенты зачастую используют средства банка, не сообщая ему о целях кредитования, например, руководители предприятий оформляют кредиты как физические лица, т.е. по средством механизмов потребительского кредитования. Для погашения таких кредитов они в последствии будут вынуждены изымать денежные средства из оборота и обналичивать их.

Еще одним проблемным этапом в получении средств на развитие бизнеса является составление качественного бизнес-плана. Прежде чем идти в банк, предприниматель должен изучить сегмент рынка, в котором он планирует работать, оценить свои возможности и нужды, чтобы сформировать максимально реалистичный и адекватный условиям рынка бизнес-план. Зачастую именно невысокая финансовая грамотность владельцев малых предприятий, неумение четко сформулировать свои потребности в финансировании и достойно представить свой бизнес приводит к получению отказа со стороны банка.

Не маловажной проблемой является довольно долгий срок рассмотрения кредитной заявки, а так же необходимость предоставления потенциальным заемщиком внушительного пакета документов. Так, ни один перечень не обходится без заявления на предоставление кредита для бизнеса, анкеты поручителей, финансовой отчетности за два последних квартала текущего года с отметкой инспекции, списка основных средств, копий договоров с крупными покупателями и поставщиками, учредительных документов. У многих банков отсутствуют развитые технологии обслуживания, которые зачастую не позволяют снизить издержки обращения на обработку одного клиента. Как следствие даже если у банка и имеются соответствующие программы для малого и среднего бизнеса, то довольно часто ссуды, выдающиеся по этим программам, остаются для предпринимателей недоступными по цене.

Финансово-экономический кризис 2008–2009 г.г. еще больше усложнил ситуацию в сфере банковского кредитования малого и среднего бизнеса. Собственно, малый бизнес и фондовый рынок стали первыми жертвами финансового кризиса. Но если котировки на бирже в конце 2008-го упали втрое, то рынок кредитования малого бизнеса упал в 16 раз. Если во втором квартале 2008-го суммарный объем выданных предприятиям малого бизнеса кредитов составлял 31,2 млрд. руб., то в третьем квартале 2008-го – 8,6 млрд. руб., в четвертом – 1,9 млрд. руб. С точки зрения малого предпринимателя, период с сентября 2008-го по февраль 2009-г был временем, когда кредитов нельзя было получить вовсе. Банки откровенно заявляли: «сейчас у нас нет лимитов, приходите месяца через три» [1].

В третьем квартале 2009 года ставки по кредитам впервые за год начали падать. Так, по данным Ассоциации региональных банков России (АРБР), объем кредитования малого бизнеса вырос на 30% по сравнению со вторым кварталом. А общая сумма выданных малому бизнесу в третьем квартале кредитов, по мнению АРБР, приблизилась к 3,6 млрд. руб. В то же время аналитики Объединения предпринимательских организаций России (ОПОРА) говорят об увеличении объема кредитования на 22%. Тем не менее, можно констатировать, что постепенное восстановление рынка кредитования малого бизнеса все-таки происходит. И процесс ускоряется.

Региональные власти так же не оставляют проблему кредитования малого бизнеса. Так, например, муниципальный фонд поддержки малого предпринимательства Воронежа в 2010 году впервые намерен заняться микрокредитованием малого бизнеса и может направить на это порядка 25 млн рублей.

Таким образом, можно говорить об улучшении ситуации с кредитованием малого и среднего бизнеса в России. Безусловно, нынешние условия банковского кредитования малого бизнеса далеки от совершенства. Государство, понимая сложность ситуации, стараются идти навстречу бизнесу. Во многих регионах уже реализуются государственные программы кредитования малого бизнеса. Банки же постепенно улучшают условия кредитования – снижаются процентные ставки, смягчаются требования к потенциальным заемщикам.

Список литературы

1. Барвинок Н. Почему банки снижают процентные ставки для малого бизнеса? / Н. Барвинок // Московский Комсомолец. – 2009г. – 23 ноября.
2. Трубович Е. Кредит для малого и среднего бизнеса: реалии и перспективы / Е. Трубович // Электронный ресурс – <http://www.zanimaem.ru/articles/10/75>

Проблемы кредитования малого бизнеса

Для малого бизнеса кредитование – это действительно верное средство «стать на ноги». Как показывает статистика, рано или поздно практически у каждого предпринимателя наступает период острой необходимости в получении кредита. Но, к сожалению, сложностей в этом деле более чем достаточно. Номинально в нашей стране малый бизнес активно поддерживается. Однако стоит попытаться осуществить практические действия, как все подводные камни «всплывают». В первую очередь сомнения банков связаны с деятельностью начинающих предпринимателей. Кредитные организации отдают себе отчет в том, что такому заемщику необходимо решить массу вопросов. Современный бизнес нуждается не только в помещении, оборудовании и персонале – кроме этого необходимо определить рынок реализации товара или услуги, наладить бесперебойный выпуск своего продукта и широко прорекламировать его.

При этом вышеперечисленные меры еще не гарантируют успеха и полной финансовой отдачи. Именно поэтому банки стараются, прежде всего, определить, насколько рентабелен бизнес соискателя. Процентные ставки такого кредита достаточно высоки – банки заранее стремятся возместить тот убыток, который могут нанести ему «прогоревшие» предприятия.

Ещё одна сложность, с которой может столкнуться предприниматель, – это длительность процесса рассмотрения его кандидатуры. Банки неохотно соглашаются выдавать кредиты вновь созданным предприятиям из-за большого риска их банкротства. С большей готовностью они сотрудничают с компаниями, успешно работающими от полугода и дольше.

Больше шансов и у тех предпринимателей, которые предоставляют гарантии обязательного возврата денежных средств. Такой гарантией может быть залог в виде недвижимого имущества или поручительство рентабельной организации. Как показывает практика, залог действительно становится «зеленым светом» для выдачи кредита. В этом пункте политику банков можно понять. Готовность человека предоставлять гарантии сигнализирует: он уверен в том, что делает, и намерен «вкладывать душу» в свое дело. Стоит отметить, что при условии предоставления какого-либо залога большинство банков снижает процентные требования.

Помимо банков в каждом крупном городе России существуют центры поддержки малого бизнеса, способные кредитовать начинающие фирмы. Эти центры также не спешат принимать решения, ставя высокую планку для кандидатов на кредит. Сегодня их главные требования – документальные доказательства прибыльности будущего дела, пошаговый бизнес-план с обоснованием каждого пункта, полный пакет необходимых документов. По статистике, самые вероятные кандидаты на получение кредита – это предприятия торговли и услуг.

Ещё один источник кредита для начинающей компании – это организация «Опора России», достаточно мощная и, к тому же, заручившаяся поддержкой государства в деле кредитования малого и среднего бизнеса. «Опора России» отбирает претендентов на конкурсной основе. Из сотни предложенных организация выбирает для кредитования двух-трех предпринимателей. Компания четко опирается на рейтинг успешности всех направлений современного бизнеса и отдаёт предпочтение тем проектам, которые обещают максимальную выгоду, а значит, стопроцентную отдачу финансовых вложений.

Возвращаясь к вопросу ужесточения требования к заемщикам можно резюмировать, что кредитование бизнеса в каждом конкретном случае зависит от перспективы хорошей адаптации в нынешних условиях в выбранном сегменте реального сектора экономики. При рассмотрении заявки банки обращают особое внимание на возможность оперативной корректировки или переориентации бизнеса, поскольку это является преимуществом именно представителей малого бизнеса перед гигантами индустрии. Но кредитование малого бизнеса строится не только на возможностях его быстрого реагирования на изменения экономической ситуации и конъюнктуры рынка, но также зависит от кредитной истории. Этот фактор имел большое значение во все времена, и не зависит ни от каких кризисов. Именно поэтому целесообразно кредитование бизнеса проводить по всем правилам.

Каждый предприниматель, подавая заявку, должен быть готов к вопросам о перспективах развития собственного бизнеса и должен уметь обосновать планируемую прибыль, расходы и сроки возврата долга. В этом случае у него не возникнет проблемы кредитования, и он сможет получить требуемую сумму. Среди бизнесменов сложилось представление, что кредитование юридических лиц выполняется кредитными организациями менее охотно, чем этих же предпринимателей в качестве физических лиц. Эта ситуация объясняется довольно просто – контроль над доходом физического заемщика на практике осуществить гораздо проще, чем аналогичный контроль за деятельностью даже небольшой организации. В реальности разницы для получения кредита физическим или юридическим лицом нет (условия и ставки практически одинаковые), поэтому, если организация способна убедительно подтвердить свои доходы, то проблемы кредитования обойдут эту организацию стороной.

Несмотря на сложности, развитие кредитования в России имеет положительные перспективы. Связано это, в первую очередь с тем, что государство серьезно относится к вопросам оказания поддержки малого бизнеса, о

чем регулярно высказывается глава нашей страны. Для бухгалтерии малого предприятия принципы кредитования также имеют свои положительные аспекты: списание процентов по кредиту на «нереализационные» расходы, снижение налогооблагаемой базы на прибыль, использование в качестве залога не только имущества и активов компании, но и товаров в обороте. Поэтому можно резюмировать, что кредитование малого бизнеса имеет положительные перспективы не смотря на кризис.

Список литературы

1. Положение Банка России «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)» от 31 августа 1998 г. №54-П.
2. Иванов А.В. Анализ и прогноз рынка банковских услуг. // Банковское дело. – 2005. – № 5. – С. 8–12.
3. Банки и банковские операции: букварь кредитования. Технологии банковских ссуд. Окологанковское рыночное пространство: Учебник для вузов/ В.А.Челноков. – 2-е изд., перераб. – М.: Высшая школа, 2007. – 291 с.

Куликова А.В.

студентка 5 курса факультета экономики и финансов

Филиал НОУ ВПО «Московский институт экономики, менеджмента и права» в г. Пензе

Научный руководитель: к.э.н., доцент Рыжкова Ю.А.

Филиал НОУ ВПО «Московский институт экономики, менеджмента и права» в г. Пензе

Ипотечный кредит в системе финансово-кредитных отношений

Осуществляемые в настоящее время в РФ системные преобразования экономики, в частности формирование институтов ипотечного кредитования и рынка жилья как основы его развития, объективно обусловлены и закономерны.

Уровень обеспеченности граждан любого государства жильём является одним из основных признаков самодостаточности нации и развития её культуры. Однако проблема обеспечения жильём населения остаётся одной из важнейших в России. Особенно она обострилась в 90-е годы прошлого столетия, когда государство перестало играть ведущую роль на жилищном рынке. В результате резко сократились объёмы жилищного строительства. Ввод жилья в России с 1990 по 2009 гг. показан на рисунке 1 [2].



Рис. 1. Ввод жилья в России с 1990 по 2009 гг.

Мировая практика рассматривает в качестве эффективного механизма решения поставленной проблемы ипотечное кредитование. Несмотря на его активное развитие, характеризующееся ростом не только объёмов предоставляемых кредитов, но и количества кредитных продуктов, всё в большей мере учитывающих интересы заёмщиков, вклад ипотечных операций в финансирование приобретения жилья населением России остаётся крайне низким.

Ипотечный кредит является сложной формой экономических отношений, включающих в себя одновременно два взаимосвязанных блока операций, складывающихся в процессе кредитования и финансирования ипотечных программ.

Ипотека является тем звеном экономики, которое обладает возможностью обеспечить взаимосвязь между денежными ресурсами населения, банками, финансово-строительными компаниями и предприятиями строительной индустрии и направлять финансовые средства в реальный сектор экономики.

При рассмотрении ипотеки как элемента экономической системы необходимо выделить три наиболее характерные её черты:

1. Залог недвижимости выступает в роли инструмента привлечения необходимых финансовых ресурсов для развития производства.

2. Ипотека способна обеспечить реализацию имущественных прав на объекты, когда другие формы (например, купля-продажа) в данных конкретных условиях нецелесообразны.

3. Создание с помощью ипотеки фиктивного капитала на базе ценной бумаги (при эмитировании собственником объекта недвижимости первичных, вторичных и т.д. залковых оборотных средства увеличиваются на величину образующегося фиктивного капитала).

Исторически сложились два классических варианта продажи квартир в рассрочку под залог (само понятие «ипотека» предполагает залог недвижимости). Американский (двухуровневый) вариант базируется на дешёвых кредитах, обеспеченных ипотечными ценными бумагами. Немецкая модель при аналогичных дешёвых кредитах обходится без привлечения фондового рынка. Здесь всё замыкается на ссудно-сберегательных кассах, вкладчики которых одновременно становятся и заёмщиками. На практике это выглядит так: сначала желающий получить кредит должен за определённое время накопить необходимую сумму на депозите (на неё ему начисляют примерно по 3% годовых), после чего касса выдаёт кредит на приобретение жилья, но уже примерно под 5% годовых.

В России периодически пытались развить то одну, то другую модель, но в итоге всё сводилось к банальной продаже в рассрочку. Тем не менее, в последние 2-3 года появились определённые результаты российских ипотечных программ. Доли различных схем финансирования при вводе жилья показаны на рисунке 2 [3].



Рис. 2. Доли различных схем финансирования при вводе жилья

Вместе с бурным ростом российского фондового рынка в начале XXI в. российские строительные компании получили доступ к ещё одному источнику финансирования. В предкризисный период выпуск корпоративных облигаций стал широко используемой формой привлечения средств [1].

Последствия кризиса ипотечного кредитования в США обусловили понижающую тенденцию его развития в России и Пензенской области.

Так, начальник департамента ипотеки и жилищных программ Агентства Ипотечного Кредитования по Пензенской области Дарья Березина сообщила, что на 1 июня 2009 г. было удовлетворено только 198 заявок на получение жилищного кредита. Эта цифра ни в какое сравнение не идёт с показателями прошлых лет: в 2008 г. ипотека была выдана 1808 семьям, а в 2007 г. займ получили 1718 семей.

Несмотря на проблемы, связанные с кризисом, жилья в Пензенской области в минувшем году (2009 г.) было построено 608 тыс. кв. м. (на 5 тыс. кв. м. больше, чем в 2008 г. [3]).

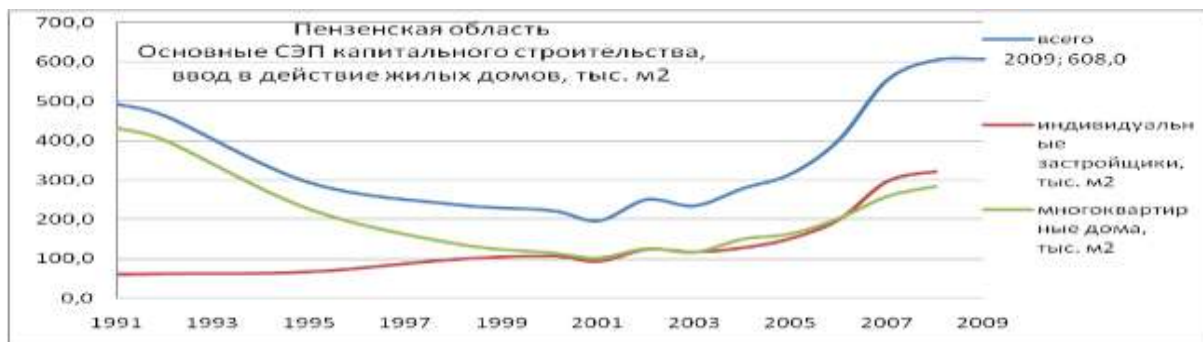


Рис. 3 Основные СЭП капитального строительства, ввод в действие жилых домов, тыс. кв. м (1991-2009 гг.)

В этой связи следует отметить, две характерные именно для Пензенской области тенденции.

Во-первых, число сдаваемых в эксплуатацию индивидуальных строений в Пензенской области неуклонно растёт с 1991 г. – это хорошо. Средний размер дома сегодня составляет 134 кв. м.

Во-вторых, объёмы сдаваемых многоквартирных домов на 13% ниже индивидуальных застроек. Уровень вводимого жилья в Пензенской области (многоквартирные дома) достигнут периода только 1994-1995 гг. Квартиры в многоэтажках в общем вводе жилья по Пензенской области составляет 47% (по России этот показатель 58%).

Говоря о прогнозах, следует отметить, что ушедший 2009 г. не стал для строительной отрасли годом развития. Более того эксперты полагают, что кризис ударил сильнее всего именно по строительству, «обвалив» отрасль в среднем на 35%. А терпимые цифры отчётов достигнуты быстрой сдачей домов высокой готовности.

Список литературы и источников

1 Стерник Г.М. Спад на рынке строительства и продажи жилья в России // Журнал новой экономической ассоциации, №3–4, 2009, С. 185.

2 <http://www.ahml.ru/mcm.shtml?path=mcm080220-3.html>

3 <http://bahouse.ru/article/2/>

Леонова А.В.

студентка 4 курса учебно-научно-исследовательского института информационных технологий Орловского государственного технического университета

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Терентьев С.В.
Орловский государственный технический университет*

Проблемы кредитования малых форм хозяйствования на селе

Кредитование физических и юридических лиц банковскими учреждениями в современных условиях является фактором, стимулирующим развитие экономики предприятий, а также способствующим повышению благосостояния российских граждан. Рассмотрим ситуацию, сложившуюся между банковскими учреждениями с одной стороны и физическими лицами, работающими в сельскохозяйственном производстве с другой.

В 2008 году была принята Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы [1]. Одним из её приоритетных направлений является содействие развитию малых форм хозяйствования на селе с целью роста объема производства и реализации сельскохозяйственной продукции, производимой крестьянскими (фермерскими) и личными подсобными хозяйствами (ЛПХ), а также повышение доходов сельского населения.

Для достижения указанных целей необходимо:

- решение задач по обеспечению доступности кредитных ресурсов российских кредитных организаций владельцам личных подсобных хозяйств, крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов;

- наличие инструментов, способствующих развитию кредитования на селе.

Рассмотрим первую задачу – обеспечение доступности кредитных ресурсов. Для ее решения необходимо создание в сельской местности филиалов банков, наделенных полномочиями выдачи кредитных ресурсов малому бизнесу на селе. И в этом направлении уже ведётся активная работа.

До 2008 года выдача банковских кредитов на развитие сельскохозяйственного производства малыми формами хозяйствования на селе, как правило, носила краткосрочный характер. Выдача инвестиционных кредитов на обновление средств производства и приобретение сельскохозяйственной техники только входила в практику кредитных учреждений. Незначительной была и доля кредитов, выдаваемых крестьянским (фермерским) хозяйствам.

По состоянию на 01.01.2010 года во всех 24 районах Орловской области имеются филиалы кредитных учреждений. Региональный филиал «Орловский» ОАО Россельхозбанк имеет филиалы в 12 районах области, Орловское отделение Сбербанка России – в 6 районах, ОАО «Орловский Социальный банк» – в 4 районах. Эту тенденцию необходимо поддерживать и поощрять.

Однако наличие сети филиалов не означает доступность кредитов, поскольку к заемщику предъявляются определенные требования, подтверждающие его платежеспособность и финансовую устойчивость. В частности, представителям малого бизнеса на селе необходимо иметь залоговую базу (наличие ликвидного обеспечения кредита), а также стабильный источник регулярных (ежемесячных) денежных поступлений, обеспечивающих исполнение обязательств по погашению кредита и процентов. Это может быть доход от ведения ЛПХ (например, от реализации молока и продуктов его переработки); доход по основному месту работы; пенсии, стипендии, пособия и прочие социальные выплаты, а также доход от иных видов деятельности. При этом максимально допустимый возраст заемщика – не старше 65 лет к окончанию срока исполнения обязательств по кредиту.

В настоящее время кредитные ресурсы, выдаваемые сельскому населению кредитными учреждениями на развитие хозяйства, по сроку их использования делятся на краткосрочные (со сроком погашения до двух лет) и инвестиционные (со сроком погашения до 5–8 лет). Краткосрочные кредитные ресурсы выдают на производственные цели. Среди них: закупка горюче-смазочных материалов, запасных частей и материалов для ремонта сельскохозяйственной техники и животноводческих помещений; закупка минеральных удобрений; закупка молодняка скота и птицы; закупка кормов, ветеринарных препаратов; приобретение семян, топлива, сельхозинвентаря; оплата аренды земли, помещений; прочие затраты.

Инвестиционные кредиты предоставляются гражданам, ведущим ЛПХ, на срок до 5–8 лет. В качестве цели таких кредитов может выступать: покупка сельскохозяйственной малогабаритной техники, оборудования для животноводства и переработки сельскохозяйственной продукции; ремонт и строительство животноводческих помещений; приобретение сельскохозяйственной техники, поливного оборудования и др.; приобретение племенного скота и животных для создания материнского стада; приобретение земельных участков в собственность; проведение работ по электрификации, газификации участков для ведения ЛПХ, проведение водопроводов, строительство дорог с твердым покрытием к объектам производственного назначения; другие направления капитальных вложений.

Для решения рассматриваемой первой задачи необходимо создавать и развивать структуры, которые смогут способствовать обеспечению возвратности кредитных ресурсов и их обслуживанию (уплате процентов). Это может быть сеть сельскохозяйственных потребительских кооперативов для экономически выгодного сбыта сельскохозяйственной продукции. Там, где это возможно, могут быть снижены требования банка, предъявляемые краткосрочному заемщику кредитных ресурсов.

Что касается второй задачи, то привлекательность указанных кредитных ресурсов обеспечивается возмещением процентов за их использование в виде субсидий в размере ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на момент заключения кредитного договора, в том числе 95% возвращается из федерального бюджета и 5% из областного бюджета. Субсидии предоставляются заемщикам ежемесячно при условии своевременного погашения кредита и уплаты процентов в соответствии с кредитным договором [2].

На получение бюджетной поддержки в виде субсидий, владельцы ЛПХ могут претендовать, если сумма привлекаемого кредита, на срок до 2 лет не превышает 300 тыс. рублей, а на срок до 5 лет – 700 тыс. рублей на одного заемщика и кроме того, документально подтверждено целевое использование кредитных ресурсов.

Проблема состоит в низкой степени информированности потенциальных получателей целевых кредитных средств о имеющихся программах поддержки малых форм хозяйствования на селе. Привлечение СМИ к донесению информации до владельцев ЛПХ может дать хорошие результаты. При этом следует использовать газеты и региональную рекламу на государственных телеканалах ввиду охвата ими основной массы целевой аудитории.

Список литературы

Нормативно-правовые документы

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2007 г. № 446 «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 04.02.2009 г. № 90 «О распределении и предоставлении в 2009 – 2011 годах субсидий из Федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в Российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах».

Мальцева Е.А.

*студентка 3 курса экономического факультета
Воронежского государственного университета*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Затонских И.Т.
Воронежский государственный университет*

Проблемы управления кредитными рисками

Банки являются первым звеном в цепочке, отвечающей за стабильность всей социально-экономической системы. Несмотря на антикризисные меры Правительства РФ в финансовой сфере, необходимо совершенствование структуры банковских институтов за счёт внедрения инноваций.

Сейчас наблюдается возрастание концентрации внимания на развитии риск – ориентированного надзора и риск – менеджмента, это говорит о том, что во время кризиса многие банки столкнулись с проблемами именно в этих областях. Более того, в обществе сформировалось убеждение, что значительная доля вины за возникновение кризиса лежит на риск – менеджменте западных банков. Модели, применяемые банками и рейтинговыми

агентствами для оценки рисков, инструменты, которые должны были способствовать их минимизации, на самом деле являлись генератором дополнительных рисков.

Кредитные риски можно рассматривать и как самостоятельную проблему и как возможный повод для ухудшения деловой репутации банка, его ликвидности, так как общество воспринимает просрочку как индикатор надёжности банковской системы. Базельское соглашение уделило особое внимание кредитному риску, резко возросшему в период финансового кризиса. Новшество, введённое Базелем II, заключается в разработке системы взвешивания риска, позволяющей определить степень кредитного риска банка [5]. Новые подходы для расчёта нормативов достаточности капитала дают банкам, способным их применять, значительные преимущества. Но следует отметить, что концепция Базеля II в области достаточности собственного капитала применительно к организации системы управления банковскими рисками привлекательна преимущественно в теоретическом плане. Практическое же внедрение не столь безупречно. Кризис выявил основные недоработки в области оценки и управления кредитным риском, в том числе: допускается концентрация кредитного риска в одном секторе экономики, поскольку стандартизированный подход снижает требования к капиталу по отношению к жилищному, ипотечному и розничному кредитованию; поощряется использование инструментов снижения кредитных рисков, но так, что кредитный риск по обеспечению оказывается недооценённым, а его низкий уровень банкам выгоден – чем меньше кредитный риск по обеспечению, тем выше стоимость кредитного портфеля; быстрое развитие секьюритизации низкокачественных активов. Теперь через этот механизм банки могут «сбросить» с баланса низкокачественные активы; ответственность за оценку кредитных рисков часто ложится на рейтинговые агентства, не подконтрольные органам регулирования банковской деятельности и надзора. Это стало причиной преднамеренных или непреднамеренных ошибок рейтинговых агентств, сводящихся к завышению рейтинга ссудозаёмщиков, т.е. к недооценке кредитного риска. Но нельзя утверждать, что перечисленные недостатки обусловлены только введением нового подхода к оценке кредитного риска [3].

В условиях экономического кризиса рынок потребительского кредитования претерпевает серьёзные изменения: количество выдаваемых кредитов резко сокращается, а вероятность роста их невозвратов и число просроченных выплат увеличиваются. Это связано с тем, что из-за кризиса многие заёмщики лишились доли своих доходов или потеряли работу и поэтому не в состоянии погашать задолженность. Кроме этого, многие банки повышают процентные ставки по ранее выданным кредитам. Происходит также потеря части постоянных клиентов, которые боятся в нынешних условиях брать кредиты. Учитывая сложившиеся обстоятельства, банки вынуждены более тщательно отбирать клиентов и оценивать кредитоспособность заёмщиков уже на стадии рассмотрения кредитной заявки. Этому будет способствовать переход к тесному взаимодействию с бюро кредитных историй (БКИ). БКИ призвано собирать и хранить информацию о заёмщиках и об их кредитах, которая необходима банкам для работы с заёмщиками, в частности, при принятии решения о кредитовании. Для этого БКИ важно добиться доверия к себе потенциальных заёмщиков. Но очень большое число заёмщиков отказывается предоставлять туда информацию, опасаясь, что сведения об их доходах станут доступны налоговым службам.

Решить проблему можно путём внесения изменений в закон о кредитных историях, в частности, в п.4 ст.5, согласно которому представление информации в БКИ возможно только при наличии письменного согласия заёмщика. Это требование обязательного согласия заёмщика на предоставление информации, по сути, лишает БКИ прямого назначения, а это – формирование, хранение кредитных историй и предоставление кредитных отчётов. Если информация не будет передаваться в БКИ, то и предоставлять им будет нечего. Таким образом, представление информации, входящей в состав кредитной истории, по каждому выданному кредиту не должно требовать обязательного согласия заёмщика. Получение кредита будет являться основанием для передачи информации о нём и его кредите в БКИ [1].

Содержание кредитной истории также требует уточнения. Во-первых, её состав требует расширения. Помимо личных данных заёмщика, информации о его обязательствах, об источниках формирования и пользователях его кредитной истории необходимо вносить сведения о дополнительных денежных обязательствах заёмщика (выплата алиментов, налоговые и коммунальные платежи, оплата штрафов). Во-вторых, иногда случается так, что заёмщик, исправно погашавший кредит, допускает просрочку платежа. Это может быть вызвано и объективно сложившимися обстоятельствами, например, временными финансовыми трудностями, недееспособностью заёмщика. В любом случае, факт просрочки будет зафиксирован в кредитной истории. Не исключено, что подобное за время кредитования произойдёт не единожды и впоследствии может осложнить заёмщику получение повторного кредита. В данных ситуациях, на наш взгляд, надо рассмотреть вопрос о том, чтобы не отражать в кредитной истории заёмщика факты таких просрочек или же создать специальную ссылку или отдельную графу этих просрочек с указанием причин.

Существуют и внутренние разногласия в работе БКИ. Они не хотят обмениваться информацией между собой, да и в законе о БКИ этот вопрос не регламентирован. Самые крупные БКИ отказываются от такого обмена, потому что могут лишиться конкурентного преимущества перед другими участниками рынка

Финансовый кризис показал необходимость построения правильного механизма кредитования заёмщиков. Образно говоря, нужно создать своеобразный конвейер, состоящий из определенного количества сотрудников, взаимодействующих с заемщиками и между собой по определенным четко обозначенным правилам и алгоритмам. В число таких алгоритмов входят методики анализа заявок и принятия решений о выдаче кредита.

Список литературы

- 1) Балыкин Д.В. О работе бюро кредитных истории // Журнал «Банковское дело», 2009г., № 10, с. 71–73;
- 2) Голодова Ж.Г. Кризисы современной России: общие и особенные тенденции в банковском секторе // Журнал «Финансы и кредит», 2009г., №40, С. 23–26;
- 3) Пронская И.С. Нормативы Н1.1 и Н6.1 – результат адаптации Базеля II при управлении кредитными рисками // Журнал «Банковское дело», 2009г., № 6, С. 36;
- 4) Розанова Е.Ю. Матрица банковских рисков: перезагрузка // Журнал «Банковское дело», 2009г., № 7, с. 8–10.
- 5) Тысячникова Н.А. Современный этап перехода российской банковской системы к Базелю II // Журнал «Банковское дело», 2008г., № 11, С. 41–45;
- 5) Юденков Ю.Н. Организация риск-ориентированного контроля в коммерческом банке // Журнал «Банковское дело», 2009г., № 12, С. 62–65.

Ошева А.С.

студентка 3 курса гуманитарного факультета ПГТУ

*Научный руководитель: ст. преподаватель каф. Управление финансами Красных М.В.
ГОУ ВПО «Пермский государственный технический университет»*

Проблема кредитования предприятий различных отраслей экономики

В условиях финансового кризиса как никогда актуальна проблема использования кредитных ресурсов. Предприятиям не хватает собственных средств на развитие и финансирование деятельности, поэтому им приходится обращаться в кредитные организации. Но именно здесь и кроется проблема. Привлекая заемные ресурсы, предприятия «стремятся», увеличить рентабельность собственного капитала. Банки, в свою очередь, «хотят» быть уверенными в возвращение своих средств. Был проанализирован показатель, который дает возможность и тем и другим оценить свои возможности, – дифференциал финансового рычага.

Дифференциал финансового рычага – это важный информационный «импульс» не только для предпринимателя, но и для банкира, так как он позволяет определить уровень риска предоставления новых кредитов. Чем больше дифференциал, тем меньше риск для банкира, и наоборот. Следовательно, при отрицательном дифференциале банкир рискует, предоставляя займы предпринимателю, а предприниматель, используя заемные средства, «проедает» свою прибыль. При положительном дифференциале и банкир, и предприниматель в выгодном положении: первый уверен в возврате своих средств, второй используя заемные ресурсы, увеличивает рентабельность собственного капитала.

Мы можем сказать, что возможность использования предприятием кредитных ресурсов для улучшения своей деятельности напрямую зависит от стоимости кредитной массы. Сегодня, в условиях финансового кризиса, ее стоимость значительно повысилась. Средняя ставка по кредитам, согласно статистике Центробанка РФ, представлена в таблице 1.

Таблица 1

Средняя ставка по кредитам

	Год						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Средняя ставка по кредитам, %	13	11,4	10,7	10,4	10	12,2	15,3

Повышение ставки прежде всего отразилось на доступности заемных средств и привело к снижению инвестиционной активности, следовательно, у организаций исчезла возможность своевременно производить обновление активов, что отразилось на степени их износа.

В связи с этим встает актуальный вопрос: насколько выгодно предприятиям использовать заемные ресурсы?

Для исследования нами было проанализировано 15 отраслей за 5 лет.

Определим значение дифференциала финансового рычага в различных отраслях. Результат представим в таблице 2.

Дифференциал финансового рычага

Отрасли народного хозяйства	Дифференциал финансового рычага				
	Год				
	2003	2004	2005	2006	2007
Всего в экономике	-7,1	-2,9	-1,9	1,8	0,4
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	-13	-7,7	-7,9	-6,4	-3,6
Рыболовство, рыбоводство	-29,2	-4,5	-11	-6,9	-2
Добыча полезных ископаемых из нее:					
Обрабатывающие производства	-5,7	-0,9	1,2	5,2	4,8
Производство и распределение электроэнергии	-10,8	-9,3	-8	-7,3	-6,5
Строительство	-8,8	-8,9	-7,5	-5,9	-5,4
Оптовая и розничная торговля	-6	0,1	-2,3	1,1	-1
Гостиницы и рестораны	-7,2	-4,5	-1,4	1,3	3,1
Транспорт и связь	-6,9	-5,7	-5	-4,1	-2
Финансовая деятельность	17,2	0,9	4,6	7,8	3,2
Операции с недвижимым имуществом	-9,8	-5,4	-3,1	8,1	2,5
Государственное управление	-11,8	-11	-9	-3,4	-7,3
Образование	-8,7	-7,3	-5,5	-4,2	-2,6
Здравоохранение и предоставление соц.услуг	-10,9	-6,9	-8,2	-5,5	-4,1
Предоставление прочих коммунальных и др. услуг	-10,2	-8	-4,9	-2,9	-2,1

На основании полученных данных можно сделать следующие выводы. Уровень эффекта финансового рычага экономики страны имеет положительную динамику, но остается слишком низким, поэтому предприятиям не выгодно использовать заемные средства.

Только дифференциал организаций, занимающихся финансовой деятельностью, положителен на протяжении всего анализируемого периода (максимальное значение 17,2 %). Из этого можно сделать вывод о «замкнутости» финансовой сферы на самой себе. То есть кредитные организации предоставляют заемные ресурсы финансовым организациям на более выгодных условиях, так как уверены в их платежеспособности. Для остальных отраслей условия кредитования менее выгодны, так как банки повышая ставку по кредитам, страхуют себя от излишних рисков. Все это ведет к «застопориванию» развития реального сектора экономики. Что касается остальных отраслей, то мы видим тенденцию к повышению дифференциала. Так, в отрасли рыболовства дифференциал в 2005 году был равен -29,2 %, а к 2007 году он уже повысился до -2 %. Самое низкое значение дифференциала в 2007 году наблюдается в сфере государственного управления (-7,3 %), но при этом еще в 2005 году он был равен -11,8 %.

До 2006 года наблюдается повышение дифференциала отраслей реального сектора экономики, которое происходит в основном за счет увеличения рентабельности активов. Но дифференциал по-прежнему остается отрицательным и это может говорить только об инвестиционной непривлекательности реального сектора экономики страны. Наиболее выгодно использовать заемные средства предприятиям, деятельность которых, связана с обрабатывающим производством. В этой отрасли прослеживается рост дифференциала с положительным знаком; это говорит о том, что банкир, предоставляющий кредит, рискует наименьшим образом, а предприятие получает наибольший прирост рентабельности. Наиболее остро на изменение стоимости заемных ресурсов реагирует отрасль добычи полезных ископаемых: так, понижение ставки до 10% вызвало моментальный подъем дифференциала до 5,2%, а ее последующий рост – падение до 1,4%.

К сожалению, сегодня в нашей экономике практически нет таких отраслей, привлечение заемного капитала в которых было бы выгодно. Мы видим по показателям за 2007 год, что уже незначительное повышение процентной ставки привело к значительному снижению дифференциала, а рентабельность активов по основным отраслям резко упала. Больше всего рентабельность активов снизилась в секторах государственного управления с 7 % до 2,7 %, в оптовой и розничной торговле – с 11,5 % до 9%. А в отраслях, где наблюдалось увеличение рентабельности активов, ее значение все равно не смогло «перекрыть» размер кредитной ставки. В отрасли сельского хозяйства приращение рентабельности активов составило 2,4 %, но дифференциал все равно остается отрицательным, потому что рентабельность ниже процентной ставки (6 % против 10%).

Анализируя рентабельность активов в период с 2001 по 2007 гг., мы отмечаем численный разброс показателя. Разрыв между максимумом и минимумом показателя достигает 11,3 пунктов в 2007 году (максимум достигается в обрабатывающем производстве – 14,8 %, минимум в электроэнергетики – 3,5 %). Исходя из этого, можно сделать вывод, что кредитным организациям необходимо устанавливать дифференцированную ставку для различных отраслей реального сектора экономики. Исходя из анализа видно, что предприятиям отрасли рыболовства просто нет возможности брать кредит по ставке 15–20 %, имея показатель рентабельности активов всего 8 % (2007 год).

В 2009 году среднее значение кредитной ставки составляет 15,3%. Это непосредственно повлияет на дифференциал финансового рычага и усилит его снижение. Основываясь на полученной тенденции, можно сказать, что в 2010 году практически не будет отраслей, привлечение заемного капитала которым будет выгодно. Это есть «сигнал» для кардинального изменения методики расчета процентной ставки по кредитам и развития системы кредитования предприятий различных отраслей экономики.

Список литературы и источников

1. Акулов В.Б. Финансовый менеджмент http://www.answe.ru/books/teor_fin/10.htm, <http://www.aup.ru/books/m148/12.htm>
2. Гиляровская Л.Т., Соболев А.В. Факторный анализ показателей рентабельности активов коммерческих организаций // Журнал «Аудит и финансовый анализ» http://www.cfin.ru/press/afa/2000-4/12_sob.shtml
3. Грачев А. В. Рост собственного капитала, финансовый рычаг и платежеспособность предприятия. // Журнал «Финансовый менеджмент» <http://www.finman.ru/articles/2002/2/621.html>
4. Милуков А. И. Кредитная поддержка производства – центральная поддержка // Журнал «Деньги и кредит» http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/milukov_04_09.pdf
5. Центральный банк Российской Федерации <http://www.cbr.ru/publ/main.asp?Prtid=articles>

Пепеляева Е.Г.

студентка Зкурса гуманитарного факультета

ГОУ ВПО «Пермский государственный технический университет»

Научный руководитель: к.э.н., заведующая каф. финансов и кредита Пономарева С.В.

АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»

Российские банки за рубежом

Рыночные ниши, занимаемые российскими банками за рубежом, незначительны и являются скорее средством сопровождения работающих там клиентов, нежели попыткой занять значимую долю рынка в другой стране.

Президент России Дмитрий Медведев советует крупным отечественным банкам «быть современными и смелыми», чтобы их услугами могли пользоваться как в России, так и за рубежом.

Задача российских банков – работать на российском рынке, но крупные банки должны участвовать и в мировых финансовых операциях, быть полноценными участниками мирового финансового рынка.

Цель моего исследования – рассмотреть присутствие российских банков за рубежом.

Основная цель банков, созданных за границей, – физически находиться рядом с российским клиентом и его заграничными партнерами, сопровождать их во всех совместных сделках.

Присутствие российских банков за рубежом наблюдается в виде представительств, филиалов и дочерних организаций.

Открытие представительств является наиболее легким способом проникновения на зарубежные рынки с юридической точки зрения, и расходы по их содержанию существенно ниже затрат на содержание дочерних банков и филиалов. Представительством является обособленное подразделение юридического лица, расположенного вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту.

В настоящее время за рубежом открыто 44 представительства российских банков, из которых 13 приходится на страны СНГ, в основном на Украину и Беларусь, 31 представительство открыто в странах дальнего зарубежья, в основном в Великобритании, Германии и Китае.

Таблица 1

Представительства российских банков в других странах

Банк	Представительство
ВТБ	Италия, Китай, Индия, Белоруссия
Альфа-банк	США, Англия
МДМ-банк	Англия
Банк Москвы	Германия
Промсвязьбанк	Китай, Индия, Украина

Филиальная сеть российских банков за рубежом развита слабо – на сегодняшний день за рубежом открыто только 3 филиала российских банков: 2 в Европе и 1 в Азии. Процедура открытия филиала предполагает не только получение разрешения органа банковского надзора принимающей страны, но и Банка России, и по ряду других параметров оказывается значительно сложнее, чем открытие дочернего банка. Достаточно низкое качество финансовой отчетности большинства российских банков является основным препятствием для расширения филиальной сети.

Что касается создания дочерних банков, то банк России ужесточает регулирование процесса открытия отечественными кредитными организациями дочерних структур за рубежом. Отныне российские банки должны экономически обосновать открытие «дочки» в других странах и дать письменное согласие на проверку ее деятельности.

Об этом речь идет в Положении №229-П «О порядке выдачи Банком России кредитным организациям разрешений, представляющих возможность иметь на территории иностранного государства дочерние организации» предъявляет следующие требования к банкам: срок работы на российском рынке не менее трех лет, участие в системе страхования вкладов, наличие генеральной лицензии ЦБ, размер собственного капитала не менее 5 млн. евро, отсутствие задолженности перед любыми государственными органами России.

Собственно, все дочерние банки за рубежом можно разделить на те, которые были созданы еще в эпоху СССР и на открытые уже в 90-е годы. Что касается заграничных банков бывшего СССР или так называемых росзагранбанков, то с 2000 года ЦБ РФ, ранее контролировавший контрольные пакеты во всех этих структурах, постепенно выходит из капитала. В частности, теперь 60% Ист-Вест Юнайтед Банка (Люксембург) и 85% Донау-банка (Вена) принадлежат ВТБ, которому Центробанк передал часть своих пакетов. Остальные три банка (см. таблицу 2) пока еще контролируются Центральным банком РФ, но в дальнейшем могут также перейти под контроль Внешторгбанка.

Таблица 2

Заграничные банки бывшего СССР

Банк	Страна	Год создания	Доля в капитале банка
Донау-банк	Австрия, Вена	1974	85% принадлежит ВТБ, 15% ЦБ РФ
Ист-Вест Юнайтед банк	Люксембург	1974	60% принадлежит ВТБ, 40% ЦБ РФ
Ост-Вест Хандельсбанк	Германия, Франкфурт-на-Майне	1971	30,4% принадлежит ВТБ, 51,6% ЦБ РФ
Евробанк	Франция, Париж	1921	87% контролирует ЦБ РФ
Московский народный банк	Англия, Лондон	1919	89% принадлежит ЦБ РФ

Что касается открытия дочерних структур в постсоветское время, то на данный момент можно говорить о 8 дочерних банках в странах Европы – в Швейцарии, Латвии, Нидерландах, Эстонии, Турции и на Кипре. Деятельность в странах СНГ других российских кредитных организаций связана в основном с потребностями в банковском обслуживании их крупнейших клиентов; именно этим объясняется присутствие банка «Петрокоммерц» на Украине и в Молдове, банка «УралСиб» в Азербайджане и Газпромбанка в Беларуси. Всего же в странах СНГ работает 7 дочерних структур российских банков.

Таблица 3

Дочерние банки России в других странах

Банк	Дочерний банк
ВТБ	Германия, Англия, Австрия, Италия, Франция, Швейцария, Люксембург, Кипр, Армения, Украина, Грузия, Ангола
Сбербанк	Казахстан, Украина, Белоруссия
Альфа-банк	Украина, Казахстан, Нидерланды
Газпромбанк	Белоруссия, Ливан
МДМ-банк	Латвия
Банк Москвы	Украина, Латвия, Эстония, Белоруссия
Петрокоммерц	Украина, Молдавия
Промсвязьбанк	-
Росбанк	Швейцария, Белоруссия

География представительств, дочерних банков, филиалов

Тип присутствия	Всего	Европа	Азия	СНГ
Представительство	44	26	5	13
Филиал	3	2	1	0
Дочерний банк	15	7	0	8

Очевидно, что в географическом смысле приоритетными направлениями для российских банков являются страны СНГ и страны Европы, включая Кипр. Слабость азиатского направления отражает незначительную роль этого региона во внешней торговле России. Фактически получается, что российские банки идут в те страны, с которыми связаны операции их основных клиентов и/или акционеров, которые зачастую являются экспортерами.

Список литературы

1. Свиридов О.Ю. Деньги, кредит, банки: Экспресс-справочник для студентов вузов. Изд-е 3-е. – Москва: ИКЦ «Март», 2009 – 288с.
2. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2007 – 560с.
3. Личный бюджет, февраль 2009; Как сохранить свой бизнес – 28с.

Попова А.В.

студентка 2 курса экономического факультета

Кемеровского технологического института пищевой промышленности

Научный руководитель: д.э.н., профессор Иванова О.П.

Кемеровский технологический институт пищевой промышленности

Современное состояние и перспективы развития инвестиционной деятельности в Российской Федерации

Одним из важнейших факторов экономического роста являются инвестиции.

Либерализация российской экономики, однако, сопровождается общим спадом производства и инвестиционной активности. В условиях дефицита бюджета, финансовой нестабильности российского рынка, недостатка оборотных средств предприятий произошло как резкое уменьшение бюджетных ассигнований, средств отечественных инвесторов, так и удорожание кредитных источников капиталовложений. Обновление производственного потенциала также сдерживается и неэффективной налоговой политикой. Поэтому в современных условиях важно стимулировать приток иностранных инвестиций, которые могут помочь решить две задачи – ослабить дефицит капиталов внутри страны и способствовать внедрению в производство передовых технологий.

Иностранный капитал может привнести в Россию достижения научно-технического прогресса и передовой управленческий опыт. Поэтому включение России в мировое хозяйство и привлечение иностранного капитала – необходимое условие построения в стране современного гражданского общества. Привлечение иностранного капитала в материальное производство гораздо выгоднее, чем получение кредитов для покупки необходимых товаров, которые по-прежнему растрачиваются бессистемно и только умножают государственные долги. Приток инвестиций как иностранных, так и национальных, жизненно важен и для достижения среднесрочных целей – выхода из современного общественно-экономического кризиса, преодоление спада производства и ухудшения качества жизни россиян.

Неравномерное региональное развитие России придает особое значение такой инвестиционной деятельности в регионах, которая была бы в органическом единстве с общегосударственными социально-экономическими приоритетами. Разумеется, от региона к региону она не может быть строго идентичной. Ее разнообразие по направленности, приоритетам и масштабам инвестиций предопределяется наличием обширного числа различных, а иногда и диаметрально противоположных природно-географических, социально-экономических и других факторов.

Положительное влияние иностранного капитала на развитие экономики разных стран обычно проявляется в том, что ускоряется процесс разгосударствления и демонополизации экономики, повышается уровень ее конкурентоспособности, формируется «открытость» экономики, ускоряется включение ее в мировое хозяйство, создается возможность использовать иностранный капитал как эффективный рычаг инвестиционно-технической «подпитки» национальной экономики.

Мировое хозяйство не может эффективно функционировать без перелива капитала в мировом масштабе, без его постоянной миграции. Это объективная необходимость и одна из важнейших отличительных черт современного мирового хозяйства и международных экономических отношений.

Размещая свой капитал в России, иностранная компания приносит с собой новые технологии, новые способы организации производства и прямой выход на мировой рынок.

Иностранный капитал может иметь доступ во все сферы экономики (за исключением тех которые находятся в государственной монополии) без ущерба для национальных интересов. Отраслевые ограничения должны распространяться только на прямые иностранные инвестиции. Их приток следует ограничить в отрасли, связанные с непосредственной эксплуатацией национальных природных ресурсов (например, добывающие отрасли, вырубка леса, промысел рыбы), в производственную инфраструктуру (энергосети, дороги, трубопроводы и т.п.), телекоммуникационную и спутниковую связь. Подобные ограничения закреплены в законодательствах многих развитых стран. В перечисленных отраслях целесообразно использовать альтернативные прямым инвестициям формы привлечения иностранного капитала. Это могут быть зарубежные кредиты и займы. Несмотря на то, что они увеличивают бремя государственного долга, привлечение их было бы оправданным, во-первых, с точки зрения соблюдения национальных интересов и, во-вторых – быстрая окупаемость капиталовложений в названные сферы.

Однако для этого необходимо создать эффективную систему управления использованием зарубежных иностранных кредитов. Зарубежный капитал в форме предприятий со 100-процентным иностранным участием целесообразно привлекать в производство и переработку сельскохозяйственной продукции, производство строительных материалов, строительство (в том числе жилищное), для выпуска товаров народного потребления, в развитие деловой инфраструктуры, стимулировать приток портфельных инвестиций следует во все отрасли экономики. Они обеспечивают приток финансовых ресурсов без потери контроля российской стороны над объектом инвестирования. Это преимущество важно использовать в отраслях, имеющих стратегическое значение для страны, и в первую очередь связанных с добычей ресурсов.

Выполнение этих условий позволяет сформировать составляющие кредитного рейтинга, определяющего уровень рисков инвестиционных вложений.

Одним из существенных препятствий на пути притока иностранных инвестиций в экономику России является высокий страновой риск.

Международные рейтинги инвестиционной привлекательности стран современного состояния инвестиционного климата РФ оценивают как неудовлетворительное.

Поэтому государственная политика в области привлечения иностранных инвестиций должна быть ориентирована на минимизацию действия факторов, формирующих страновой риск России. Также целесообразно было бы создание за рубежом Российского фонда страхования иностранных инвестиций, за счет капитала которого будет осуществляться предоставление гарантий по иностранным инвестициям. На основе всего выше сказанного можно сделать вывод, что инвестиционный климат в России неудовлетворителен. Для того чтобы решить все накопившиеся проблемы нашему государству необходимо проводить целенаправленную политику улучшения условий привлечения иностранных инвестиций. Существенной доработки требует не только инвестиционное законодательство – очевидно, что достигнутых результатов не достаточно, но и базовое законодательство страны. Результатом этой работы должны стать существенные экономические и социальные сдвиги, необходимые для формирования в России эффективной рыночной экономики.

Список литературы

1. Бард В.С. «Инвестиционные проблемы российской экономики». Москва, 2000 г.
2. Бирман Г., Шмидт С. «Экономический анализ инвестиционных проектов». Москва, 1997 г.
3. Киселев Н.В., Боровикова Т.В. «Инвестиционная деятельность». Москва, 2005 г.

Ребус М.В.

студентка гуманитарного факультета ГОУ ВПО «ПГТУ»

*Научный руководитель: к.э.н., заведующая каф. финансов и кредита Пономарева С.В.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Трансформационные и адаптационные аспекты в области финансовых инструментов на современном этапе развития экономики

Реформирование экономики сделало переход к международным стандартам финансовой отчетности необходимым для обеспечения более точного сравнения российских организаций и зарубежных компаний. В настоящее время действует 36 международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО). Однако МСФО постоянно изменяются, дополняются, утверждаются новые.

На сегодняшний день система международных стандартов финансовой отчетности зарекомендовала себя, как лучшая нормативная основа, обеспечивающая качество информации, предоставляемой для принятия экономических решений.

МСФО 32 и МСФО 39 посвящены «Финансовым инструментам», принятые Советом по международным стандартам финансовой отчетности редакции МСФО 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации» и МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». В российском Положении по бухгалтерскому учету имеется аналог МСФО 32 и МСФО 39. Это «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02. Однако российские правила учета финансовых инструментов сильно отличаются от требований МСФО 32 и МСФО 39.

Следует заметить, что правильный учет финансовых инструментов – не простая задача, требующая выработки определенного подхода и мышления. Для того чтобы отражать тот или иной финансовый инструмент, надо понимать природу финансового инструмента и цель, ради которой он приобретался.

Финансовые инструменты представляют собой особый вид инвестиционной деятельности. В соответствии с МСФО 32 финансовый инструмент – это любой договор, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одной компании и финансовое обязательство или долевой инструмент, связанный с капиталом, – у другой. В заключении договора могут участвовать два юридических лица и более. Важно, чтобы условия договора имели четкие обязательные экономические последствия, уклониться от исполнения которых стороны не смогут в силу действующего законодательства.

Из представленного определения следует, что понятие «финансовые инструменты» комплексное: его составными частями являются как активы, так и обязательства. В российской практике подобного слияния имущества и обязательства в какой-либо один термин не существует.

Финансовый актив – это любой актив, являющийся:

- денежными средствами;
- договорным правом требования денежных средств или другого финансового актива от другой компании;
- договорным правом на обмен финансовых инструментов с другой компанией на потенциально выгодных условиях;
- долевой инструмент другой компании.

Во всех случаях выгода от финансовых активов состоит в обмене на деньги или иные выгодные финансовые инструменты.

Финансовое обязательство – это обязанность по договору:

- предоставить денежные средства или иной финансовый актив другой компании;
- произвести обмен финансовыми инструментами с другой компанией на потенциально выгодных условиях.

Финансовые обязательства возникают в результате договорных отношений и требуют уплаты денежных средств или передачи иных финансовых активов другим компаниям и организациям. К их числу относятся также договоры об обмене финансовых инструментов на потенциально невыгодных условиях.

Контракт, расчет по которому будет или может быть произведен собственными долевыми инструментами организации и представляет собой:

- непроизводный инструмент, по которому организация поставляет или может быть обязана поставить определенное количество собственных долевого инструмента компании; либо
- производный инструмент, расчет по которому будет или может быть произведен способом, отличным от обмена фиксированного количества собственных долевого инструмента компании на фиксированную сумму денежных средств или на иной финансовый актив.

Примерами производных финансовых инструментов являются фьючерсные, форвардные, опционные контракты, свопы.

Финансовые активы и обязательства компании признаются (отражаются) в ее балансе только тогда, когда компания вступает в договорные отношения с другой стороной по поводу указанных финансовых инструментов.

Если покупка финансовых активов компанией имеет регулярный характер (т. е. является так называемой типовой сделкой), то в соответствии с МСФО 39 допускается признание в балансе приобретаемых финансовых активов как на дату заключения сделки, так и на дату расчетов. Выбранный и зафиксированный в учетной политике порядок признания финансовых активов должен применяться на протяжении всего отчетного периода.

Прекращение признания финансового актива (или его части) должно происходить тогда, когда компания теряет контроль над правами по договору, составляющими содержание финансового актива. Это может происходить при выполнении договорных условий контрагентом, истечении срока действия прав требования, отказе компании от прав в отношении данного финансового актива.

В соответствии с МСФО 39 финансовые активы и обязательства первоначально оцениваются по справедливой стоимости. Затраты по сделке включаются в первоначальную балансовую стоимость финансовых активов и обязательств, кроме случаев, когда они учитываются по справедливой стоимости с отнесением ее изменения на счет прибыли и убытков. Последующая оценка (после первоначального признания) зависит от вида финансового инструмента (см. табл.1).

Последующая оценка финансовых инструментов в учете

Финансовый инструмент	Оценка
1. Торговые активы и обязательства (долговые и долевые ценные бумаги, займы и дебиторская задолженность, приобретенные с намерением извлечения прибыли в краткосрочной перспективе)	по справедливой стоимости с отнесением ее изменения на прибыли
2. Займы и дебиторская задолженность (непроизводные финансовые активы с фиксированными или определяемыми выплатами, не котирующиеся на активном рынке)	по амортизируемой стоимости
3. Ценные бумаги, удерживаемые до погашения (финансовые активы с фиксированными или определяемыми выплатами и с фиксированным сроком погашения, В данную категорию не включаются предоставленные займы)	по амортизируемой стоимости
4. Финансовые активы, имеющиеся для продажи (все долевые ценные бумаги, помимо тех, которые классифицируются как учитываемые по справедливой стоимости)	по справедливой стоимости, прибыль и убытки от переоценки относятся на капитал

Прекращение признания представляет собой списание финансового инструмента с бухгалтерского баланса. Организация обязана прекратить признание финансового актива или части финансового актива, когда она утрачивает контроль над правами по контракту (когда указанные права реализуются, прекращается их действие или организация отказывается от своих прав или передает их третьей стороне). При прекращении признания финансового актива разница между балансовой стоимостью и полученной компенсацией включается в отчет о прибылях и убытках.

Финансовое обязательство (торговое или иное) списывается с баланса, когда оно ликвидировано, т.е. погашено, аннулировано или прекращено. Условие прекращения признания выполняется, когда расчет по обязательству осуществляется путем выплаты кредитору или когда дебитор освобождается от первичных обязанностей по выполнению обязательства либо в результате действия закона, либо кредитором.

Значительное внимание в МСФО 32 уделяется вопросам раскрытия в отчетности компании информации об используемых ею финансовых инструментах. Такое раскрытие (частично – обязательное, а частично – рекомендуемое) необходимо пользователям финансовой отчетности для понимания влияния балансовых и забалансовых финансовых инструментов на финансовое положение компании, результаты ее деятельности, движение ее денежных потоков.

Компаниям рекомендуется раскрывать информацию о значении финансовых инструментов в их деятельности, о связанных с ними рисках и средствах их контроля, о хозяйственных интересах, которые обслуживают эти финансовые инструменты. Рекомендуется раскрывать следующие виды рисков, сопутствующих финансовым инструментам:

- валютный риск (связанный с изменениями курсов обмена иностранных валют);
- риск ставки процента (связанный с изменениями процентных ставок);
- рыночный риск (связанный с изменениями рыночных цен);
- кредитный риск (или риск возникновения безнадежной задолженности);
- риск ликвидности или денежный риск (риск того, что компания окажется неспособной выполнить свои обязательства), риск денежных потоков (например, риск, связанный с долговыми инструментами, с плавающей ставкой процента).

МСФО 32 поощряет компании к раскрытию указанной выше информации в дополнение к той, которую компания раскрывать обязана.

В обязательном порядке компания должна раскрывать свои цели и политику управления финансовыми рисками, включая политику хеджирования основных видов операций, для которых оно применяется. По каждому классу финансовых активов, финансовых обязательств и долевых инструментов как признанных в балансе, так и непризнанных, в примечаниях к отчетности необходимо раскрывать:

- информацию о стоимости и характере финансовых инструментов;
- условия, которые могут влиять на величину будущих потоков денежных средств, их направленность и распределение во времени;
- учетную политику и методы признания инструментов в балансе, а также методы оценки финансовых инструментов.

В заключении можно сделать выводы, что финансовые активы и обязательства компании признаются (отражаются) в ее балансе только тогда, когда компания вступает в договорные отношения с другой стороной по

поводу финансовых инструментов. Существующая в настоящее время в России экономическая ситуация характеризуется пока еще достаточно ограниченным объемом финансовых операций на рынке, отсутствием полноценного активного рынка финансовых инструментов.

Осуществление операций с финансовыми инструментами сопровождается соответствующими финансовыми рисками, поэтому раскрытие информации в отчетности банков и компаний призвано помочь ее пользователям в правильной оценке степени подверженности банка (компании) финансовым рискам в результате таких операций.

Список литературы

1. Агеева О.А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное пособие. – М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2008. – 464 с.
2. Белоглазова Г.Н. Банковское дело: учебник. – М.: Высшее образование, 2008. – 422 с.
3. Вахрушина М. А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное пособие. – М.: Омега – Л, 2006. – 568 с.
4. Генералова М.В. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное пособие. – М.: ТК ВЕЛ-БИ «Издательский проспект», 2008. – 416 с.
5. Международные стандарты финансовой отчетности 2006 (на русском языке). М.: Аскери АССА, 2006. – 1060 с.
6. Международные стандарты финансовой отчетности в коммерческом банке: Учебное пособие. М.: Издательство «Альфа-пресс», 2008. – 512 с.
7. Мизиковский Е.А., Дружиловская Т.Ю. Международные стандарты финансовой отчетности и бухгалтерский учет в России: Учебное пособие. – М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2006. – 302 с.
8. Палий В.Ф. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2004. – 472 с.

*Рыбалочка Л.М., Дубинин В.В.
студенты 4 и 3 курсов финансового факультета
Дальневосточного государственного университета*

*Научный руководитель: д.э.н., профессор Терский М.В.
Дальневосточного государственного университета*

Особенности микрокредитования в современных условиях

Технология микрокредитования была разработана индийским экономистом Мухаммедом Юнусом в 1976 году при создании банка «Грамин» и сразу положительно зарекомендовала себя на международной экономической арене. В дальнейшем данная технология получила широкое распространение среди некоммерческих организаций.

Представители Международного валютного фонда, различных комитетов Организации Объединенных Наций (ООН) и агентств Всемирного банка, принявшие участие в первом Микрофинансовом саммите 1997 года, разработали программу действий, главной целью которой явилось увеличение доступности института микрофинансирования более чем для 100 миллионов человек по всему миру к 2005 году. Более того 2005 год был объявлен ООН годом микрофинансирования. Программа действий, утвержденная в рамках Международного саммита, была достигнута и в дальнейшем пролонгирована до 2015 года.

Финансовая поддержка международных финансовых институтов способствовала развитию и становлению некоммерческих микрокредитных организаций, приоритетным направлением в деятельности которых стала борьба с бедностью.

Однако проведя анализ теорических подходов к микрофинансированию, можно отметить существенные отличия в технологии его осуществления в азиатских странах и в Российской Федерации. Например, сумма микрокредита в Индии составляет 50-100 долларов США, тогда как в России данный показатель достигает 300 тысяч рублей.

Отличается и главная цель работы самих микрокредитных учреждений. В Азии они представлены некоммерческими организациями, деятельность которых направлена не на получение прибыли, а на искоренение бедности. В России же, они являются альтернативой коммерческим банкам для предпринимателей, которые по тем или иным причинам просто не могут получить обычный коммерческий кредит.

Можно выделить следующие характерные признаки микрофинансирования, выгодно отличающие его от других форм кредитов и займов:

- выдача микрокредитов осуществляется без залога;
- кредитование возможно под бизнес планы (консультирование малого бизнеса);
- ускоренное решение принятия решения о выдаче кредита.

По данным Росбизнесконсалтинга, на сегодняшний день в России удовлетворено не более 3% спроса на услуги микрокредитования. По оценке исполнительного директора столичного Фонда содействия кредитованию малого бизнеса, спрос предпринимателей на микрозаймы вырос, а предложение остается на низком уровне. В балансовой отчетности крупнейших кредитных организаций страны: Сбербанка, ВТБ, Газпромбанка видно, что доля микрокредитования по субъектам (малым предприятиям) очень низкая. Более того, большинство банков в 2009 свернули программы по микрокредитованию, поскольку в кредитном портфеле остаются высокими риски невыплат по крупным корпоративным кредитам, а также снижается объем сбережений у предприятий.

Одной из особенностей современного российского финансового – кредитного рынка является сокращение доступности кредитных ресурсов малым предприятиям. Это, на наш взгляд, происходит по ряду причин, основными из которых являются:

- высокая стоимость заемных средств;
- низкая ликвидность залоговых активов малых предприятий;
- отсутствие в малых предприятиях налаженного финансового учета и отчетности;
- нестабильность рыночных позиций малых предприятий;
- низкое качество финансового менеджмента.

Как правило, малому предприятию приходится сталкиваться с жесткими требованиями банка к форме ведения бизнеса, к отчетности, к залоговому обеспечению, с длительными сроками рассмотрения заявки. Все это, существенно снижает доступность кредитных ресурсов, не позволяя малым предприятиям не только больше зарабатывать, но и защищать себя от нестабильных рыночных обстоятельств.

Около 90% малых предприятий не имеют доступа к банковским кредитам и вынуждены кредитоваться на серых рынках. Как следствие – высокие процентные издержки и изъятие части прибыли из воспроизводственного процесса. Именно для решения данных проблем, и обеспечения доступа малых предприятий к кредитным ресурсам в мире разработаны технологии микрокредитования.

Данные финансовые технологии ориентированы в первую очередь на удовлетворение потребностей в финансовых ресурсах населения отдаленных районов, малых предприятий и микропредприятий. Это деятельность по предоставлению займов субъектам малого предпринимательства, в том числе и индивидуальным предпринимателям, которые не имеют полноценного доступа к банковским услугам, поскольку не обладают достаточной массой залогового обеспечения и соответствующей кредитной историей.

Список источников

1. www.rbk.ru

Рыбина Е.А.

студентка 3 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: ст. преподаватель каф. финансов и кредита Главатских И.Н.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Пути развития российского автопрома во время кризиса

Ведущей отраслью российского машиностроения является автомобильная промышленность, она определяет экономический и социальный уровень развития страны. Поэтому целью моей работы является рассмотрение путей развития российского автопрома во время кризиса.

Российская автомобильная промышленность представлена во всех сегментах автомобилестроения, таких как производство легковых машин, легковых коммерческих автомобилей, грузовых автомобилей и автобусов, а так же комплектующих. В данной работе будет рассмотрен рынок легковых автомобилей, так как он является наиболее востребованным в любое время.

В 2009 году объем внутреннего рынка без учета импорта подержанных автомобилей в тысячах штук составил в целом 1 557,4, из которых 1 400 приходится на производство легковых автомобилей. Стоит заметить, что в 2008 году этот показатель был в 2 раза больше. Так же в 2009 году внутреннее производство в целом составляло 723,6 тысяч штук, из которых легковых автомобилей – 596,9. В то время как в 2008 году производство легковых автомобилей было выше на 59% [3].

Такое резкое изменение ситуации объясняется влиянием экономического кризиса. В частности, снижением покупательской способности населения; уменьшением кредитных портфелей банков; в тоже время наблюдалось постоянное сокращение доли отечественных машин на рынке, при этом происходило усиление конкуренции российских автомобилей внутри ценовых сегментов.

Для улучшения состояния наше правительство предпринимает ряд мер: во-первых, разработка тарифной и таможенной политики, во-вторых, стимулирование спроса для восстановления внутренней политики, по средствам инвестиционных программ.

Повышение пошлин на импорт автомобилей повлек за собой снижение объема ввозимых машин, что в свою очередь в незначительной степени подтолкнуло рынок отечественных машин. На данный момент в России функционируют 2 правительственные программы:

1. Программа субсидирования процентной ставки. Данная программа стартовала в марте 2009 году, ее изначальные требования были: стоимость до 350 тыс. руб., первоначальный взнос 30%, срок кредита не превышал 2 лет, но это были не все ограничения. Так же был ограничен список банков, которые могли участвовать в данной программе. Способными работать были только 3 банка: Сбербанк, ВТБ 24 и Россельхозбанк. С июля участие в программе могли принять кредитные организации, собственный капитал которых составляет не менее 70 млрд. руб. А для заемщиков расширился список автомобилей с 29 до 50, их стоимость до 600 тыс. руб. Так же изменилась сумма первоначального взноса, она составляет 15%. Срок кредита составляет 36 месяцев [1]. После нововведений льготный кредит стал набирать обороты и по состоянию на 31 декабря от физических лиц было получено 123 874 заявки, из которых было выдано 71 486. Однако запланированное количество выданных кредитов было 100 000 [3].

На этом история льготного кредита не закончилась, 4 февраля 2010 г. премьер-министром В. Путиным было подписано постановление правительства о продлении программы льготного автокредитования на 4 года. Если раньше в программе были заинтересованы только крупные банки, то сейчас в ней участвуют 104 банка. В федеральном бюджете предусматривается компенсация ставок по кредитам (таб.1).

Таблица 1

Компенсация ставок по кредитам,
предусмотренная в федеральном бюджете в 2010-2013 годах [1]

Год	2010	2011	2012	2013
Сумма	1 млрд. руб.	1,75 млрд. руб.	1,002 млрд. руб.	0,5 млрд. руб.

По данным сайта Минпромторг РФ на 26 марта 2010 года было принято 36 009 заявок, из которых 11 992 кредита было выдано [3]. Несмотря на востребованность программы, существуют объективные недостатки, которые не дают возможность людям воспользоваться данным кредитом, это: необходимость предоставления огромного пакета документов, длительный процесс проверки документов, незначительная выгода для заемщика. Далеко не всегда подобные акции так хороши, ведь иногда за низкими процентами лежат скрытые условия.

2. Программа утилизации подержанных автомобилей. Данная программа стартовала 8 марта 2010 г. Необходимость в ней обусловлена попыткой поддержания российского автопрома, а так же количеством зарегистрированного «автохлама».

В программе могут участвовать владельцы полнокомплектных автомобилей массой не более 3,5 т, возраст которых превышает 10 лет и находящихся в собственности последнего хозяина не менее одного года. На данный момент в России зарегистрировано 14 млн. владельцев машин, возраст которых превышает 10 лет. Взамен владелец получает сертификат на 50 тыс. руб. на приобретение нового сделанного в России авто. Но утилизация старой машины не будет бесплатной, ее стоимость будет до 3 000 рублей. В рамках этой программы, на которую правительство выделило в общей сложности около 11 млрд. рублей, предполагается реализовать 200 тыс. автомобилей. В списки участников попали 1 570 дилеров и 153 утилизатора [2].

В середине февраля был проведен опрос «Готовы ли вы сдать свой старый автомобиль и получить скидку на новый отечественный?». В опросе принимали участие слушатели радио «Эхо».

Таблица 2

Результаты голосования [4]

	Голосование по телефону	Голосование в сети
Да, готов	43 (23,6%)	660 (26,4%)
Нет, не готов	139 (76,4%)	1708 (68,4%)

Причины, по которым владельцы не хотят участвовать в программе: неподходящие условия (37%), недоверие к правительственным программам (30%), отсутствие информации (14%), недоверие дилерам-участникам программы (13%), отсутствие потребности в финансовой помощи (6%) [5].

Несмотря на недоверие людей к этой программе ей уже воспользовались, по данным на 16 марта, 7 698 человек и получили сертификаты на покупку новых машин [3]. Данная программа является несовершенной, так как не все желающие могут ей воспользоваться в силу каких-либо обстоятельств.

Проблемы рынка автомобильной промышленности:

1. Наличие изношенной производственно-технической базы
2. Отсутствие современного оснащения
3. Ограниченные источники финансирования
4. Низкий объем производства

5. Низкий уровень инвестиционной привлекательности российских предприятий

Текущее состояние рынка автомобильной промышленности является критическим. Однако, по прогнозам аналитиков, эти две госпрограммы подтолкнут рынок, а он быстро восполнит потери и к концу года рост рынка ожидается на уровне 10% к 2009 году. По прогнозам, восстановление докризисного уровня данный рынок сможет достичь только к 2013–2014 годам.

Список литературы и источников

1. Постановление Правительства РФ от 19.03.2009 №244 «Об утверждении Правил предоставления в 2009 году за счет средств федерального бюджета субсидий российским кредитным организациям на возмещение выпадающих доходов по кредитам, выданным российскими кредитными организациями в 2009 году физическим лицам на приобретение легковых автомобилей».
2. Постановление Правительства РФ от 31.12.2009 №1194 «О проведении эксперимента по стимулированию приобретения новых автотранспортных средств взамен вышедших из эксплуатации и сдаваемых на утилизацию, а также по созданию в РФ системы сбора и утилизации вышедших из эксплуатации автотранспортных средств».
3. Сайт МИНПРОМТОРГА РФ: <http://www.minprom.gov.ru/>
4. Сайт радио «Эхо»: <http://www.echo.msk.ru/polls/657293-echo/result.html>
5. Сайт новостей автопрома: http://www.avto.ru/news/news_21300/html

Суменкова В.О.

*студентка 4 курса экономического факультета
ГОУ ВПО «Пермский государственный университет»*

*Научный руководитель: к.э.н., заведующая каф. финансов и кредита Пономарева С.В.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Использование финансовых инструментов в современных условиях в современных условиях

Мировой финансовой кризис 2008 года берет истоки в ипотечном кризисе США, начавшемся в 2006 году, когда кредитование лиц с низкими доходами привело к массовым отказам от кредитных обязательств со стороны заемщиков и прекращению выдачи кредитов со стороны банков. Проблема отсутствия информации о возможностях использования финансовых инструментов обострила неспособность населения принимать верные решения при инвестировании, сбережении и кредитовании.

Актуальность темы исследования заключается в том, что повышение уровня грамотности населения в области использования финансовых инструментов необходимо рассматривать в качестве фактора развития финансового рынка России, повышения стабильности финансовой системы и повышения общей конкурентоспособности российской экономики [1].

База исследования – кредитные, финансовые и коммерческие организации России. Предметом исследования являются финансовые инструменты.

При рассмотрении причин финансовой неграмотности населения, становится очевидным отсутствие достаточного нормативного регулирования. В российской практике низкая активность домохозяйств на мировых финансовых рынках обусловлена, прежде всего, сложностью трансформации отчетности. Российские правила учета финансовых инструментов существенно отличаются от требований МСФО 7 «Финансовые инструменты – раскрытие», МСФО 32 «Финансовые инструменты: представление» и МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Частично вопросы учета финансовых вложений освещает ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений», в котором рассматриваются только некоторые из финансовых активов, в то время как международные стандарты классифицируют финансовые инструменты на финансовые активы и финансовые обязательства, детально объясняя особенности их учета.

Последствием финансовой неграмотности населения становится развитие мошенничества, связанного с финансовыми инструментами. Мошенничество предполагает подделку широко применяемых финансовых инструментов, в частности: аккредитивов, депозитных переводных векселей, акций, облигаций на предъявителя. Нередко используются и вовсе несуществующие на практике «ценные бумаги» типа «квитанций безопасного хранения», «золотых сертификатов» и т.п. Иногда инвестору сообщается, что «ценные бумаги», предлагаемые ему для инвестирования, выпущены с санкции либо при поддержке авторитетных инстанций – Федеральной резервной системы, министерства финансов США, Международного валютного фонда, Всемирного банка, Международной торговой палаты и др. в целях сбора средств для реализации гуманитарных или иных проектов.

Мошенники предпочитают иметь дело с двумя категориями населения: инвесторами, которые находятся в активном поиске наиболее удобной возможности вложить свой капитал, и субъектами бизнеса, которые остро нуждаются в кредитных ресурсах. Прежде всего, мошенник оценивает компетентность потенциального инве-

сторы в финансовых вопросах. Например, употребление мошенником термина «аккредитив» не позволит однозначно определить степень компетентности клиента в отличие от применения несуществующего термина «аккредитив, укороченная лондонская форма», при котором возможно три варианта:

1. Инвестор признает свою некомпетентность и попросит «помощи» у мошенника;
2. Инвестор, не желая показаться финансово неграмотным, сделает вид, будто понимает о чем идет речь;
3. Инвестор прямо ответит, что это мошенническая схема. В таком случае мошенник будет пытаться разубедить его, приводя убедительные аргументы.

Для привлечения инвесторов мошенники обещают очень высокую рентабельность сделки, отсутствие минимальных рисков, быстрый возврат вложений, отсутствие комиссионных в момент заключения сделок. Кроме того, мошенники предоставляют поддельные положительные отзывы и рекомендации от Международной торговой палаты, Международного валютного фонда или ООН и других организаций международного класса и престижных банковских учреждений.

Финансово грамотные люди в большей степени защищены от финансовых рисков и непредвиденных ситуаций. Они более ответственно относятся к управлению личными финансами, способны повышать уровень благосостояния за счет распределения имеющихся денежных ресурсов и планирования будущих расходов.

Разработка мер, способных решить проблему неграмотности населения в области использования финансовых инструментов, предполагает создание единого информационного центра, определяющего направленность государственной информационной политики на финансовом рынке.

Для повышения информированности населения о финансовых инструментах необходимо:

1. Осуществление мониторинга и контроля рекламы;
2. Подготовка теле- и радио- передач;
3. Размещение информации на различных Интернет ресурсах;
4. Публикация информационных и образовательных материалов в печатных СМИ.

Предотвращение возможности мошенничества, связанного с финансовыми инструментами возможно путем проведения мониторинга рынка на предмет выявления организаций, осуществляющих незаконное привлечение средств граждан.

Обязательно включение тех или иных вопросов, связанных с функционированием финансового рынка и его институтов в учебные планы школ и высших учебных заведений, разработка рекомендаций по подготовке методических и учебных материалов и пособий.

В заключение важно отметить, что приобретение населением знаний, необходимых для эффективной защиты своих прав как инвестора на финансовом рынке и позволяющих принимать верные решения об использовании финансовых инструментов и услуг будет способствовать укреплению стабильности финансового рынка и экономики в целом.

Список литературы

Нормативно-правовые документы:

1. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р.

*Ташенко К.Ю.
студентка 4 курса специальности Налоги и налогообложение, Колледж Информационных Технологий
и Экономики Кабардино-Балкарского государственного университета им. Бербекова Х.М.*

Научный руководитель: Текуева Марина Тахировна, преподаватель КИТиЭ КБГУ

Проблемы кредитования юридических и физических лиц в современных условиях

В современной экономике, где реальностью являются развитые формы товарного и денежного обращения, не может не быть кредитной системы и банков в качестве её важнейшего звена. В процессе экономического развития в России сочетались элементы двух кредитных систем:

1. Универсальная (кредитные организации, в том числе банки, выполняют широкий спектр операций), немецкая – для неё характерно отсутствие в банковском законодательстве ограничений для выполнения банками небанковских операций;
2. Сегментарная (специальная) – с ограничением перечня операций, выполняемых отдельными банками, в связи с чем они развиваются на основе «разделения труда» и могут быть инвестиционными, ипотечными, специализирующимися на выполнении внешнеторговых операций и другие [3, с. 21].

Однако, так как не существует идеальной системы, то и кредитная система России имеет свои негативные факторы.

Так, остаётся актуальной проблема использования временно свободных ресурсов для кредитования предприятий в целях их модернизации, поскольку практически исключается ситуация, чтобы кредитно-банковская

система страны была более зрелой, чем общественная организация процесса производства [3]. При предоставлении потребительских кредитов – кредитов предоставляемых физическим лицам коммерческими банками (ипотечные кредиты, кредиты на покупку автомобилей, кредиты на покупку товаров длительного пользования, кредиты, которые могут получать владельцы кредитных пластиковых карт) также возникают проблемы. Большинство кредитов выдаваемых банками нацелено на группу лиц с ежемесячным доходом более 60000 рублей на семью [4].

В настоящее время к негативным факторам, сдерживающим развитие рынка кредитов, относятся:

1. Усложнённые процедуры кредитования большинством банков индивидуальных заёмщиков, а также предприятий малого и среднего бизнеса;

2. Отсутствие установленного права заёмщика на получение достоверной и полной информации об условиях предоставления, использования и возврата потребительского кредита;

3. Не применяются на практике имеющиеся в зарубежных банковских структурах методы управления рисками;

4. Нет общеприменительной и законодательно закреплённой суммы мер, направленных на обеспечение своевременного и полного возврата заёмщиками полученных кредитов (особенно это касается потребительских кредитов) [2, с. 8].

С точки зрения банковских учреждений к факторам, препятствующим росту кредитования относятся:

1. Непрозрачность заёмщиков;

2. Отсутствие залогового обеспечения;

3. Плохое качество залогового обеспечения;

4. Неразвитость субсидирования кредитов в рамках госпрограмм;

5. Неразвитость законодательства;

6. Недостаточность развития филиальных сетей банков (неравномерное размещение банков и других кредитных организаций, способных оказать кредитную поддержку производителям благ и услуг на местах);

7. Отсутствие у малого бизнеса понимания сути банковских продуктов;

8. Недостаточность наработанного банками опыта;

9. Нехватка квалифицированных кадров;

10. Высокие процентные ставки по кредитам (компании-мировые лидеры рассчитывают на внешние кредиты, поскольку в России крупный кредит в иностранной валюте на длительный срок под низкий процент получить не возможно) [1, с. 67].

Также немаловажное значение имеет то, что банки предпочитают включать средства в ценные бумаги, нежели кредитовать товаропроизводителей. А также то, что в России появляются иностранные кредитные организации, ограничивающие пространство для национальной денежно-кредитной политики.

Однако благодаря развитию кредитной системы данные проблемы постепенно решаются. Например, с принятием в 2004 году Федерального закона «О кредитных историях» созданы многочисленные бюро кредитных историй, Центральный каталог кредитных историй. За определённую плату бюро кредитных историй предоставляет банкам необходимую информацию о заёмщиках, соблюдая при этом банковскую тайну. Специалисты обращают внимание кредиторов на то, что при предоставлении кредитов следует анализировать не только данные о кредитоспособности, но и соотношения стоимости кредита и стоимости предметов, для приобретения которых выдаётся кредит, реальную величину процента за кредит и обоснованность размера залога, требуемого банком [2].

При развитии кредитной системы в таком направлении нас ожидает положительный прогноз не только по увеличению портфеля банковских кредитов, но и по развитию экономики страны.

Список литературы

1. Катусев А.И. /Два сценария развития малого и среднего бизнеса//Банковское дело – 2008 – 9.
2. Одесс В. /Российский рынок потребительских кредитов//Маркетинг – 2007 – 4.
3. Селезнёв А. /Проблемы совершенствования кредитно-банковской системы//Экономист – 2009 – 8.
4. Улюкаев А. /Проблемы денежно-кредитной политики в условиях притока капитала в Россию//Вопросы экономики – 2007 – 7.
5. Федеральный закон «О кредитных историях» от 30.12.2004 218-ФЗ (ред. от 24.07.2007).

Тиманкина Ю.И.
студентка 1 курса факультета экономики и права
Саратовского государственного социально-экономического университета

Научный руководитель: преподаватель Мирошниченко Н.В.
Саратовский государственный социально-экономический университет

Инвестиции в России: взгляд в будущее

В условиях экономической рецессии одной из наиболее острых проблем российской экономики является спад инвестиционной активности. Как преодолеть нынешние сложности? Какие перспективы стоят перед Россией в инвестиционной сфере? Эти вопросы и стали ключевыми при подготовке данного доклада.

Согласно опросу исследовательского холдинга «Ромир», в условиях финансового кризиса 29% россиян считают эффективными инвестиции в жилую недвижимость. Опрос проводился в рамках международного проекта «Всемирный барометр финансового кризиса», который охватывает 22 страны.

Социологи отмечают, что в странах «большой восьмерки» (Великобритания, Германия, Италия, Канада, Россия, США, Франция, Япония) положительно оценивают инвестиции в рынок жилья 32% респондентов, отрицательно – 30 %. В странах БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай) сторонники и противники вложений в недвижимость разделились поровну – по 32 %. Доля респондентов и в странах «большой восьмерки» и в государствах БРИК, полагающих, что в данный момент не выгодно приобретать жилье, уменьшилась на 10%.

«Инвестиции в жилье позволят быстрее всего увеличить ВВП России». «Инвестиции в строительство жилья являются одним из самых быстрых и эффективных способов увеличения ВВП в России», заявил в рамках VIII Международного инвестиционного форума «Сочи-2009» советник министра экономического развития РФ Евгений Надоршин. По его словам, 1 рубль, инвестированный в жилищное строительство в России, по оценкам МЭР, дает 55 копеек добавленной стоимости. «Ничто не дает большего эффекта – такой результат можно сравнить только с военно-промышленным комплексом. Поэтому, если государство хочет увеличить ВВП, то эффективно это можно сделать лишь с помощью жилищного строительства», – подчеркнул он.

«Россия заняла пятое место по объему привлеченных инвестиций». По итогам 2008 года Россия заняла пятое место в мире по объему привлеченных иностранных инвестиций. К такому выводу пришли авторы доклада Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Лидерство по объему иностранных инвестиций сохраняют США, за ними следуют Франция, Китай и Великобритания. По экспорту инвестиций в 2008 году первое место также заняли США, на втором оказалась Франция.

В целом, сокращение инвестиций в развитые страны привело к росту иностранных вливаний в развивающиеся и переходные экономики. Так, экономики наименее развитых стран привлекли в 2008 году рекордные 33 миллиарда долларов, а страны юго-восточной Европы и СНГ с переходной экономикой получили 114 миллиардов инвестиций, что также стало наиболее высоким показателем за все время наблюдений.

«Стало известно, что подорожает быстрее». Кризис понизил инвестиционную привлекательность недвижимости на 30–40%, говорят данные Росстата. Однако пока инвесторы подсчитывают убытки от вложений в недвижимость, эксперты пытаются оценить сегменты, которые начнут расти первыми.

По данным Ассоциации строителей России (АСР), в последние месяц-два сильнее всего падение цен на жилье замедлилось в Красноярске, Ростове-на-Дону и в Перми. Зато Калининград и Новороссийск уже достигли своего дна, цены в этих городах не падают уже порядка двух месяцев.

Кризис открыл новые возможности и направления инвестиций в коммерческую недвижимость и земельные участки. Уже через два-три года цены на квартиры эконом-класса вырастут на 20%. Правда, эксперт уточняет, что рост начнется лишь с улучшением экономической ситуации в мире.

«Верят в Россию». Royal Bank of Scotland (RBS) опросил 30 институциональных инвесторов (страховые компании, трасты, пенсионные и паевые фонды), вкладывающих деньги в российский фондовый рынок.

Три четверти опрошенных инвестируют в российские акции более пяти лет. До \$100 млн. в них инвестировали 44% инвесторов, \$100–250 млн. – 22%, \$250–500 млн. – 19%, \$0,5–\$1 млрд. – 11%, более \$1 млрд. – 4%. Половина (51%) респондентов вкладывает в одну бумагу менее \$5 млн., 19% – \$5–10 млн., 30% – более \$10 млн.

«Инвесторы забывают русский». Росстат опубликовал данные о динамике иностранных инвестиций в РФ по состоянию на 1 апреля 2009 года. Количественная оценка падения инвестиций превзошла ожидания. В первом квартале 2009 года годовые темпы падения иностранных вложений в экономику РФ увеличились до 30,3% (за 2008 год они составили 14,2%). Саму по себе цифру не стоит переоценивать: она фактически соответствует динамике этого показателя в первом квартале 2008 года (29,9%). Мало того, зафиксирован рост накопленных вложений – он составил 2,6% (абсолютное значение – \$226,7 млрд.) по сравнению с соответствующим периодом 2008 года. Росстат зафиксировал рост накопленных инвестиций даже на фоне заметной переоценки (-\$7,5 млрд.) «активов и обязательств» главным образом в обрабатывающих секторах.

Минэкономразвития ожидает в 2010 году начало роста инвестиций в основной капитал. Во втором полугодии 2009 года, по прогнозу министерства, также должен начаться рост производственных запасов. Кроме того, Минэкономразвития ожидает рост объемов экспорта.

В министерстве инвестиционной политики Саратовской области разработан инвестиционный проект по строительству на территории области сахарного завода. Реализация проекта планируется на территории Турковского муниципального района области.

Предусматривается осуществление капитальных вложений в размере 11 млрд. рублей. Проект направлен на развитие сельскохозяйственного производства на территории области путем эффективного использования пахотных земель и созданием дополнительных рабочих мест в сельском хозяйстве для выращивания сахарной свеклы.

Сейчас в отношении данного проекта принято решение направить его в министерство сельского хозяйства РФ для рассмотрения вопроса о включении в федеральную отраслевую программу развития свеклосахарного комплекса РФ на 2010–2012 гг.

Из-за кризиса правительство урезает программу развития транспортной системы. В ближайшие 3 года инвестиции сократят почти в 3 раза. Наибольшие потери понесет автомобильная отрасль. ФЦП «Развитие транспортной системы России» на 2010–2015 гг. премьер Владимир Путин подписал 20 мая 2008 г. Тогда планировались самые масштабные инфраструктурные инвестиции – за 5 лет государство было готово потратить на отрасль 4,65 трлн. рублей (1,9 трлн. из них – в 2010–2012 гг.). Почти все эти средства предполагалось вложить в капремонт и строительство автодорог (в среднем по 650 млрд. рублей в год). Но кризис изменил инвестиционные планы.

Основное сокращение придется на автомобильную отрасль, на которую в 2010–2012 гг. собирались потратить 73% (1,4 трлн. рублей) от бюджета транспортной программы. Теперь Минфин предлагает сократить их в 2,4 раза.

Таким образом, на данный момент в сфере инвестиций больше проблем. Однако с улучшением экономической ситуации российская экономика обладает точками роста, которые позволят наращивать инвестиции.

Туркичева Е.В.

студентка 4 курса экономического факультета

филиала НОУ ВПО «Московский институт экономики, менеджмента и права» в г. Пензе

Научный руководитель: д.э.н., доцент Винничек Л.Б.

Филиал НОУ ВПО «Московский институт экономики, менеджмента и права» в г. Пензе

Оценка кредитоспособности заемщика

В условиях перехода к рыночным отношениям изменяются экономические подходы к кредитованию. Важным критерием предоставления кредитов становится кредитоспособность заемщика.

Кредитоспособность предприятия – более узкое понятие, чем его платежеспособность, возможность и готовность предприятия погасить все виды задолженности. Если свою обычную задолженность предприятие должно погашать, как правило, за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг), то ссудная задолженность имеет ещё три источника погашения:

- выручка от реализации имущества, принятого банком в залог по ссуде;
- гарантии другого банка или предприятия;
- страховые возмещения.

Поэтому принято считать, что коммерческий банк, грамотно дающий ссуды, может рассчитывать на полное или хотя бы частичное их возмещение даже в том случае, когда заемщик окажется неплатежеспособен.

Под кредитоспособностью заемщика принято понимать способность погашать ссудную задолженность. Её оценка представляет собой оценку банком заемщика с точки зрения возможности и целесообразности предоставления ему кредита. Она определяет вероятность своевременного возврата его и выплаты процентов по нему.

В определении данного понятия не указано, какая задолженность имеется в виду, по какому виду кредита и на какой срок. Определение вполне универсальное, но в реальной банковской практике под кредитоспособностью предприятия принято понимать его способность погасить ссудную задолженность по краткосрочному или долгосрочному кредиту.

Изучение кредитоспособности осуществляется для качественной оценки заемщика до решения вопроса о выдаче кредита и его условиях, определение способности и готовности клиента вернуть взятые им в долг средства в соответствии с кредитным договором.

Основными задачами определения кредитоспособности заемщика являются изучение финансового положения предприятия, предупреждение потерь кредитных ресурсов вследствие неэффективной деятельности заемщика, стимулирование предприятия в направлении повышения его деятельности и кредитования. Изучение банками разнообразных факторов, которые могут повлечь за собой непогашение кредитов, или, напротив, обеспечивают их своевременный возврат, составляет содержание банковского анализа кредитоспособности.

При анализе кредитоспособности банки должны решить следующие вопросы: способен ли заемщик выполнить свои обязательства в срок, готов ли он их исполнить? На первый вопрос дает ответ разбор финансово-хозяйственных сторон деятельности предприятий. Второй вопрос имеет юридический характер, а так же связан

с личными качествами руководителей предприятия. Состав и содержание показателей вытекают из самого понятия кредитоспособности. Они должны отразить финансово-хозяйственное состояние предприятий с точки зрения эффективности размещения и использования заемных средств и всех средств вообще, оценить способность и готовность заемщика совершать платежи и погашать кредиты в заранее определенные сроки. Способность своевременно возвращать кредит оценивается путем анализа баланса предприятия на ликвидность, эффективного использования кредита и оборотных средств, уровня рентабельности, а готовность определяется посредством изучения дееспособности заемщика, перспектив его развития, деловых качеств руководителей предприятий. В связи с тем, что предприятия значительно различаются по характеру своей производственной и финансовой деятельности, создать единые универсальные и исчерпывающие методические указания по изучению кредитоспособности и расчету соответствующих показателей не представляется возможным. В современной международной практике также отсутствуют твердые правила на этот счет, так как учесть все многочисленные специфические особенности клиентов практически невозможно.

Процесс кредитования связан с действием многочисленных и многообразных факторов риска, способных повлечь за собой непогашение ссуды в обусловленный срок. Изменения в потребительском спросе или в технологии производства могут решающим образом повлиять на дела фирмы и превратить некогда процветающего заемщика в убыточное предприятие. Продолжительная забастовка, резкое снижение цен в результате конкуренции или уход с работы ведущих управляющих – все это способно отразиться на погашении долга заемщиком. Предоставляя ссуды, коммерческий банк должен изучать факторы, которые могут повлечь за собой их непогашение. Такое изучение именуется анализом кредитоспособности (credit analysis).

Основная цель такого анализа определить способность и готовность заемщика вернуть запрашиваемую ссуду в соответствии с условиями кредитного договора. Банк должен в каждом случае определить степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах. Рассматривая кредитную заявку, служащие банка учитывают много факторов. На протяжении многих лет служащие банка, ответственные за выдачу ссуд исходили из следующих моментов:

- дееспособности заемщика, активность руководства;
- репутация предприятия и его руководства (компетентность, обязательность, честность, порядочность, отношение заемщика к своим обязательствам в прошлом и др.);
- способность заемщика получать средства, достаточные для погашения кредита;
- владение активами для обеспечения ссуды;
- роль и место заемщика в экономике страны, региона и перспективы его развития;
- состояния экономической конъюнктуры

Система оценки целесообразности предоставления банковского кредита имеет определенную структуру и совокупность показателей. Данная система применяется большинством коммерческих банков России, занимающихся кредитованием юридических и физических лиц.

К числу основных способов оценки кредитоспособности юридических лиц относятся :

1. Оценка финансовой устойчивости клиента на основе системы финансовых коэффициентов;
2. Анализ денежного потока;
3. Оценка делового риска;
4. Оценка менеджмента;
5. Сбор информации о клиенте;
6. Наблюдение за работой клиента путем выхода на место.

Система финансовых показателей по оценке финансовой устойчивости клиента представлена на рисунке 1. Однако банки могут вводить и дополнительные показатели по своему усмотрению.

Анализ денежного потока – способ оценки кредитоспособности клиента коммерческого банка, в основе которого лежит использование фактических показателей, характеризующих оборот средств у клиента в отчетном периоде. Анализ денежного потока дополняет метод оценки кредитоспособности клиента на основе системы финансовых коэффициентов, расчет которых строится на сальдовых отчетных показателях. Анализ денежного потока заключается в сопоставлении оттока и притока средств у заемщика за период не менее 1 года до даты подачи заявки на кредит и соответствующий обычно сроку испрашиваемой ссуды.

Деловой риск – это риск, связанный с тем, что кругооборот фондов заемщика может не завершиться в срок и с предполагаемым эффектом. Факторами делового риска являются различные причины, приводящие к прерывности или задержке кругооборота фондов на отдельных стадиях.

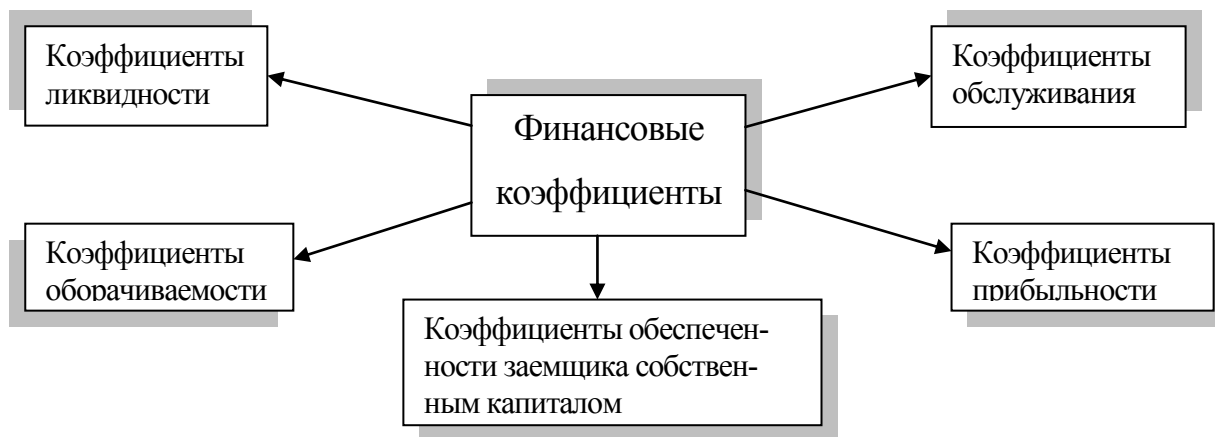


Рис. 1. Оценка финансовой устойчивости клиента на основе системы финансовых коэффициентов

Факторы делового риска можно сгруппировать по стадиям кругооборота.

- 1) Стадия – создание запасов:
- 2) Стадия – стадия производства:
- 3) Стадия – стадия сбыта:

Кроме того, факторы риска на стадии сбыта могут комбинироваться из факторов первой и второй стадий. Поэтому деловой риск на стадии сбыта считается более высоким, чем на стадии создания запасов или производства. В условиях экономической нестабильности анализ делового риска на момент выдачи ссуды существенно дополняет оценку кредитоспособности клиента на основе финансовых коэффициентов, которые рассчитываются на основе средних фактических данных истекших отчетных периодов.

Перечисленные факторы делового риска обязательно принимаются во внимание при разработке банком стандартных форм кредитных заявок, технико-экономических обоснований возможности выдачи ссуды.

Оценка делового риска, а также оценка менеджмента, сбор информации о клиенте, наблюдение за работой клиента путем выхода на место коммерческим банком формируется силами сотрудников, рассматривающими заявку на кредит и заинтересованными подразделениями, в форме экспертных заключений непременно прикладываемых к материалу дела.

Таким образом, тщательно проведенная оценка кредитоспособности заемщика позволяет снизить риски банка по возврату своих средств.

Феоктистова Е.Н.
студентка 4 курса факультета мировой экономики и финансов
Уральского государственного экономического университета

Научный руководитель: к. э. н., доцент Надольская Н.А.
Уральский государственный экономический университет

Проблемы кредитования физических лиц банковскими учреждениями в современных условиях

В нормативно правовых актах Российской Федерации по кредитным учреждениям нет четкого раскрытия видов кредитования физических лиц. В современной российской практике кредиты физических лиц раскрываются авторами по-разному.

Объем кредитов, предоставленных физическим лицам по состоянию на 1.02.2010 года по Свердловской области составляет 4149 млн. руб., что соответствует 37,80% от объема кредитов по Уральскому федеральному округу или 2,68% от общего объема кредитов, предоставленных физическим лицам в Российской Федерации, из них 4111 млн. руб. в валюте РФ, что составляет 99,08% от общего объема кредитов по Свердловской области, а 38 млн. руб. в иностранной валюте и драгоценных металлах, что составляет 0,92% от общего объема кредитов по Свердловской области [6].

В связи с тем, что объем кредитования физических лиц банковскими учреждениями занимает значительную долю в общем объеме кредитования, необходимо исследовать данную проблему.

Доктор экономических наук, профессор Г.Н. Белоглазова и доктор экономических наук, профессор Л.П. Кроливецкая Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов классифицируют кредиты, предоставляемые коммерческими банками по основным группам заемщиков, по назначению, по срокам пользования, по обеспечению, по размерам и по способу погашения [4].

Доктор экономических наук, профессор О.И. Лаврушин классифицирует кредиты, предоставляемые физическим лицам на потребительские и ипотечные кредиты. [5].

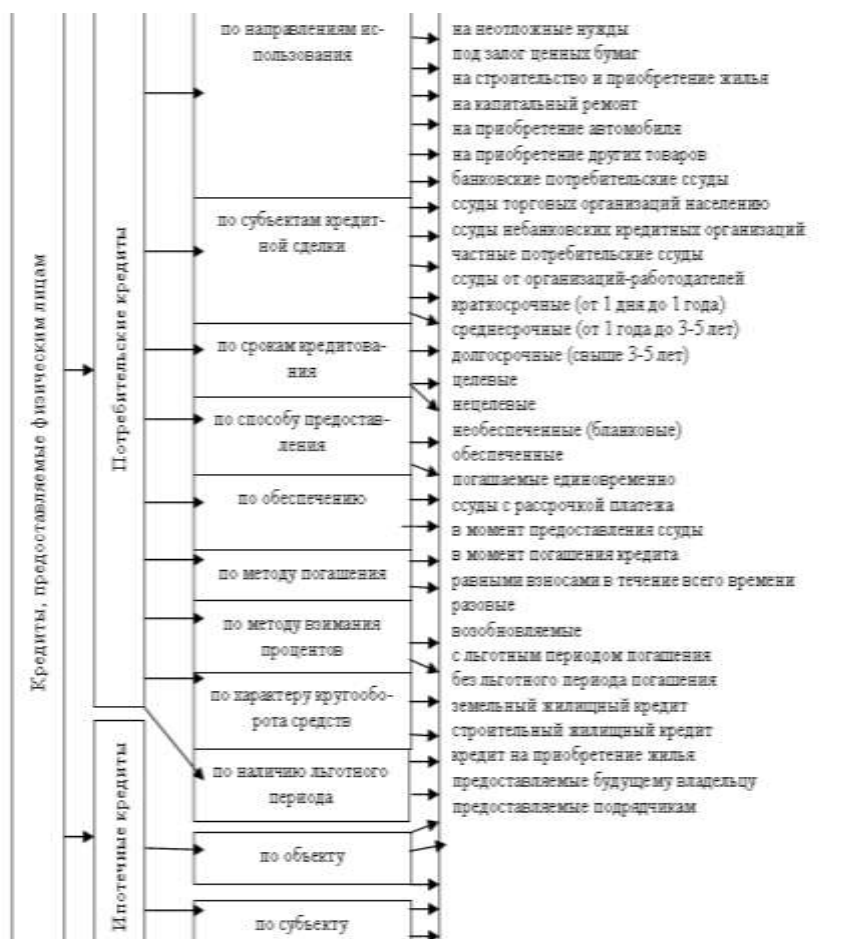


Рис.1. Классификация кредитов, предоставляемых физическим лицам по Лаврушину О.И.

Согласно положения ЦБ РФ «о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» от 26.03.2004г. № 254-П в ред. Указаний ЦБ РФ от 04.12.2009г. № 2355-У ссуды, предоставленные физическим лицам, в зависимости от продолжительности просроченных платежей по ссудам группируются в один из следующих портфелей: портфель обеспеченных (ипотечные ссуды и кредиты на покупку автотранспортных средств) и прочих ссуд. Минимальный размер резерва представлен в таблице 1.

Таблица 1.

Величина минимального резерва по портфелю однородных ссуд, предоставленных физическим лицам [3]

	Портфели однородных ссуд	Минимальный размер резерва, в процентах			
		вариант 1		вариант 2	
		по портфелям обеспеченных ссуд (ипотека, автокредит)	по портфелям прочих ссуд	по портфелям обеспеченных ссуд (ипотека, автокредит)	по портфелям прочих ссуд
1	Портфель ссуд без просроченных платежей	0,5	1		
2	Портфель ссуд с просроченными платежами продолжительностью от 1 до 30 календарных дней	1,5	3	0,75	1,5
3	Портфель ссуд с просроченными платежами продолжительностью от 31 до 90 календарных дней	10	20	10	20
4	Портфель ссуд с просроченными платежами продолжительностью от 91 до 180 календарных дней	35	50	35	50
5	Портфель ссуд с просроченными платежами продолжительностью свыше 180 календарных дней	75			

Сформированные резервы позволяют максимально сократить убытки кредитной организации в случае перехода просроченной ссуды в безнадежную.

Оформление безнадежных кредитов в бухгалтерском учете кредитной организации происходит следующим образом:

1) Списание безнадежного кредита за счет сформированного резерва:

Д 45515, 45715 К 45503-07, 45703-07, 45815, 45817

2) Если сформированного резерва оказалось недостаточно для покрытия кредита, то используется доначисленный резерв, при условии, что был открыт счет по учету просроченной задолженности по предоставленным кредитам (балансовые счета №№ 45815, 45817):

Д 45818 К 45815, 45817

3) Если доначисленного резерва оказалось недостаточно для покрытия кредита, то непокрытый остаток относится на расходы банка:

Д 70606 К 45815, 45817

Данный вариант является самым нежелательным для банка. Наличие такой операции в его бухгалтерском учете в большинстве случаев свидетельствует о наличии серьезных внутренних проблем и, в частности, о некомпетентности отделов банка, связанных с вопросами кредитования.

В настоящее время банки варьируют процентные ставки только в зависимости от сроков кредитования и от суммы кредита. Но поскольку уровень риска в значительной степени зависит от личных данных заемщика (уровень дохода, стаж, образование, кредитная история, наличие собственности), то было бы целесообразно дифференцировать процентные ставки в зависимости от уровня платежеспособности заемщика. Это не только привлечет в кредитную организацию благонадежных заемщиков и положительно скажется на конкурентоспособности банка, но и позволит сохранить уровень доходности при кредитовании более рискованных проектов.

Список литературы и источников

1. Положение ЦБ РФ «о порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками» от 26.06.1998 г. N 39-П (в ред. Положения, утв. ЦБ РФ 24.12.1998 N 64-П, Указания ЦБ РФ от 26.11.2007 N 1931-У).

2. Положение ЦБ РФ «о порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)» от 31.08.1998 г. N 54-П (в ред. Положения, утв. ЦБ РФ 27.07.2001 N 144-П).

3. Положение ЦБ РФ «о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» от 26.03.2004г. № 254-П (в ред. Указаний ЦБ РФ от 04.12.2009г. № 2355-У).

4. Банковское дело / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой, издание пятое, Москва, «Финансы и статистика», 2003.

5. Банковское дело. Экспресс-курс / под ред. О.И. Лаврушина, третье издание, Москва, 2009.

6. www.cbr.ru

Шаравьёва Н.В.

студентка 4 курса экономического факультета ПГУ

*Научный руководитель: ст. преподаватель Полякова А.А.,
ГОУ ВПО «Пермский государственный университет»*

Сравнительный анализ различных вариантов инвестиций в современных экономических условиях

В современной экономической ситуации наряду с вопросом «Как сохранить деньги?» на первое место выходит вопрос и об их приумножении. Каковы преимущества и недостатки различных видов инвестиций, а также какие инвестиции оказались наиболее прибыльными за последние полтора года – этим весьма актуальным вопросам и посвящена данная статья.

Из всего множества предложений, куда можно с выгодой вложить свои денежные средства, рассмотрим следующие 6 вариантов:

- Вклад в коммерческом банке;
- Драгоценные металлы в слитках;
- Инвестиционные монеты из драгоценных металлов;
- Паевой инвестиционный фонд (ПИФ);
- Акции;
- Обезличенные металлические счета.

Теперь рассмотрим преимущества и недостатки каждого из них.

Вклад в банке – один из традиционных вариантов сбережения. Актуальность вкладов в коммерческие банки не утрачена и по сей день – банки предлагают всё более привлекательные условия, а клиенты нередко выбирают именно этот вид инвестирования как самый надёжный и наименее хлопотный. Преимущества очевидны: во-первых, это сохранность денег; во-вторых, гарантия возврата (до определённой суммы вложения – на данный момент в соответствии с Программой страхования вкладов максимальная сумма гарантии составляет 700 000 рублей на один вклад); в-третьих, налогообложению подлежит только та часть дохода, которая получе-

на при превышении ставки по вкладу над ставкой рефинансирования Центрального Банка России на 5 процентных пунктов; кроме того, есть шанс компенсировать инфляцию. Однако зачастую величина процентов по банковским вкладам не в состоянии возместить ущерб, нанесённый высокими темпами инфляции. Также к недостаткам можно отнести комиссию за открытие вклада в некоторых банках и потерю процентов по вкладу при его досрочном закрытии: в этом случае за время ведения счёта по вкладу начисляются проценты по минимальным ставкам «До востребования» (обычно 2–4% годовых).

Инвестирование в слитки, наверное, наиболее понятный инструмент в разрезе драгметаллов. Однако эти слитки надо где-то хранить. Скорее всего, вы будете это делать не дома, а в банке, который, в свою очередь, будет брать за это плату. Во-вторых, при покупке слитка инвестор заплатит 18% НДС, причем при продаже слитка этот налог ему возвращен не будет. Таким образом, уже сам факт инвестирования в слитки связан с убытком.

Доход инвестора в слитки складывается за счет разницы между ценой продажи и покупки слитка.

Обычно слитки стандартизированы. Так, существуют слитки весом в 1, 5, 10, 20, 50, 100, 250, 500 и 1000 граммов. Слиток массой 1 грамм может стать хорошим подарком, так как он представлен в оригинальной упаковке. Кроме того, чем больше размер слитка, тем меньше будет его стоимость в расчете на 1 грамм.

Инвестиционные монеты – хорошая альтернатива инвестированию в слитки, поскольку операции с инвестиционными монетами НДС не облагаются. Кроме того, рыночная цена на монеты максимально приближена к текущей мировой цене на золото и серебро на Лондонской бирже, что позволяет использовать монеты в качестве средств накопления. Не стоит путать инвестиционные монеты с коллекционными, операции с которыми облагаются НДС. Кроме того, коллекционные монеты более высокого качества чеканки (proof, а не uncirculated), что влияет на их цену.

Паевые инвестиционные фонды (ПИФы) как вариант для вложения получили масштабное развитие в течение последних 5 лет. Бурный рост их числа обусловлен возможностью получения быстрого дохода: как показала практика, на некоторых из ПИФов можно заработать колоссальные суммы. Это обусловлено сравнительно высоким риском инвестиций. Кроме того, наиболее доходны ПИФы были в самом начале их существования; сейчас суммы доходов от ПИФов намного скромнее, а иногда и отрицательны.

Акции за последние полтора года показали небывалый рост – после резкого обвала осенью 2008 года их стоимость акций снова поднялась, но до предкризисного уровня ещё далеко. К преимуществам можно отнести возможность быстрого дохода из-за волатильности рынка (Пример: акции «Газпром» в январе–марте 2010 г.). Однако эксперты прогнозируют восстановление мировой экономики в течение 3 лет, и рекомендуют инвестировать в акции на длительный срок (3–5 лет), создав сбалансированный инвестиционный портфель.

Также есть особенности при налогообложении: при продаже акций, которые находились в собственности менее 1 года, величина дохода (разница между стоимостью акций при их покупке и при продаже) облагается налогом на доходы физических лиц (13%). Владение акциями более 1 года освобождает от уплаты этого налога. Такие меры по регулированию рынка ценных бумаг нацелены на уменьшение числа спекулянтов среди игроков на рынке акций, благодаря чему инвестиции могут привлекаться на долгосрочной основе.

Обезличенные металлические счета (ОМС) представляют собой счета, привязанные к стоимости металла (чаще всего – золота). Вкладчик, открывая счет, как бы покупает определенное количество металла у банка, а закрывая счет – продает. Таким образом, как и в инвестировании в слитки, доходность инвестора складывается за счет разницы между ценой покупки и ценной продажи, но, в отличие от слитков, НДС не возникает, что делает ОМС более выгодным вложением. Но нужно учитывать, что курс покупки и продажи для учёта ОМС может отличаться от стоимости реального металла в этом же банке.

Кроме того, вклад в виде ОМС существенно отличается от просто вклада в банке. Поскольку ОМС не входят в государственную программу страхования вкладов, в случае неприятностей с банком государство не гарантирует вам возврат вложенных средств.

Отметим, что в случае с ОМС, т.к. вы не становитесь собственником слитка (металла), НДС не возникает. Что касается подоходного налога, то тот платится только в том случае, если банк при закрытии счета пересчитает драгметалл в деньги по курсу выше установленного Центробанком. Тогда налог возьмут с разницы между курсом банка и ЦБ по ставке 35%.

Наиболее прибыльные инвестиции было решено определить созданием виртуального инвестиционного портфеля: берём по 10 000 рублей на 1 октября 2008 г, «в уме» переводим их в акции, паи, слитки, граммы драгоценных металлов и т.п., и оцениваем на 1 апреля 2010 г., по каким видам инвестиций и в каком объёме зафиксирован прирост. Результаты получились впечатляющие.

Рублёвый вклад в банке за полтора года принёс чистую прибыль в 2 165 руб., что составило 14,4% годовых. Золотые слитки принесли рост сбережений в 1 275 руб., это 8,5% годовых. Больше прибыли было получено на инвестиции в ОМС (также в золоте) и ПИФ – 4 273 и 2 761 руб. (28,5% и 18,4% годовых соответственно). Все рекорды побили акции ОАО «Газпром»: прибыль здесь составила 9 886 рублей, или 65,9% годовых. Так как акции находились в собственности более 1 года, этот доход освобождён от налога.

Как мы можем видеть, наиболее прибыльными вариантами инвестиций оказались акции и обезличенный металлический счёт. Высокий доход по акциям объясняется уникальной ситуацией, когда рынок ценных бумаг «просел» до критического минимума именно в октябре 2008 года, и в течение 2009 года показывал уверенный рост. Всё же акции – инструмент инвестирования, который требует определённых знаний и опыта работы с рынком ценных бумаг. Для новичков и для людей, предпочитающих надёжное и наименее хлопотное получение дохода, наилучшим из представленных вариантов инвестиций являются обезличенные металлические счета.

Актуальные проблемы управления предприятиями и финансовыми, кредитными учреждениями в условиях финансового кризиса

Абрамова Е.А.

студентка 3 курса гуманитарного факультета

ГОУ ВПО «Пермский государственный технический университет»

*Научный руководитель: к.э.н., заведующая каф. финансов и кредита Пономарева С.В.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Рынок ценных бумаг и фондовая биржа на современном этапе развития экономики

С появлением ценных бумаг, или фондовых активов, происходит как бы раздвоение капитала. С одной стороны, существует реальный капитал, представленный производственными фондами, с другой – его отражение в ценных бумагах.

Появление этой разновидности капитала связано с развитием потребности в привлечении все большего объема кредитных ресурсов вследствие усложнения и расширения коммерческой и производственной деятельности. Таким образом, фондовый рынок исторически начинает развиваться на основе ссудного капитала, так как покупка ценных бумаг означает не что иное, как передачу части денежного капитала в ссуду, а сама бумага получает форму кредитного документа, в соответствии с которым ее владелец приобретает право на определенный регулярный доход, представленный в виде процентов или дивидендов на отданный займы капитал. Ценная бумага (титул собственности), которая возникает в результате такой операции, сохраняет за ее владельцем право собственности на отданный займы капитал и, кроме того, дает право на его увеличение за счет процента или дивиденда.

Появившись, такой капитал начинает жить самостоятельной жизнью. Это проявляется в том, что его рыночная стоимость (совокупная курсовая цена бумаг) изменяется не только под влиянием функционирования реальных активов, которые олицетворяют ценные бумаги, но также (а часто и в наиболее существенной степени) в зависимости от других факторов, таких, например, как политические события. Стоимость фондовых активов может колебаться в больших пределах по отношению к размеру производственных фондов фирм, как превышая их в несколько раз, так и сокращаясь практически до нуля. Независимая от реальных активов жизнь ценных бумаг проявляется также в самостоятельном обращении на рынке. С теоретической точки зрения такое положение становится возможным в силу того, что, во-первых, в результате акта ссуды происходит отделение капитала-собственности от капитала-функции и, во-вторых, ценная бумага представляет собой потенциальный денежный капитал, обладающий высокой степенью ликвидности, т.е. способностью легко быть превращенной в наличные средства.

Величина фондовых активов (совокупная курсовая цена бумаг) определяется путем капитализации доходов по ценным бумагам: $\text{Курсовая цена фондовых активов} = \text{доход по ценным бумагам} \times 100\%$

Основная функция фондового рынка заключается в мобилизации денежных средств вкладчиков для целей организации и расширения производства. Другая функция – информационная. Она состоит в том, что ситуация на рынке ценных бумаг сообщает инвесторам информацию об экономической конъюнктуре в стране и дает им ориентиры для вкладывания своих капиталов. В целом же функционирование капитала в форме ценных бумаг способствует формированию эффективной и рациональной экономики, поскольку он стимулирует мобилизацию свободных денежных ресурсов в интересах производства и их распределение в соответствии с потребностями рынка.

Ценная бумага представляет собой денежный документ, удостоверяющий право владения или отношения займа и определяющий взаимоотношения между лицом, выпустившим этот документ, и их владельцем. Ценные бумаги предусматривают, как правило, выплату дохода в виде дивиденда или процента, а также возможность передачи денежных и иных прав, вытекающий из этих документов, другим лицам. Наиболее распространенными видами ценных бумаг являются акции и облигации.

Влияние государства на функционирование рынка ценных бумаг.

Государство воздействует на функционирование рынка ценных бумаг по следующим направлениям:

1. Выступает в качестве административного органа, издающего законы, которые регулируют:
 - порядок и образование акционерных обществ;
 - порядок эмиссии и виды разрешенных к эмиссии ценных бумаг;
 - ставки налога на прибыль, получаемую при операциях с ценными бумагами;
 - деятельность биржи и разрешают или запрещают отдельные виды сделок с ценными бумагами.

2. Выступает на рынке в качестве субъекта экономических отношений. В целях мобилизации финансовых ресурсов оно пускает в обращение государственные ценные бумаги, например, облигации, казначейские векселя (краткосрочная облигация – 90 дней) и т.д.

3. Воздействует на состояние рынка через кредитно-денежную политику Центрального банка. Другими словами, состояние фондового рынка тесно связано с задачей тесного регулирования денежной массы в обращении и поощрения или сдерживания кредита, для того, чтобы сковать или освободить денежные резервы банков. Центральный банк в соответствии с этим продает или покупает на открытом рынке государственные облигации. Для краткосрочного регулирования денежной массы он продает или покупает казначейские векселя, т.е. краткосрочные бумаги. В основном покупателями этих ценных бумаг, помимо банков, выступают страховые компании, пенсионные фонды, крупные фирмы. Приобретая облигации, они большей частью платят чеками на свои банки. Далее Центральный банк представляет чеки к платежу этим банкам, и их резервы сокращаются на соответствующие суммы.

При выкупе облигаций Центральным банком резервы банков возрастут. Продажа или скупка государственных бумаг обуславливается конкретной экономической ситуацией. Например, если в стране занятость находится на низком уровне, то Центральный банк купит на открытом рынке государственные бумаги и тем самым увеличит резервы банков. Это, в свою очередь, сделает деньги более доступными, удешевит кредит и увеличит доходы. В результате повысится деловая активность и будут созданы новые рабочие места.

Фондовый рынок реагирует также на учетную политику Центрального банка. Центральный банк может предоставлять ссуды другим банкам. Это называется «учетом векселей». Понижая учетную ставку, т.е. плату за ссуду, банк поощряет учет векселей, повышает ее – он ослабляет стремление. В день, когда учетная ставка повышается, другими словами, растет ссудный процент, курс акций и облигаций обычно падает, и наоборот, при понижении учетной ставки курс акций и облигаций повышается.

Фондовый рынок реагирует также на изменение обязательных резервных средств, которые должны хранить банки в Центральном банке. Центральный банк может прибегнуть к этому средству, чтобы быстро сократить кредит, увеличив норму, или расширить его, понизив норму. Расширение кредита приводит к увеличению доступности денег и снижению уровня ссудного процента. Следствием таких действий будет повышение курса акций и облигаций, выпущенных под более высокий процент. Если резервная норма повышается, то уменьшается доступность денег, возрастает ссудный процент и падает курс акций и облигаций, выпущенных под более низкий процент.

Однако в данном случае следует помнить, что регулирование обязательных банковских резервов в Центральном банке является очень мощным рычагом финансовой политики, и поэтому, в отличие от учета векселей и продажи краткосрочных облигаций, к таким действиям прибегают довольно редко – раз в несколько лет.

Следующий канал воздействия Центрального банка на фондовый рынок может состоять в ограничении на покупку акций. Например, в США Федеральная Резервная Система наделена властью устанавливать определенный процент от стоимости акций, который покупатель должен оплатить за счет своих денег; оставшуюся сумму он может внести, пользуясь кредитом.

Рынок ценных бумаг испытывает воздействие государственного регулирования и в случае возникновения большого дефицита государственного бюджета. Для того, чтобы изыскать средства для его компенсации, государство выпустит облигации. В связи с этим оно будет заинтересовано в понижении нормы ссудного процента, чтобы разместить заем под меньший процент. Действия Центрального банка по понижению нормы процента, связанные с увеличением денежной массы в обращении, будут способствовать повышению курса акций и облигаций, выпущенных под более высокий процент. Это первая возможная ситуация.

В случае, если в руках банков, корпораций и населения находится большое количество облигаций с колеблющимся процентом, государство проводит политику облегчения кредита, чтобы удержать процент по долгу на низком уровне. Соответственно такие действия, как и в первом случае, могут вызвать повышение курса акций и облигаций, выпущенных под более высокий процент.

Т.е. контрактам, которые представляют собой соглашение о будущей поставке товара. При его заключении согласовывается только цена товара и такая сделка не предусматривает, как правило, реальной поставки товара.

Проблемы обесценивания средств

Понятие «инфляция» неотделимо от понятия «деньги». Деньги в своей натуральной форме как самостоятельная ценность, в том числе различные суррогаты (камни, раковины, и др.), золото, а затем золотые и серебряные монеты, бумажные деньги известны человечеству с незапамятных времен.

В последние десятилетия кардинальным образом изменились виды денег и механизмы денежного обращения. Революционным можно назвать появление пластиковых и электронных денег. С появлением системы интернет деньги приобрели еще одно измерение, превратились в виртуальную реальность.

Так же, как и сами деньги, процесс их обесценивания известен человечеству с незапамятных времен.

Выделяют три причины обесценивания бумажных денег¹.

- избыточный выпуск денег в обращение. Обычно бумажные деньги выпускаются сверх реальных потребностей оборота: для покрытия бюджетного дефицита, военных и других непроизводительных расходов.
- бумажные деньги обесцениваются в случае потери доверия населения к правительству вплоть до отказа принимать их в платежи по номиналу.
- при золотом монометаллизме неблагоприятный платежный баланс вызывает чрезвычайный спрос на золото как мировые деньги и обесценивание бумажных денег по сравнению с металлом.

Таким образом, инфляция представляет собой обесценивание денег, падение их покупательной способности, вызываемое повышением цен, товарным дефицитом и снижением качества товаров и услуг. Она ведет к перераспределению национального дохода между секторами экономики, коммерческими структурами, группами населения, государством и населением и субъектами хозяйствования.

Именно деньги противостоят миру товаров и услуг, а соответствие между денежными и товарными мирами является одной из характеристик благополучия общества – состояние динамического макроэкономического равновесия.

Рассмотрим изменение уровня инфляции в странах мира за период 2007–2014 гг.²

Таблица 1

Уровень инфляции в странах мира за период 2007–2012 гг.

Страны	2007гг (факт.)	2008гг (факт.)	2009гг (факт.)	2010гг (план.)	2011гг (план.)	2012гг (план.)	2013гг (план.)	2014гг (план.)
Россия	11.9	13.3	11.0	9.0	8.0	7.5	7.0	7.0
США	4.1	0.8	-0.1	0.1	1.3	2.0	2.2	1.9
Япония	0.7	0.4	-1.3	-0.4	0.1	0.3	1.0	1.0
Китай	6.6	2.5	0.8	0.7	1.5	1.9	1.9	1.9
Швейцария	2.0	1.2	-0.6	-0.3	0.3	0.5	0.8	1.0
Саудовская Аравия	6.5	7.8	4.8	4.0	3.5	3.2	3.0	2.3
Зимбабве	108644.1	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

Проанализировав данную таблицу, можно сделать вывод, что глубокий финансово-экономический кризис 2008 г., оказал обратное влияние на рост цен производителей и потребительских цен во всех странах мира. Значительное снижение цен на энергоносители, стагнация промышленного производства в 2009 г. способствовали развитию процесса дефляции во многих страна мира.

В среднесрочной перспективе после выхода из мирового кризиса следует ожидать роста инфляция, в том числе по причине значительных государственных финансовых вливаний в экономику и расширения эмиссионного фондирования кредитных операций, которые в период кризиса осуществили большинство стран мира.

По оценкам экспертов Международного валютного фонда на преодоление кризисных явлений во всем мире было направлено более 10 трлн. долл., что сопоставимо со стоимостью мирового ВВП. Промышленно развитые страны выделили на поддержку финансовых институтов и реализацию антикризисных мер в общей сложности примерно 9,2 трлн. долл, другие страны направили на эти цели около 1,6 трлн. долл.

В долгосрочной перспективе в глобальном масштабе инфляция для многих стран мира останется одной из наиболее острых социально-экономических проблем.

¹ О.Т.Вите, М.П.Афанасьев. ИНФЛЯЦИЯ ИЗДЕРЖЕК И ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛИЗАЦИЯ: Учебник – М.: 2009 г.

² <http://rosfincom.ru/market/stock/2752.html>

Список литературы и источников

1. Вите О.Т., Афанасьев М.П. Инфляция издержек и финансовая стабилизация: Учебник – М.: 2009 г.
2. Корявцев П.М. Инфляция в кризис экономики России. Роль коррупции госаппарата в росте темпов инфляции. Спб., 2005г.
3. <http://www.cbr.ru/>
4. <http://rosfincom.ru/market/stock/2752.html>

Араксина Д.И.

*студентка 5 курса инженерно экономического факультета
Самарского государственного архитектурно строительного университета*

*Научный руководитель: ассистент каф. ФМС Савоскина Е.В.
Самарский государственный архитектурно строительный университет*

Стоимостные методы оценки эффективности финансового менеджмента компании

Эффективное управление в современных условиях рынка напрямую зависит от эффективности работы финансовой системы организации, вследствие чего, организация формирует конкурентных преимуществ в более короткий период времени. От того, насколько грамотно построено управление финансовой деятельностью в строительных организации и реализованы основные функции процесса управления зависит настоящее и будущее организации в целом [3, с. 17].

В настоящее время в научных изданиях и публикациях представлены разные точки зрения по проблеме оценки рыночной стоимости компании, оценке стоимости акций компании, целях и областях применения этих критериев развития компаний. Ведущими западными фирмами в области управленческого консалтинга активно используются на практике и развиваются стоимостные методы оценки менеджмента, которые среди важнейших критериев успешности управленческой деятельности на разных ее уровнях рассматривают достижение возможно большей рыночной добавленной стоимости корпораций или его отдельных предприятий [1, с. 120]. По нашему мнению инвестиционная привлекательность строительных компаний окажется максимально высокой лишь в том случае, если менеджеры будут объективно оценивать стоимость вверенного им бизнеса и делать все, чтобы она непрерывно росла. Эта задача решается с помощью стоимостных методов оценки эффективности менеджмента компании – Управление стоимостью компании (УСК) или Value based management (VBM) (основоположниками данной концепции являются Ансофф И., Балабанов И., Друкер П., Дюпона, Ильенкова С., Уткин Э. и др.). В зависимости от значимости финансовых показателей в нем выделяются несколько групп методов: финансовый уклон характерен для экономической добавленной стоимости (EVA), добавленной стоимости акционерного капитала (SVA), доходности инвестиций на основе потока денежных средств (CFROI), добавленной стоимости потока денежных средств (CVA), опционного ценообразования (OPM) и некоторых других [2, с. 26].

К проблеме управления стоимостью организации целесообразнее всего подходить с точки зрения системного подхода, в котором УСК рассматривается как система, включающая такие составляющие как цикл управления стоимостью, основные финансовые аналитические модели и этапы развития консалтинговых продуктов по вопросам управленческой, экономической, финансовой, инвестиционной деятельности строительной организаций, стратегического планирования, оптимизации общего функционирования компании, ведения бизнеса, исследования и прогнозирования рынков сбыта, движения цен и др.

В отличие от других показателей, расчет экономической добавленной стоимости (EVA) предусматривает внесение значительного количества корректировок в процессе расчетов:

- чистой операционной прибыли после выплаты налогов (NOPAT);
- первоначальной величины инвестированного капитала.

На сегодняшний момент управление организацией нацелено на обеспечение роста её рыночной стоимости и акций, следовательно, аналитические методы и приемы менеджмента должны быть направлены к одной общей цели – помочь компании максимизировать свою стоимость. Достижение данной цели принесет выгоды как для акционеров строительных компаний и инвесторов (в росте их дохода на вложенный капитал), так и для менеджеров низшего звена и рабочих (в росте их заработной платы, зависящей от результата деятельности компании).

Показатель экономической добавленной стоимости в оценке эффективности деятельности организации играет следующую роль:

- позволяет измерить и оценить реальную прибыльность строительной организации, а также управлять ею с позиции собственников;
- мотивирует менеджеров;
- повышает эффективность использования капитала.

Проанализируем деятельность строительных компаний г. Самары (таблица 1).

Изменения величины добавленной стоимости строительных компаний в период с 2008–2009 гг.

Название организации	Динамика величины EVA компаний по годам, млн. руб.		Отклонения, +/-
	2008	2009	
ОАО «СУМР №4»	71,729	-133,345	-205,704
ЗАО «СК Град»	99,562	-152,582	-252,144
ЗАО «Волгастройпроект»	103,456	87,542	-15,914

Проведя анализ изменения величины добавленной стоимости строительных компаний ОАО «СУМР №4», ЗАО «СК Град» и ЗАО «Волгастройпроект» г. Самары, можно сказать, что данный показатель существенно снизился:

ОАО «СУМР №4» на 186 % или -205,704 млн. р.;

ЗАО «СК Град» на 153,6 % или -252,144 млн. р.;

Отрицательная величина экономической добавленной стоимости свидетельствует об уменьшении рыночной стоимости компаний. Только у ЗАО «Волгастройпроект» динамика по-прежнему положительна, но и здесь величина EVA компаний снизилась на 15,3 % или на 87,542 млн.руб. (85%). Полученные данные позволяют говорить о негативной тенденции связанной с мировым кризисом в области финансового состояния и менеджмента строительных компаний г. Самара.

В рамках выбранного направления деятельности можно выделить следующие основные организационные и предпринимательские стратегии: сокращение кредиторской задолженности; мероприятия по повышению мотивации персонала; по увеличению дохода от реализации и уменьшения величины затрат (экономия и оптимизация издержек (сокращение нерентабельных производств, сокращение кадровых, операционных и накладных расходов, чтобы повысить собственную ликвидность.)) Также показатель EVA может быть увеличен за счет оптимизации затрат на капитал.

В рамках макроэкономического масштаба производительность капитала – фактор, оказывающий наибольшее влияние на экономику и как следствие на рост ВВП. Для любой экономики характерен некий «запас» капитала, что приводит к появлению нового ВВП. Следовательно, достижение максимально возможного положительного значения EVA является не только положительным фактором для акционеров в рамках управления стоимостью компании, но и для всей экономики и важно для каждого конкретного индивидуума в более широкой перспективе. Практически данный момент характеризует возможности наиболее эффективного перераспределения капитала от одной отрасли к другой, что позволяет отрасли развиваться и получать дополнительные доходы.

Список литературы

1. Милбурн Т. Привлекательность показателя «экономическая добавленная стоимость» как меры эффективности // Финансы. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 250 с.
2. Рассказов С.В., Рассказова А.Н. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании // Финансовый менеджмент. – 2008. – №3-4.
3. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями. – М.: ГУ–ВШЭ, 2007. – 504 с.

*Ахметова Э.Р., Исламгулова Р.А.
студентки 4 курса экономического факультета
Стерлитамакского филиала БашГУ*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Разуваева Е.Б.
Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета*

Проблема текучести кадров в условиях финансового кризиса

Наступивший финансовый кризис является временем перемен для компаний. Он заставляет минимизировать расходы, искать выходы на новые рынки, пересматривать штатное расписание. Соответственно, очень многие предприятия, чтобы выжить переезжают в менее престижные помещения, осваивают новую продукцию, сокращают персонал. Это позволяет сэкономить немалые средства.

По мнению ведущих специалистов, часто, когда организация находится в тяжелых условиях финансовой нестабильности, вопросы управления персоналом в системе приоритетов выбора действующих антикризисных механизмов уходят на задний план [1, с. 25]. Поэтому, в особенности, остаются без внимания вопросы управления персоналом.

В сегодняшней ситуации финансовые трудности вынуждают многих работодателей идти на крайние меры, такие, как сокращение штата сотрудников. К сожалению, до сих пор это наиболее распространенное решение. Некоторые компании просто увольняют работников, другие – сильно урезают размер зарплаты, вынуждая сотрудников уходить по собственному желанию.

У работодателя при проведении антикризисной кадровой стратегии есть два пути, чтобы оптимизировать издержки: уменьшить уровень зарплаты или сократить часть персонала, которое неизбежно ведет к текучести кадров [1, с. 25].

Текучесть кадров представляет собой не что иное, как движение кадров, то есть совокупность всех случаев поступления на предприятие работников извне и всех случаев выбытия за пределы предприятия [3].

В последние годы на российских фирмах и предприятиях дела нередко складывались так, что работники уходили в другие организации целыми отделами или бригадами. При этом отдельные участки или целые производства были практически парализованы, в результате предприятия несли убытки [3].

Высокий уровень текучести кадров почти всегда указывает на серьезные недостатки в управлении персоналом и управлении предприятием в целом, это своего рода индикатор неблагополучия, хотя в некоторых случаях уровень текучести высок из-за специфики производства (например, большой объем сезонных работ).

Проследим динамику текучести кадров в условиях кризиса в период с 2007–2010 года. На рис. 1 видно, что когда волна кризиса настигла страну, численность уволенных в два раза превысила численность прибывших работников.

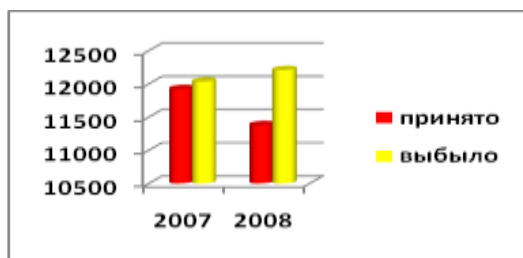


Рис. 1. Сравнительная характеристика приема и выбытия работников в 2007–2008 годах [4]

В течение 2009 и первых месяцев 2010 года изменение движения кадров, показано на рис. 2. На графике можно заметить, как нестабильна текучесть кадров с течением финансового кризиса.

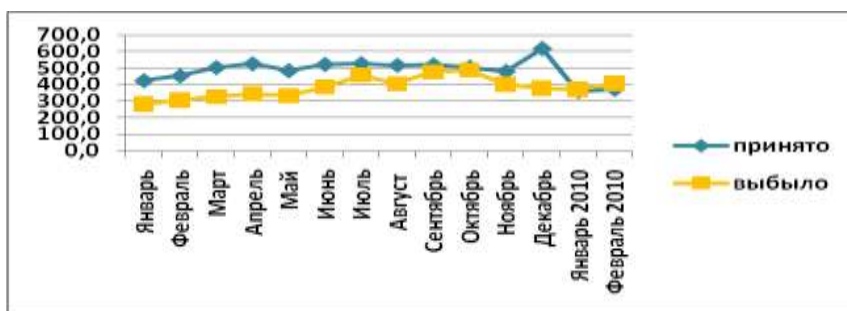


Рис. 2. Изменение текучести кадров в течение 2009–2010, рассмотренное по месяцам [4]

Помимо увольнений сотрудников работодателем, существуют также причины, побуждающие работника принять решение о добровольном уходе с предприятия. В данном контексте было проведено исследование причин увольнения по собственному желанию. В общей выборке участвовало 50 человек. В результате было выявлено, что наиболее распространенной причиной увольнения с работы является низкая зарплата, а наименее – неудобное расположение работы (рис. 3).

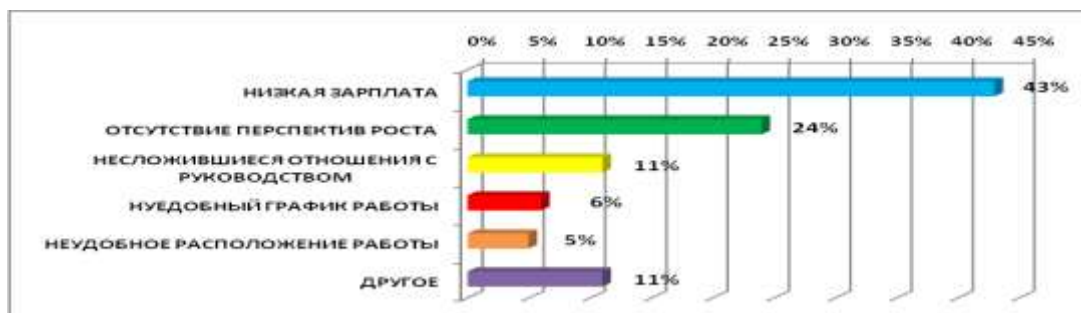


Рис. 3. Основные причины увольнений работников

Для того чтобы предприятию стабилизировать текучесть кадров необходимо провести поэтапную диагностику уровня текучести. Затем предпринять меры по предотвращению высокой текучести кадров, которые заключаются в следующем:

- отпуск без сохранения заработной платы по отдельным категориям работников;
- минимизация всех видов доплат;
- сокращение количества сверхурочных работ в выходные и праздничные дни;
- оптимизация структуры управления предприятием;
- отказ от некоторых программ обучения;
- аутстаффинг – вывод сотрудника за штат компании-заказчика и оформление его в штат компании-провайдера;
- аутсорсинг – передача организацией определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области [1, с. 26].

Наибольшей популярностью во всем мире пользуется аутстаффинг, то есть мера по оптимизации расходов без потери сотрудников [2, с. 27]. Суть услуги в следующем. Компания, желая максимально сфокусироваться на решении ключевых вопросов бизнеса, не отвлекаясь на различные HR-проблемы, заключает договор с провайдером, по которому последний юридически становится работодателем выведенных за штат сотрудников. При этом персонал продолжает работать в прежней компании, но числится в штате компании.

За штат выводится так называемый вспомогательный персонал или служащий персонал – секретари, рядовые бухгалтеры и другие. По этим сотрудникам компания-провайдер за определенную оплату ведет всю документацию – бухгалтерскую и кадровую. При использовании аутстаффинга из компании уходят дополнительные расходы, кроме зарплаты и налогов, а также появляется возможность экономии на административных расходах.

В итоге, можно сказать, что аутстаффинг – действительно удобная, эффективная и прогрессивная услуга. Но для того чтобы она успешно внедрялась на предприятиях в нашей стране, необходимо внимание со стороны законодательных органов – остается только надеется, что депутаты государственной думы возьмут этот вопрос под свой контроль.

Таким образом, проблема текучести кадров в нашей стране весьма распространенное явление и возможно с применением аутстаффинга организации не будут продолжать сокращать собственные издержки за счет увольнения персонала.

Список литературы и источников

1. Сапожникова О. Топ 10: антикризисные меры// Служба кадров и персонал. – 2009.– №6.– С. 25–27.
2. Симонова М. Важный антикризисный инструмент// Служба кадров и персонал. – 2009.– №12.– С. 27–29.
3. <http://www.aup.ru/articles/personal/2.htm>
4. <http://www.gks.ru>

*Баженова Е.В.
студентка 4 курса финансового факультета
Дальневосточного Государственного Университета
Научный руководитель: доцент Васюкова Л.К.*

Актуальные проблемы управления страховой организацией через организационную структуру в условиях финансового кризиса

На протяжении последних лет одной из насущных проблем страховщиков является рост расходов на ведение дела, причем не пропорционально сборам, что говорит о нерациональности их использования.

Финансовый кризис тоже доставил страховому рынку сложностей – наблюдалось сокращение спроса на страховые услуги, а также сложности на фондовых рынках, где страховщики размещали свои средства. Рынок страхования сократился, собранные премии упали в 2009 году, с рынка ушли 86 компаний за 2009 г. и уже 15 за 2010 г.

В связи с этим, наиболее актуальными вопросами оптимизации в страховании стали снижение издержек и повышение продаж.

Снижение расходов на ведение дела может осуществляться через оптимизацию организационной структуры компании. Чем короче связи между отделами организации, чем меньше документооборот и дублирование функций работников, тем меньше затраты на обеспечение функционирования страховой организации.

Организационные структуры в большинстве крупных страховых компаний в настоящее время характеризуются длинными и запутанными связями, бюрократизацией и дублированием функций и процессов.

Перед началом оптимизации необходимо выявить цель оптимизации, целесообразность ее проведения и проблемные места. Стоимость оптимизации должна быть значительно ниже, чем эффект от ее проведения. Существуют различные методы определения проблемных зон в организации: анализ показателей общей эффек-

тивности предприятия, SWOT-анализ, составление финансовой структуры организации по центрам финансовой ответственности и расчет эффективности каждого центра в отдельности, соотнесение оргструктуры и бизнес процессов.

Организационная структура базируется на основных бизнес процессах, следовательно, на нее можно повлиять изменением бизнес процессов. В таком случае могут применяться такие приемы как: объединение нескольких работ в одну, делегирование полномочий, определение порядка и места выполнения работ, снижение доли согласований, централизация и децентрализация, и.д.

Процесс централизации является актуальным решением для многих крупных организаций, что связано с желанием собственников уменьшить издержки любыми способами. Консолидация открывает ряд новых возможностей для страховой организации, но при этом несет и определенные риски.

Преимущества централизации:

1. Стандартизация: подразумевает наработку и повсеместное введение стандартов, правил, методик единых для всей организации: учета, урегулирования убытков, внешнего оформления, обслуживания, обучения;
2. Автоматизация;
3. Повышение прозрачности компании;
4. Снижение постоянных издержек путем концентрации некоторых функций в центральном офисе;
5. Упрощение ротации кадров внутри организации;
6. Повышение конкурентоспособности при проведении тендеров;
7. Упразднение сложной структуры дочерних компаний, упрощение управления филиалами и усиление контроля над ними.

Недостатки централизации:

1. Задержки в принятии решений, удлинение процесса андеррайтинга и урегулирования убытков по мере удаления от источника как минимум за счет разницы часовых поясов в регионах, а также большого потока направленного на центральный офис;
2. Понижение гибкости андеррайтинга, сложность в осуществлении индивидуального подхода к клиенту. Тугоподвижность централизованной системы.
3. Понижение мотивации работников филиалов в связи с понижением статуса организации, меньшая престижность филиалов, несмотря на фактическое сохранение оплаты и условий труда;

Для повышения качества работы персонала компании необходимо управлять системой мотивации. В условиях кризиса особенно важно мотивировать персонал, но при этом не производить значительных затрат. В данном направлении могут быть использованы инновации в обучении: коучинг для управленческого персонала, ликбезы по общим вопросам страхования для рядовых сотрудников (их могут проводить специалисты компании – андеррайтеры, бухгалтеры), самообучение с использованием тренинг-тестирующих систем. В мотивации приобретает популярность гейдирование персонала, т.е. присвоение каждому работнику класса квалификации, в соответствии с которым ему начисляется заработная плата и премии. Эффективным методом мотивации в страховании может быть применение бонусной системы по итогам заключенных договоров. В конце каждого отчетного периода проводится мониторинг убыточности договоров в разрезе каждого работника, и наименее убыточные получают процент от чистой прибыли организации. Таким образом, стимулируется не только объем, но и качество страхового портфеля. Наипростейшей и не требующей особых затрат частью мотивации является целеполагание. Цель предприятия должна быть: Конкретной, измеримой, достижимой, значимой, актуальной, ограниченной по срокам и понятной каждому сотруднику организации. Когда каждый знает, к чему стремиться, чувствует сопричастность общему делу, предприятие двигается к цели.

В современных условиях невозможно представить обеспечение связей в организации без использования ИТ-технологий: для эффективного взаимодействия с клиентами и контролем за продающими сотрудниками применяются CRM-системы; для упрощения отчетности и андеррайтинга разрабатываются автоматические системы учета, стандартизированные калькуляторы по продуктам и т.д.

В связи с кризисными явлениями страховой рынок сжимается, снижаются сборы премий. Предприятия и домохозяйства отказываются от дополнительных расходов на страхование. Это провоцирует страховые компании на изменение линейки предлагаемых продуктов, появляются новые антикризисные продукты.

Для качественного расширения плотности страхования необходимы новые каналы сбыта. В связи с консервативностью каналов продаж в России, сейчас существует множество вариантов заимствования каналов за рубежом: агентские компании, брокеры, новые партнеры: например, продажа полисов ДМС через аптечные сети. Большие надежды возлагаются на продажам страховых продуктов через Интернет.

При внедрении нововведений необходимо учитывать наличие значительной задержки между моментом внедрения и получением результата. Наибольшего эффекта от управления можно достичь применяя комплекс вышперечисленных решений.

Анализ затрат на капитал на примере ОАО «ТГК-9»

Все средства, используемые для формирования капитала предприятия, имеют свою цену. На стоимость капитала в первую очередь будут оказывать влияние имеющиеся у предприятия возможности выбора источников финансирования. Таким образом, можно сказать, что стоимость капитала – это размер финансовой ответственности предприятия за использование собственного и заемного капитала в своей деятельности. На примере ОАО «ТГК-9» рассмотрим вопрос нахождения стоимости капитала открытого акционерного общества.

Собственный капитал. Стоимость собственного капитала обычно рассматривается с точки зрения упущенной выгоды, т.е. акционер, предоставляя капитал, упускает другие возможности получения дохода от вложения его средств. Таким образом, платой за упущенную выгоду акционеру должны стать доходы в виде дивидендов. Под дивидендами понимают любые денежные выплаты акционерам из чистой прибыли. Одна из упрощенных концепций определения стоимости собственного капитала состоит в том, что стоимость собственного капитала определяется текущей стоимостью дивидендов, которые получают акционеры от предприятия:

$$\text{Цск} = \frac{\text{Дивиденды в отчетном периоде на 1 акцию}}{\text{Средняя рыночная стоимость 1 акции}}$$

Средняя рыночная стоимость 1 акции (1)

Возможность определения текущей рыночной цены акций связана с условием обращения акций на рынке ценных бумаг и, к сожалению, для многих российских предприятий, функционирующих в форме ЗАО, ООО и т.д., не приемлема. На рисунке 1 представлена динамика изменения цен на акции ОАО «ТГК-9» за 2008-2009 гг., на основании которого видно, что средняя цена акции в 2008 г. среднегодовая цена акции составила 0,005 руб., в 2009 г. – 0,003. Снижение цен акции произошло в результате наступления финансового кризиса и снижения стоимости всех ценных бумаг.

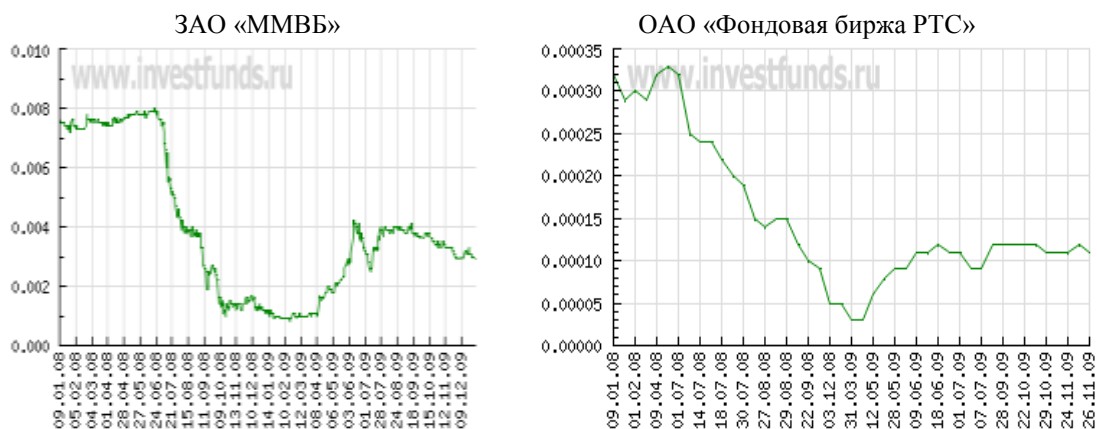


Рис. 1. Динамика изменения цен на эмиссионные ценные бумаги ОАО «ТГК-9» за 2008-2009гг.[1]

Таблица 2

Дивидендная история ОАО «ТГК-9» за 2008–2009гг [2]

Период	Размер выплаты на акцию, руб.	Общая сумма начисленных дивидендов, тыс.руб.
2008 г.	0,000117	666 300,57
2009 г.	0,000096	750 650,07

Как видно из таблицы 2, несмотря на снижение размера дивиденда на 1 акцию, общая сумма начисленных дивидендов выросла. Это обусловлено увеличением количества акций вследствие дополнительной эмиссии акций, предпринятой предприятием.

Рассчитаем стоимость собственного капитала:

2008 г.: $\text{Цск} = 0,000117 / 0,005 * 100\% = 3,4\%$

2009 г.: $\text{Цск} = 0,000096 / 0,003 * 100\% = 3,2\%$

Данный способ определения «цены» собственного капитала является понятным и наглядным, в чем и состоит его главное достоинство. Акционеры не предоставят капитал, если взамен они не получают дивиденды. Отсюда, дивиденды и есть плата за собственный капитал, а стоимость капитала должна определяться процентным соотношением первого и второго показателей. Стоимость собственного капитала в 2009 г. снизилась по сравнению с 2008г. на 0,2%.

Хотя такое определение цены собственного капитала имеет, так сказать, «историческое» значение в силу того, что в расчетах используются данные, относящиеся к уже истекшему на момент принятия решения периоду, но он является показательным для, например, потенциальных акционеров для принятия решения. Мы рассмотрели один из простых способов рассмотрения стоимости собственного капитала, но при выборе способа расчета данного показателя следует исходить из целей анализа, наличия удовлетворительной с точки зрения надежности информации, профессионального суждения аналитика.

Заемный капитал. Стоимость заемного капитала можно определить как среднюю процентную ставку полученных предприятием кредитов за 2009г. Основными кредиторами ОАО «ТГК-9» являются следующие кредитные организации: Уральский банк Сбербанка РФ, ОАО ВТБ Северо-Запад, ЗАО Райффайзен, Альфа-банк. Привлечение кредитов осуществлялось для пополнения оборотных и внеоборотных средств и финансирования производственных затрат. Средневзвешенная процентная ставка по кредитам в 2009 г. составила 13,4%, тогда как в 2008 г. – 11,4%, т.е. увеличилась на 2%.

Рассчитаем стоимость заемного капитала по формуле:

$$Ц_{зк} = \text{стоимость_кредита_до_налогообложения} * (1 - \text{ставка_налога_на_прибыль})$$

$$2008 \text{ г.: } Ц_{зк} = 11,4 * (1 - 0,24) = 8,66\%$$

$$2009 \text{ г.: } Ц_{зк} = 13,4 * (1 - 0,2) = 10,72\%$$

Стоимость заемного капитала в 2009 г. увеличилась на 2,06% по сравнению с 2008 г. вследствие увеличения процентной ставки по кредиту, что вызвано наступлением финансового кризиса, роста ставки рефинансирования ЦБ РФ. Как видно из расчетов, стоимость собственного капитала ОАО «ТГК-9» в 2009 г. снизилась по отношению к 2008 г., в то время как стоимость заемного капитала соответственно выросла.

Средневзвешенная стоимость капитала (WACC). Определив стоимость отдельных типов финансирования – собственного и заемного капитала, можно рассчитать среднюю стоимость капитала. Стоимость капитала предприятия может быть определена как средневзвешенная величина стоимости всех категорий капитала (WACC). Средневзвешенная стоимость капитала характеризует уровень компенсации вкладчикам капитала отказа от использования ими средств иным образом – вне данного предприятия. Учитывая, что степень участия различных вкладчиков капитала в финансировании деятельности не равноценна, стоимость отдельных видов финансирования взвешивается исходя из удельного веса данного источника в общем объеме финансирования.

Сама формула средневзвешенной стоимости капитала имеет вид:

$$WACC = Ц_{ск} * Д_{ск} + Ц_{зк} * Д_{зк}$$

где $Ц_{ск}$, $Д_{ск}$ – соответственно стоимость и удельный вес собственного капитала;

$Ц_{зк}$, $Д_{зк}$ – соответственно стоимость и удельный вес заемного капитала.

Таблица 3

Результаты расчетов стоимости капитала ОАО «ТГК-9» в 2008–2009 гг.

2008 г.	2009 г.
Доля каждого источника капитала: $Д_{зк} = 0,405$ $Д_{ак} = 0,595$	Доля каждого источника капитала: $Д_{зк} = 0,345$ $Д_{ак} = 0,655$
Исчислим средневзвешенную стоимость капитала: $WACC = 0,595 * 3,4 + 0,405 * 8,664 = 5,532\%$	Исчислим средневзвешенную стоимость капитала: $WACC = 0,655 * 3,2 + 0,345 * 10,184 = 5,606\%$

Как видно из таблицы 3, средневзвешенная стоимость капитала ОАО «ТГК-9» незначительно выросла в 2009 г. по сравнению с 2008 г. на 0,074%. В наибольшей степени это обусловлено увеличением стоимости заемного капитала в 2009 г.

Данный способ определения средневзвешенной стоимости капитала является достаточно простым с точки зрения получения адекватной информации и отлично подходит для анализа прошедших периодов деятельности предприятия.

Анализ затрат на капитал имеет важное значение как для акционеров так и для финансового менеджмента предприятия, т.к. для акционеров затраты на капитал определяют уровень доходности на вложенный в предприятия капитал, а для финансового менеджмента уровень затрат, связанный с привлечением и использованием капитала.

Список литературы и источников

1. www.investfunds.ru
2. Годовой отчет ОАО «ТГК-9» за 2009год

Актуальные проблемы коммерческих банков Алтайского края в условиях кризиса

По состоянию на 01.09.2009 г. в Алтайском крае работают 7 самостоятельных кредитных организаций, имеющих 20 филиалов, в т.ч. 6 – за пределами Алтайского края. Филиальная сеть представлена 42 филиалами банков из других регионов, из них 16 – филиалы Сберегательного банка Российской Федерации.

Территориальное размещение кредитных организаций тяготеет к городам и другим крупным поселениям. Основу сети в сельской местности продолжают составлять структурные подразделения Сберегательного банка, существенно возросло число подразделений Россельхозбанка.

Основной задачей банковской системы является аккумуляция свободных средств юридических и физических лиц, а затем их эффективное вложение, в том числе и в форме кредитов. Основу ресурсной базы кредитных организаций составляют средства на счетах и депозиты юридических и физических лиц. Общий объем привлеченных банковской сферой Алтайского края средств на 01.09.2009 составили 135,8 млрд. руб., из них 90% привлечено филиалами инорегиональных банков.

Общая ссудная задолженность в крае на 1.09.2009 составила 123 млрд. рублей (в сентябре 2008 года она выросла до 128,4 млрд. рублей). Доля вложений в реальную экономику и малый бизнес составляет более 65%. Увеличивается доля самостоятельных региональных банков, на них приходится 7,7% от совокупных активов банковской системы края и 6,8 % кредитных вложений. К сожалению, отмечается рост просроченной задолженности (5,1 млрд. рублей, или 4,2%). Для сравнения на 1 сентября 2008 года доля просроченных кредитов составляла 1,2% [1].

Стоит отметить, что, несмотря на сложившуюся экономическую ситуацию, банки не остановили кредитование. Несколько изменились подходы, в том числе к оценке заемщиков, они стали более взвешенными. Процентная политика, проводимая банками, во многом определялась складывающимися условиями привлечения и размещения денежных средств. Ухудшение условий, рост рисков привели к повышению процентных ставок в течение 4 квартала 2008 года на 1-2 п.п. В течение первого полугодия 2009 года постепенно уровень ставок возвращается к докризисному уровню. По данным нашего Центра финансовой информации, в настоящее время они колеблются от 14 до 27 %

Необходимо отметить, что регион остается дефицитным с точки зрения наличия собственной ресурсной базы для наращивания инвестиций. Поэтому важным моментом обеспечения роста инвестиций в крае является привлечение через банковскую систему края финансовых ресурсов из-за пределов региона. В первую очередь посредством филиальной сети, а также используя возможности участия в программах, реализуемых «Российским банком развития» и Внешэкономбанком. Они транслируют финансовые ресурсы через банки-партнеры, а те в свою очередь кредитуют малый и средний бизнес. В настоящее время РосБР на Алтайский край установлен один из самых больших лимитов – 800 млн. рублей, в рамках которого принимаются заявки как от региональных банков, так и от филиалов через их головные организации. Отмечу, что не все гладко в этой работе. Согласование для выделения ресурсов РосБР очень трудоемкий процесс и сопровождается ощутимыми бумажной волокитой и временными затратами.

Одним из основных факторов, сдерживающих кредитование реального сектора экономики, является удорожание ресурсной базы для кредитных организаций, что привело к росту процентных ставок по кредитам, и, в свою очередь, увеличило нагрузку на предприятия. Высокая закредитованность и отсутствие ликвидного залога у организаций, обращающихся за кредитом, зачастую не позволяет им воспользоваться дополнительными кредитными ресурсами. Мешают также длительные процедуры по оформлению документов на право собственности предлагаемого в залог имущества (зданий, производственных цехов, земли).

Предлагаем основные направления по стимулированию кредитного процесса.

Во-первых, необходимо добиться существенного сокращения периода оформления документов на земельные участки, закладываемые одновременно со зданиями в обеспечение кредитов.

Во-вторых, для решения проблемы обеспеченности коммерческих банков ресурсами для расширения возможностей кредитования, на наш взгляд, нужно вернуться к вопросу о снятии запрета на открытие счетов бюджетных организаций в иных организациях, кроме Управление федерального казначейства. При существующей схеме казначейского исполнения бюджета значительные ресурсы, находящиеся на счетах в казначействе, оказываются попросту бесполезными для экономики.

В-третьих, необходимо более широко развивать и использовать возможности системы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, в т.ч. системы субсидирования части процентной ставки и Алтайского гарантийного фонда. Условия работы с ним постепенно становятся все более привлекательными. Капитализация фонда составляет на сегодня порядка 130 млн. рублей и до конца года имеет все шансы увеличиться почти до 500 млн. руб. Таким образом, Фонд станет еще более надежным гарантом кредитования малого и среднего

бизнеса. А учитывая возможности предоставления поручительств до 50% залогового обеспечения и отсутствие каких-либо комиссий за выдачу, использование данного инструмента должно стать одним из самых востребованных.

В-четвертых, предлагается организовать систему рефинансирования региональных банков (в том числе беззалогового) через крупные государственные банки, такие как Сбербанк РФ, ВТБ, Россельхозбанк, с возможностью получения кредитов на увеличение ресурсной базы кредитных учреждений;

Также в решение Координационного совета предлагаем внести следующие предложения:

- направить со стороны Администрации Алтайского края обращение в Центральный банк РФ с предложением о продлении действия Указания ЦБР от 23 декабря 2008 г. N 2156-У «Об особенностях оценки кредитного риска по выданным ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» до 1 января 2011 года в целях недопущения снижения объемов кредитования на территории Алтайского края.

- поддерживать инициативу Ассоциации российских банков о введении моратория на вступление в действие Федерального закона «О персональных данных» сроком на 1 год в целях снижения издержек хозяйствующих субъектов в условиях кризиса.

- реализовать на базе 2-3-х муниципальных районов и городских округов пилотные проекты по формированию инфраструктуры организаций, оказывающих финансовые услуги (кооперативы, микрофинансовые организации, региональные банки, инструменты инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса).

Список источников

1. <http://www.rshb.ru/press/news>

Варавкина Е.В.

студентка 4 курс экономического факультета

Института экономики, управления и природопользования Сибирского федерального университета

Научный руководитель: д.э.н., профессор Каячев Г.Ф.

Институт экономики, управления и природопользования Сибирского Федерального Университета

Проблема погашения корпоративных облигаций в современных условиях

Стабильный рост российского рынка ценных бумаг в период 2003 – первой половины 2008 года привел к значительному росту как числа, так и объема эмитируемых ценных бумаг, в том числе корпоративных облигаций. Однако глобальный экономический кризис серьезно снизил платежеспособность эмитентов. Совокупность факторов привела к тому, что многие заемщики, в том числе и эмитенты с высоким кредитным рейтингом были не в состоянии выполнять взятые на себя обязательства, соответственно их облигации были объявлены дефолтными. Корпоративный дефолт является важным понятием корпоративного права, представляя с одной стороны, защитный механизм для компании, испытывающей временные финансовые трудности (защита от враждебного поглощения, от рейдерского захвата и т. д.), а с другой – защищает кредиторов от невыполнения компанией обязательств.

Различают два принципиально разных вида дефолтов: технический и фактический. Технический дефолт – ситуация, когда заемщик допускает просрочку по выплате купона до 7 дней и по сумме основного долга до 30 календарных дней либо нарушает другое условие договора займа (отказ предоставить годовой отчет или другое нарушение). Дальнейшая судьба заемщика и кредитора зависит от причин дефолта и корпоративного законодательства в стране, достаточно часто технический дефолт заканчивается реструктуризацией задолженности. Фактический дефолт – объявляется в случае превышения указанных сроков технического дефолта, означает невозможность выполнения заемщиком своих обязательств, по сути банкротство. Соответственно назначается внешний управляющий, который определяет дальнейшие шаги (продажа компании целиком либо по частям и т.д.).

Для российского рынка облигаций длительное время дефолты были скорее исключением из правил, в связи с этим не были выработаны достаточно определенные правила поведения ни для кредитора, ни для должника. Однако со второй половины 2008 года регулирующими органами был вынесен уже ряд предложений по урегулированию данного вопроса. Для решения проблемы дефолтных корпоративных облигаций Правительством уже было принято решение о введении института представителя облигационеров, которые будут лоббировать их интересы в рамках одного выпуска перед эмитентом, кроме того, они получают право контролировать действия эмитента и обращаться в суд.

На наш взгляд, полноценного решения проблемы дефолтов по корпоративным облигациям не существует. Однако модернизация финансового законодательства, позволяющая легализовать эффективные схемы реструктуризации, поможет избежать негативных последствий, связанных с неспособностью заемщиков погасить свои долги, угрожающей банкротством и потерей бизнеса и активов. Хотя работающий бизнес для кредитора, почти всегда выгоднее банкротства.

Реализуемые в настоящее время способы реструктуризации облигационных займов могут быть разделены на 3 базовые модели:

- обязательственную;
- встречное предоставление имущества;
- допуск владельцев облигации к участию в капитале эмитента.

Как правило, обязательственная модель предусматривает достижение договоренности между владельцами облигаций и эмитентом о реструктуризации, которая может предусматривать принятие эмитентом на себя каких-либо дополнительных обязательств. Данная модель, как правило, сторонами устанавливаются сроки поэтапного погашения эмитентом всей суммы облигационного долга в определенные сторонами даты.

Усиление защиты в отношении владельцев облигаций, в рамках данной модели, возможно путем предоставления эмитентом дополнительного обеспечения исполнения указанных выше договоров купли-продажи.

Модель встречного предоставления имущества предусматривает замену дефолтных облигаций иным имуществом, как правило, новыми облигациями с более высокими ставками купонного дохода, где разница в купонном доходе и является платой за реструктуризацию. Несмотря на то, что действующим законодательством не допускается оплата облигаций акционерных обществ другими ценными бумагами, участники рынка находят способы правомерного и эффективного преодоления данного ограничения, путем использования аффилированных лиц.

Усиление защиты владельцев в рамках реализации модели встречного предоставления имущества возможно в первую очередь путем выпуска облигаций, конвертируемых в акции эмитента, так как с одной стороны, инвесторы продолжают получать доход от вложения денег (купон), с другой имеют возможность получить прибыль на восстановлении финансового положения эмитента, получив уже оплаченные акции, цена на которые вполне может вырасти к моменту конвертации. Существенным усилением защиты владельцев облигаций может быть предоставление права на конвертацию в случае невыплаты купона по облигации. Однако в этом случае нормативная база не совсем готова к появлению такого инструмента, поскольку согласие эмитента на конвертацию в момент реструктуризации не подтверждается эффективным правом владельца облигаций принудить его к выпуску акций, в которые конвертация должна быть осуществлена.

Модель допуска владельцев облигаций к участию в капитале эмитента является наиболее выгодной для владельцев формой реструктуризации. Она предусматривает замену дефолтных облигаций на обыкновенные или привилегированные акции эмитента, что предусматривает допуск владельцев облигаций к оперативному управлению эмитентом. Однако на такую схему реструктуризации облигационного займа могут согласиться эмитенты с крайне слабым финансовым положением, для которых это единственный способ избежать банкротства.

Данная модель имеет три основных способа реализации: выпуск новых акций, оплата которых осуществляется дефолтными облигациями, обмен дефолтных облигаций на акции, принадлежащие акционерам эмитента, заключение опционного соглашения между владельцами дефолтных облигаций и акционерами эмитента.

Также целесообразно обязать заемщиков создавать специальные резервы для исполнения обязательств по облигационным займам, путем ежемесячных отчислений; публиковать в качестве дополнения к финансовой отчетности, ряд критериев, необходимых для определения риска дефолта эмитента, согласно наиболее распространенным моделям оценки риска дефолта, и оценки справедливой стоимости дефолтных облигаций. Отдельного внимания заслуживает институт облигационного арбитража, поскольку закладываемая сегодня судебная практика по неисполненным обязательствам, во много будет определять развитие рынка корпоративных облигаций в целом. Со стороны биржи рационально введение специальных режимов торгов для дефолтных облигаций.

Вышеобозначенные меры позволят снизить рискованность вложений в облигации, что в перспективе приведет к притоку инвесторов на долговой рынок, в противном случае рынок сожмется и будет состоять из облигаций, выпущенных эмитентами голубых фишек. На остальные инструменты инвесторы не будут предъявлять спрос из-за высоких рисков, а эмитенты не смогут обеспечить доходность, требуемую инвесторами.

Список литературы

Нормативно-правовые документы

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1994 г. №39-ФЗ (с изменениями и дополнениями)

Монографическая литература

1. Рынок ценных бумаг: Учебник/ Под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 448с.

Снижение себестоимости как приоритетная задача управления финансовым состоянием предприятия в условиях кризиса

Себестоимость продукции является важнейшим синтетическим качественным показателем, так как в нем отражаются все стороны хозяйственной деятельности организации, эффективность использования ресурсов, рациональность организации производства труда, управления. Именно себестоимость продукции, характеризующая затраты предприятия на производство, является наилучшим мерилем того, насколько рационально используются организацией основные фонды, материальные и трудовые ресурсы.

От уровня себестоимости продукции зависит прибыль. Чем меньше себестоимость производимой продукции, тем выше конкурентоспособность предприятия, доступнее производимая продукция для покупателей или оказываемые услуги для заказчиков, ощутимее экономический эффект от продажи продукции (оказания услуг, выполнения работ). Поэтому систематическое снижение себестоимости продукции – необходимое условие повышения экономической эффективности производства.

Необходимо подчеркнуть, что снижение себестоимости продукции является постоянно действующим фактором роста эффективности производства, а в условиях финансово-экономического кризиса, сопряженными с неизбежным снижением объемов продаж, проблема снижения себестоимости и разработки целесообразной системы управления себестоимостью приобретает особое значение для любого предприятия.

При планировании, учете и анализе себестоимости продукции (работ, услуг) рассматривают затраты на производство и на реализацию. Все фактически понесенные предприятием затраты отражаются в бухгалтерской отчетности (форма №5) в разрезе отдельных экономических элементов.

Согласно современным рекомендациям [3] при анализе затрат необходимо: определить отклонение фактических затрат в отчетном году от данных за предыдущий год как в целом, так и по их отдельным элементам; исчислить темп роста затрат по сравнению с предыдущим годом; сопоставить темп роста затрат на производство как в целом, так и по их отдельным элементам с темпом роста объема выпуска продукции; исчислить структуру затрат и выявить изменения в ней; установить факторы, вызвавшие изменения отдельных затрат.

Рассмотрим изменение себестоимости продукции на предприятии ООО ЧЗНО «Уникон» в соответствии с рекомендуемой формой [3] табл. 1. «Анализ затрат на производство».

Таблица 1

«Анализ затрат на производство»

Элемент затрат	Сумма, тыс. руб			Отклонение +, –		Структура затрат %		
	2007	2008	2009	2007- 2008 гг.	2008- 2009 гг.	2007	2008	2009
Материальные затраты	23543	19588	17835	-3955	-1753	50	52,79	47,59
Затраты на оплату труда	15419	9687	4998	-5732	-4689	32,7	26,11	13,34
Отчисления на социальные нужды	3937	2728	1299	-1209	-1429	8,3	7,35	3,47
Амортизация	4196	4161	4128	-35	-33	9	11,21	11,01
Прочие затраты	-	941	9217	+941	+8276	0	2,54	24,59
Итого по элементам затрат	47095	37105	37477	-9990	+372	100	100	100

Как видно из таблицы, за анализируемый период ООО «Уникон» сокращает затраты на производство на 21%, в том числе затраты на оплату труда на 67,5%, материальные затраты на 24%. Снижение затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды связано с сокращением среднесписочной численности персонала на 14,6% и снижением среднемесячной заработной платы на одного работника на 16,7%. Снижение материальных затрат связано с уменьшением объемов производства за анализируемый период на 17%. Уменьшение затрат наблюдается практически по всем элементам, кроме показателя прочие затраты (рост на 976%; 8276 тыс. руб.), которые портят общую картину, свидетельствуя о недостаточной эффективности управления себестоимостью.

Более наглядно структура затрат на производство продукции представлена на рисунке 1.

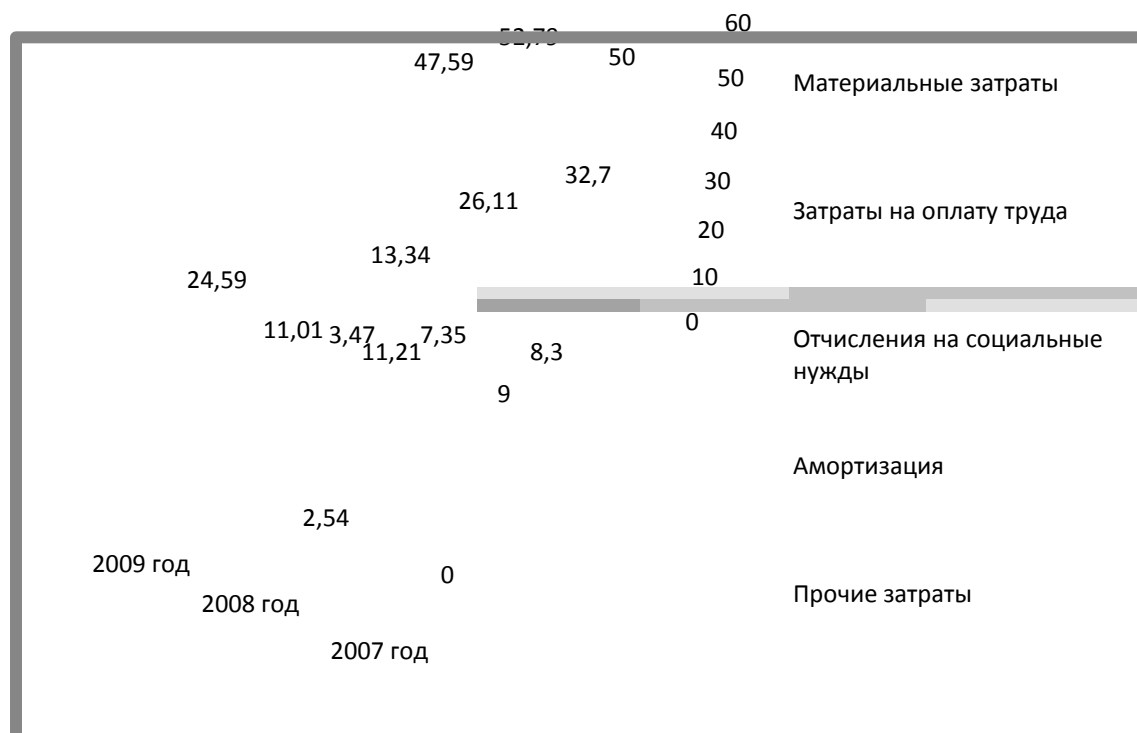


Рис. 1. «Фактическая структура затрат на производство продукции за анализируемый период»

За период финансово-экономического кризиса у предприятия существенно изменилась структура затрат на производство. Удельный вес затрат на оплату труда сократился с 32,7% до 13,34%, уменьшилась доля материальных затрат, при их сокращении на 1753 тыс. руб. Доля прочих затрат возросла с 2,5% до 24,59%, что свидетельствует об отсутствии целенаправленной политики снижения затрат на предприятии.

В целом, для снижения себестоимости продукции предприятие может использовать следующие источники: 1) увеличение объема ее производства за счет более полного использования производственной мощности предприятия; 2) сокращение затрат на ее производство за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования сырья, материалов, электроэнергии, сокращение непроизводственных расходов и производственного брака.

К резервам сокращения затрат на производство относятся: 1) резерв снижения материальных затрат на производство запланированного выпуска продукции; 2) экономия затрат по оплате труда; 3) резерв сокращения расходов на содержание основных средств; 4) резервы экономии накладных расходов и др.

Выводы

В условиях финансово-экономического кризиса предприятие ООО « Уникон» следует стратегии выживания и существенно сокращает затраты на производство за счет расходов на оплату труда и материалы.

В тоже время, анализ структуры и динамики себестоимости по элементам затрат свидетельствует о недостаточной эффективности управления себестоимостью и отсутствии целенаправленной политики снижения затрат на предприятии.

В сложившейся на ООО « Уникон» ситуации наименее реализованы (использованы) резервы экономии накладных расходов, соответственно они являются наиболее существенными для планомерного снижения себестоимости продукции предприятия.

Список литературы

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 3-е изд.- Минск. «Новое знание», 2004. – 688 с.
2. Управление финансами (финансы предприятий): учебник/под ред. А. А. Володина. – М.: ИНФРА – М, 2006. – 504с.
3. Журнал «Экономический анализ» №5, статья «Анализ затрат на производство», профессор Никольская Э.В. (86) март 2007 г.

Проблемы российского фондового рынка на современном этапе развития экономики

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью совершенствования методологической основы изучения фондового рынка для получения более объективной и достоверной информации о динамике происходящих на нем процессов, а также поиск необходимых путей разрешения проблем развития фондового рынка, позволяющих более точно и надежно оценивать его будущее развитие.

Целью работы является выявление и изучение проблем существующих на фондовом рынке России, на данном этапе, и нахождение рациональных путей их решения.

Объектом исследования является фондовый рынок России, и существующие на нем проблемы.

Российский фондовый рынок представляет собой один из развивающихся рынков, который на сегодняшний день имеет ряд проблем. Одной из его фундаментальных слабостей является низкая ликвидность (рис.1) [1].



Рис. 1. Динамика ликвидности по годам

Однако до сих пор не вполне ясно, кто же обеспечивает эту ликвидность – резиденты или не резиденты. По поводу масштабов присутствия нерезидентов, а нашем рынке существуют лишь неофициальные оценки, колеблющиеся в весьма широком диапазоне.

Крупной проблемой так же является привлечение массового инвестора на российский фондовый рынок. До настоящего времени наблюдается нежелание большинства представителей среднего класса России инвестировать свои личные средства более чем на 1–3 года, ограничиваясь в лучшем случае банковскими депозитами.

Пытаться изменить эту ситуацию, воздействуя на наше население обычной пропагандой – малоэффективно. У россиян уже есть определенный опыт взаимодействия с отечественной финансовой сферой; к сожалению, он в основном негативный. Необходимо учитывать и то, что средний класс в России не склонен активно делать сбережения и инвестировать в ценные бумаги, так как все еще занят удовлетворением своих насущных потребностей, ликвидируя разрыв с Западом по обеспеченности собственностью. При этом из-за деформации рынка недвижимости жилищная проблема становится только острее.

Частично решение этой проблемы лежит за пределами фондового рынка (например, за счет исправления ситуации на рынке жилья). В рамках собственно фондового рынка нужно предлагать населению менее рискованные продукты, снизить издержки рядовых инвесторов по управлению активами. Тогда при благоприятных условиях к 2020 г. можно рассчитывать на выход на фондовый рынок половины представителей среднего класса, доля которого в российском обществе достигнет не менее 30%.

Ряд фундаментальных проблем российского фондового рынка связан с тем, что при его построении чрезмерное внимание уделялось американской модели. Негативный опыт последнего времени указывает на то, что было бы полезно более детально проанализировать европейскую модель, в частности ту роль, которую играют на фондовом рынке ЕС банки.

При прогнозировании ситуации на российском фондовом рынке в послекризисный период необходимо учитывать, что по-прежнему одной из основных ее характеристик будет волатильность. В этой связи в долгосрочном плане стоит задача сформулировать набор мер, призванных снизить рыночный риск, превратить его из спекулятивного в инвестиционный.

Для того, чтобы полностью оправиться от перенесенных потрясений, российскому фондовому рынку необходимо время для восстановления доверия между контрагентами и поступление «свежих» денег.

Долгосрочные перспективы развития российского фондового рынка упираются в формирование и стимулирование массового внутреннего спроса на ценные бумаги. Его невозможно добиться без обеспечения прочной защиты интересов инвесторов. В этих условиях возрастает актуальность борьбы с манипулированием отчетностью и инсайдом. Крайне важна проработка вопросов создания полноценного правового поля функционирования отечественного фондового рынка для восстановления доверия инвесторов из нашего среднего класса. Приоритетным является принятие соответствующего закона и усиление регулирования срочного рынка [2, с. 106].

Несмотря на все ранее перечисленные проблемы существующие на фондовом рынке России в период с 2008 до 2010 года, многие эксперты утверждают российский фондовый рынок станет одним из наиболее перспективных рынков в 2010 году. Наряду с Китаем, Бразилией и Южной Африкой рынок России обещает занять лидирующую позицию среди развивающихся стран. Эксперт также отмечает, что на данный момент акции некоторых российских компаний недооценены, а потому сегодня фондовый рынок России торгуется со скидкой примерно в 35 процентов по сравнению с другими развивающимися странами, а также собственными историческими показателями. Однако, указывает он, металлы, уголь и минералы имеют наибольшую вероятность в увеличении в цене. Эти секторы уже начали расти в последние несколько лет благодаря глобальному экономическому росту.

Одним из самых серьезных препятствий для роста российского фондового рынка остается возможное возвращение глобального экономического кризиса в этом, 2010 году. Вместе с этим, внутренняя ситуация в России достаточно благоприятна для дальнейшего роста фондового рынка. Низкий уровень инвентарного запаса среди российских компаний положительно отразится на потенциальном росте рынка. Как известно, одним из факторов резкого падения российского рынка было то, что местные компании встретили кризис 2008–2009 года с большим объемом инвентаря. Но если в прошлом году это негативно отразилось на российской экономике, то в этом году будет способствовать быстрому росту по сравнению с другими странами.

Несмотря на существующие проблемы можно совершенно точно сказать, что политические силы в России прошли серьезный процесс эволюции – были политические решения, которые имели огромный экономический резонанс, другие же остались совсем незамеченными. В этом контексте Россию можно назвать «развивающимся рынком» [3].

Список литературы

1. <http://slon.ru/blogs/pikulev/post/210902/>
2. Журнал «Мировая экономика и международные отношения»: «Проблемы российского фондового рынка»/С. Чебанов, №3. 2009г, с. 106
3. <http://www1.voanews.com/russian/news/economy/Russia-Market--2010-2010-01-06-80858997.html>

Волошина М.Н.

студентка 4 курса экономического факультета ПИЭФ

**Научный руководитель: ст. преподаватель каф. финансов и кредита Максимова А.И.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»**

Государственные корпорации: передел собственности или механизм государственного регулирования?

В последнее время деятельность государственных корпораций все чаще привлекает внимание высшего руководства Российской Федерации, специалистов в области экономики и права и простых граждан. При этом целесообразность применения этого экономического инструмента и меры, необходимые для его совершенствования, оцениваются неоднозначно. Встречаются высказывания от крайне восторженных до резко критичных.

Цель статьи – провести анализ деятельности государственных корпораций и обобщить его результаты.

Государственная корпорация – не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Государственная корпорация учреждается специальным законом.

Процесс создания госкорпораций перешел в активную фазу в 2007 году. За короткое время возникли следующие государственные корпорации: «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (ВЭБ) (май 2007 года), «Роснанотех» (июль 2007 года), Фонд содействия реформированию ЖКХ (июль 2007 года), «Олимпстрой» (октябрь 2007 года), «Ростехнологии» (ноябрь 2007 года) и «Росатом» (декабрь 2007 года).

Стоимость активов госкорпораций при создании [1]

Наименование государственной корпорации	Стоимость активов при создании
«Росатом»	1 трлн. руб
«Внешэкономбанк»	До 250 млрд.руб
Фонд содействия реформированию ЖКХ	240 млрд. руб.
«Олимпстрой»	до 200 млрд. руб.,
«Роснано»	130 млрд. руб.
«Ростехнологии»	2 трлн. руб.

Имущество, переданное Российской Федерацией государственной корпорации, становится собственностью данной организации. При этом государственная корпорация, в отличие от открытого акционерного общества (ОАО) с преобладающим государственным участием, не может быть признана банкротом, на госкорпорации также не распространяются требования о раскрытии информации, обязательные для ОАО.

Цели деятельности государственных корпораций определены крайне нечетко и расплывчато, что не позволяет объективно оценить их работу. Для большинства госкорпораций не предусмотрены процедуры средне- и долгосрочного планирования. В законах не прописаны возможные санкции за невыполнение программ и несоответствие фактических значений показателей целевым, а также процедуры пересмотра программ в подобных случаях по инициативе учредителя.

Государственные корпорации не обязаны отчитываться перед государственными органами о своей деятельности, за исключением ежегодного представления правительству Российской Федерации годового отчета, аудиторского заключения по ведению бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности, заключения ревизионной комиссии по результатам проверки финансовой (бухгалтерской) отчетности, некоторых иных документов. Любые другие федеральные органы государственной власти, включая Минюст и Росрегистрацию, налоговую и таможенную службу, органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления не вправе вмешиваться в деятельность корпораций.

Кроме того, невозможно однозначно определить правовой статус имущества госкорпораций. С одной стороны, это собственность госкорпорации, т. е. частная (юридического лица), а с другой стороны – собственность, которой госкорпорации наделены для выполнения общественных, а не коммерческих функций. Фактически государство передает госкорпорациям имущество, включая деньги, и ничего не получает взамен. У государства не остается ни собственности, как в случае с унитарными предприятиями, ни акций, как в АО.

Включение в государственные корпорации целых отраслей российской экономики ведет к возникновению у них монопольного положения, а гарантированная государственная поддержка означает отсутствие для них стимулов для повышения эффективности, снижения издержек, что приведет к накоплению долгов и остановке инновационного развития.

Первое и основное преимущество госкорпорации – гибкость управления. В госкорпорациях существуют наблюдательные советы, которые принимают стратегические решения, и есть менеджмент различного уровня, как и в любой компании.

Госкорпорации имеют и иные преимущества, например, возможность высокодоходного инвестирования. Средства госкорпорации не являются федеральными средствами корпорация вправе обратиться в правительство с просьбой предоставить бюджетный кредит либо прибегнуть к иным механизмам предоставления финансовой собственностью и не имеют установленных ограничений по инвестированию исключительно в госбумаги, доходность по которым либо невелика, либо, порой, вообще отрицательна. Кроме того, государственная корпорация не отвечает по обязательствам Российской Федерации, и средства ее фонда не могут быть изъяты. При этом в случае недостаточности помощи на возмездных условиях.

Рассмотрим некоторые результаты деятельности госкорпораций с момента их создания до конца 2009 года. Научный совет «Роснано» одобрил участие в финансировании проекта «Европейский рентгеновский лазер на свободных электронах» (European XFEL) на базе немецкого исследовательского центра физики элементарных частиц DESY. Лазерная установка длиной 3,4 км будет построена в подземном тоннеле в Гамбурге. Общий бюджет проекта – 1,1 млрд. евро. «Роснано» будет представлять Россию. Первый транш составит 3 млрд. руб., остальная сумма будет перечислена до 2016 года. Взамен «Роснано» получит долю в создаваемой некоммерческой корпорации European XFEL.

Компания «ТВЭЛ» не так давно заключила договор со словацкой компанией «Электраль» на строительство энергоблоков для местной АЭС и последующую поставку ядерного топлива. Сумма контракта составляет около 4 млрд. евро. Победа российской корпорации обусловлена поддержкой со стороны «Росатома», который обеспечил «ТВЭЛу» доступ к дешевому урану и мощностям по обогащению, что позволило сделать российское предложение более привлекательным.

Госкорпорация «Росатом» подписала соглашение с правительством Калининградской области о строительстве Балтийской АЭС. Предполагается, что станция будет построена к 2015 году и будет расположена в Неманском районе, примерно в 15 км от Немана. Объем инвестиций в строительство Балтийской АЭС оценивается приблизительно в 5 млрд. евро.

В марте 2009 года концерн Siemens и «Росатом» подписали меморандум о намерении создать совместное предприятие по производству оборудования для АЭС. По оценке специалистов, это сотрудничество привлечет в Россию заказы на десятки миллиардов евро.

Объем экспорта российского оружия по итогам 2009 года увеличится на 700–800 млн. долл. В 2008 году «Рособоронэкспорт» продал вооружения и военной техники на рекордную сумму в 6,75 млрд. долл. Портфель заказов «Рособоронэкспорта» составляет 27 млрд. долл.

В условиях экономического кризиса огромные средства, выделенные бюджетом госкорпорациям, стали вызывать недовольство российской бизнес-элиты. В конечном итоге это вылилось в поручение Дмитрия Медведева правительству, озвученное в Послании Федеральному собранию, определиться с будущим госкорпораций до марта 2010 года.

У специалистов и экспертов возникают сомнения и в целесообразности самой формы госкорпораций. Например, глава Российского союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин предложил преобразовать госкорпорации в акционерные общества со 100-процентным госучастием. Весной этого года состоялся президентский совет по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства. Он вообще рекомендовал президенту упразднить госкорпорации. Или по крайней мере лишить их привилегий и особого статуса, постепенно преобразовывая в другие формы юрлиц. А начать было предложено с того, чтобы не создавать больше госкорпорации.

Подводя итоги исследования, отметим, что деятельность государственных корпораций привлекает внимание как высшего руководства Российской Федерации, специалистов в области экономики и права. При этом целесообразность применения этого экономического инструмента и меры, необходимые для его совершенствования, оцениваются неоднозначно. Однако каждое высказывание, статья, мнение эксперта завершается мнением о том, что деятельность госкорпораций необходимо реформировать, несмотря на положительные и отрицательные итоги их деятельности.

Список литературы и источников

1. Вадим Соловьев ГОСКОРПОРАЦИИ: НЕ ВСЕ ТОЧКИ НАД «I» РАССТАВЛЕНЫ Независимая газета 04.12.2009.
2. Андрей Лазаревский. Диагноз института госкорпораций. «ЭЖ «Юрист», № 6, 2008 год.
3. Таисия Мартынова, Ярослав Бир БАНКОВСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ * спецвыпуск «Олимпийские инвестиции» – 2007.
4. Лев Иванов. 11 ноября 2009 года. www.viperson.ru

Глашева Э.А.

студентка 4 курса специальности Налоги и налогообложение Колледжа Информационных Технологий и Экономики Кабардино-Балкарского государственного университета им.Бербекова Х.М.

Научный руководитель – Текуева Марина Тахировна, преподаватель КИТиЭ КБГУ

Проблемы управления страховой организацией в условиях кризиса

Современный российский страховой рынок функционирует в крайне непростых условиях. На протяжении ряда последних лет и без того крайне незначительная доля реального страхования в ВВП неуклонно снижалась, что являлось индикатором не востребоваемости обществом и нежизнеспособности сложившейся в стране модели страховых отношений [1].

Продолжающийся мировой финансовый кризис накладывает ряд существенных ограничений на развитие бизнеса, иногда ставя под угрозу его дальнейшее существование. Однако и в условиях кризиса можно эффективно управлять страховой компанией, максимизируя возможный финансовый результат и развивая конкурентную позицию. Российские страховые компании в полной мере начали ощущать влияние кризиса в сентябре-октябре прошедшего года. Если ранее на протяжении года рынок постепенно становился менее стабильным, ряд игроков заявлял о проблемах с привлечением ликвидности и о спаде продаж, то по результатам осени стало очевидно, что кризис пришел в страховой сегмент [2].

Кризис, с одной стороны, усугубляет итак достаточно плачевную ситуацию с возможностью получения инвестиционных доходов российскими страховщиками, а, с другой, – серьезно подрывает существующий платежеспособный спрос, являющийся главным источником существования страхового бизнеса и страхования в целом. Это воздействие на спрос характеризуется существенным сокращением доступа к кредитным средствам и возникновением проблемы неплатежей вследствие увеличения общей неопределенности в отношении состояния контрагентов. В итоге не торопятся расставаться с деньгами и пока еще платежеспособные клиенты [1]. Основными индикаторами кризисного положения можно, пожалуй, назвать значительное по сравнению с 2007 годом снижение динамики сбора страховых премий по добровольным видам страхования; снижение динамики роста клиентской базы; снижение премий по программам страхования класса «премиум»; сложности и промедление в работе с банками, как следствие – задержки страховых выплат, в некоторых случаях – задержки выплат

зарплат работникам. Многие компании были вынуждены временно заморозить программы продвижения на рынок инновационных продуктов, в том числе в экспресс-страховании.

На сегодняшний день не возникла достаточная заинтересованность потребителей в страховании, что в условиях кризисного сжатия спроса не позволяет задействовать рыночные механизмы, основанные на взаимовыгодных рыночных отношениях. Более того, в настоящее время из-за кризиса фактор доверия может дополнительно снизиться.

Многие страховые компании не уделяли достаточного внимания долгосрочной финансовой стратегии и созданию долгосрочных механизмов поддержания финансовой устойчивости, планируя вместо этого либо IPO, либо последующую продажу на фоне укрупнения рынка. В результате в настоящее время остро стоит вопрос о финансовой устойчивости и платежеспособности ряда игроков [2]. В конце 2008 года многие компании резко сократили расходы на социальный пакет, в том числе и на страхование, и в начале 2009 года бюджеты на страхование сотрудников по-прежнему не были утверждены. Соответственно, это не может не сказываться на продажах в корпоративном канале. Если же говорить о страховании частных лиц, то здесь ситуация несколько иная. Мы четко отследили, что в момент экономического кризиса роль страхования жизни для розничных клиентов возрастает. Страхование жизни становится более востребованным как инструмент долгосрочных и гарантированных, хотя и не высокодоходных, накоплений. Но при росте количества договоров несколько снижается средняя стоимость страхового взноса, а требования клиентов к продукту растут. Клиенты хотят лучше понимать, какие конкретно преимущества они получают, приобретая полис накопительного страхования жизни». Главной негативной тенденцией первого квартала 2009 года на страховом рынке стал демпинг. Даже отдельные компании, входящие в первую десятку, начали на тендерах предлагать демпинговые тарифы ниже стоимости услуги. Кроме того, можно отметить рост страхового мошенничества в различных видах страхования. В частности, заемщики, которые оказались не в состоянии расплатиться по кредитам, инсценируют страховые случаи, уничтожая взятое в кредит имущество: поджигают склады, грузы, автомобили.[3]

Из-за падения покупательской активности могут увеличиться складские запасы производителей товаров потребления, что будет также способствовать росту страхового мошенничества.

В свою очередь, в условиях сокращения сборов страховых премий выживание страховщиков возможно только в результате экономии на издержках. Первым шагом к обеспечению этой экономии явилось прошедшее по большинству компаний сокращение штата сотрудников. Поскольку серьезного увеличения производительности труда в краткосрочной перспективе от оставшихся сотрудников ожидать не стоит, то следующим шагом, скорее всего, будет сокращение выплат.

Последнее, в свою очередь, как известно из проводившихся ВЦИОМом социологических опросов, также способствует росту страхового мошенничества. 96% клиентов предпочитают не жаловаться на плохое обслуживание ни в рамках самой страховой компании, ни в рамках судебных разбирательств. При этом каждый недовольный страхователь передает негативную информацию о компании не менее 12 знакомым. В результате, еще до кризиса 44% россиян не считало преступлением обман страховой компании, считая это «возмездием» за обман со стороны страховщика. Ухудшение благосостояния страхователей вкупе с экономией на выплатах страховщиком способны серьезно увеличить эту цифру в ближайшей перспективе.

Падение платежеспособного спроса и необходимость снижения издержек должны привести страховщиков к пониманию необходимости изменения подходов к формированию качества и процессу реализации страховых услуг. Страхователь должен изменить свое отношение к страхованию в пользу понимания необходимости его использования в качестве эффективного инструмента борьбы с рисками и оптимизации за счет этого своих издержек. Но это требует от страховщика, часто концентрирующего свое внимание на моменте продажи и игнорирующего дальнейшее профессиональное обслуживание своих клиентов, кропотливой работы и отказа от ожидания «моментальных» результатов.

Кризис дает уникальную возможность страховому бизнесу оправдать коррективы дальнейших планов развития и отказаться от стратегии «роста любой ценой» в пользу «сбалансированного развития» на базе профессионального подхода к ведению страховой деятельности. Это сбалансированное развитие предполагает отказ от необоснованного демпинга, факты, которого, к сожалению, становятся все более распространенными, и в некоторых самых «свежих» случаях просто вопиющими. Главное же заключается в том, что это предполагает разработку параметров страховой защиты совместно с клиентами и четкое исполнение обязательств на этапе урегулирования убытка. Такой подход, с одной стороны, поможет решить проблему доверия клиента, участвующего в диалоге со страховщиком. С другой стороны, он будет способствовать качественному наполнению страхового портфеля, поскольку страховщик получит возможность всесторонней оценки страхуемых рисков и получения страховой премии, соответствующей этой оценке [1].

В том, что кризис оздоровит страховую отрасль, единодушны все профессиональные страховщики. Рынок покинут случайные компании, не способные перенастроить бизнес в новых условиях, и случайные люди, которые, не обладая необходимыми квалификацией и способностями, попали в страхование на волне постоянно растущего спроса на страховые услуги. В результате подобной селекции уровень профессионализма на страховом рынке значительно вырастет [3].

Следует отметить, что организационные структуры управления многих российских страховых компаний, к сожалению, не приспособлены к качественному обслуживанию клиентов в соответствии с актуальными в условиях кризиса подходами. В последнее время многие страховые организации вместо научно-обоснованного и даже просто основанного на здравом смысле управления занимались имитацией деятельности в виде так назы-

ваемого «реинжиниринга» и создания искусственных препятствий в обслуживании клиентов в форме насаждения фронт-, мидл- и прочих бэкофисов. Если страховой бизнес нацелен на выживание, то всю эту несурязицу надо как можно скорее исправлять.

Конечно, реализация актуального в условиях кризиса подхода приведет к сокращению количества клиентов, главным образом, нерентабельных, в то же время, лояльность оставшихся значительно увеличится.

Чем скорее страховой бизнес придет к осознанию необходимости этих новых подходов ведения бизнеса, тем больше у него шансов выжить в современных непростых условиях и создать предпосылки для посткризисного развития [1].

Конечно, в условиях кризиса страховщики не могут остановить снижение платежеспособности страхователей, так как это объективная тенденция, от них не зависящая. Можно прогнозировать объективное снижение объемов премий, по крайней мере, снижение динамики их роста в 2009 году. В этих условиях для того, чтобы сохранить клиентскую базу и возможности для ее развития в будущем, необходимо сосредоточиться на стимулировании заинтересованности потребителей в страховании путем более полного изучения и учета их интересов в страховых отношениях. Поэтому, пожалуй, наиболее эффективный инструмент страхового менеджмента в условиях кризиса – изучение потребностей страхователей и последовательное повышение их доверия. Это может наконец-то задать долгосрочный тренд развития добровольных видов страхования, значительно более высокий, чем наблюдается сегодня, а игрокам страхового рынка – дать возможность гордиться реальными достижениями в развитии инфраструктуры, а не ростом объемов премий из-за сборов по обязательному страхованию сотрудников налоговой службы или военнослужащих.

Не надо забывать о том, что от любой ситуации можно получить пользу, в том числе и от кризисной. И, вполне вероятно, сегодняшний кризис способен стать началом нового этапа развития отечественного страхового рынка. На пользу или во вред пойдет кризис – покажет время, но зависит это в первую очередь от самих страховщиков [2].

Список литературы и источников

[3] «Проблемы страхового бизнеса в России ещё только впереди», – журнал «Эксперт», комментарий Андрея Долгополова, 11.05.2009

Электронные ресурсы URL:

[1] <http://www.insur-info.ru/analysis/542>

К.И.Третьяков, генеральный директор страхового брокера РИМС: Отечественный страховой бизнес: поиск источников существования в условиях кризиса.

[2]http://www.strahovka-shop.ru/events_view.asp?id=888

С.В.Лапшин, генеральный директор B2B Group: Менеджмент страховой компании в условиях кризиса.

Горб К.В.

*студентка 4 курса факультета «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Герасименко О.Н.
Кубанский государственный аграрный университет*

Финансовые проблемы сельхозтоваропроизводителей и пути их решения при средствах государственной поддержки в Краснодарском крае

В условиях проводимых в стране экономических преобразований особую важность приобретают вопросы организации финансов и оптимального движения финансовых ресурсов как на макро уровне, так и на уровне субъектов хозяйствования. Финансы – неотъемлемая часть рыночных отношений и одновременно, важный инструмент реализации государственной политики.

Агропромышленный комплекс является основой экономики Краснодарского края. Его удельный вес в объеме валового регионального продукта занимает 25%. В АПК Кубани функционирует 4150 предприятий различных форм собственности. Производством сельскохозяйственной продукции в крае занимаются 760 крупных и средних коллективных хозяйств, 17,3 тысяч крестьянских (фермерских), а также около 870 тысяч личных подсобных хозяйств.

В 2008 году объем продукции сельского хозяйства всех сельхозпроизводителей края в действующих ценах составил более 192,3 млрд. рублей, темп роста к аналогичному периоду 2007 года в действующих ценах – 133,9%. Объем продукции растениеводства увеличился на 38% в 2008 г. по сравнению с 2007 г. и составил 129,3 млрд. рублей.

По итогам разработки годовых форм отчетности о финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей агропромышленного комплекса в 2008 году получили прибыль от всей хозяйственной деятельности 339

крупных и средних сельскохозяйственных организаций, сумма прибыли составила 10600,1 млн. рублей, с убытком закончили год 43 организации, их убыток составил 1108,7 млн. рублей (рисунок 1).

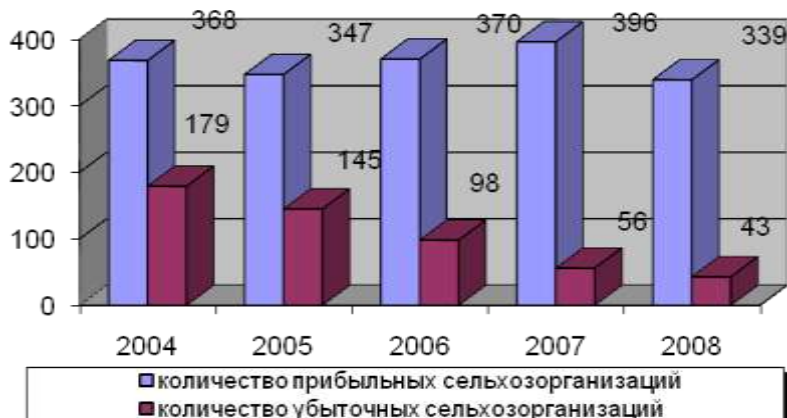


Рис. 1. Динамика числа прибыльных и убыточных крупных и средних сельскохозяйственных организаций (единиц)

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ взаимосвязи долгосрочных кредитов сельхозорганизациям (переменная x) за 2004–2008 гг. и рентабельности сельхозорганизаций края (переменная y) за данный период показал, что связь между этими признаками носит прямой и тесный характер, так как коэффициент корреляции равен 0,88. Изменение рентабельности сельхозорганизаций зависит от изменения объема долгосрочных кредитов на 77% и только на 23% от других факторов. Таким образом, подтверждается вывод о том, что кредитование сельхозтоваропроизводителей является важнейшим фактором их поддержания и развития в условиях рыночной экономики. При этом особую роль в стимулировании рентабельности играет государство через механизм кредитования сельхозорганизаций.

Государственная политика администрации Краснодарского края направлена на активное привлечение инвестиций в агропромышленный комплекс.

Принятые на федеральном и региональном уровнях программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы, проведение зимней Олимпиады 2014 года в Сочи – открывают новые инвестиционные возможности для агропромышленного комплекса.

В 2009 г. все отрасли экономики России работают в условиях финансово-экономического кризиса. Но и в этой ситуации очень важно сохранить заданные темпы развития агропромышленного комплекса.

Практически все разделы Программы антикризисных мер на 2009 г. имеют отношение к сельскому хозяйству и повышению социальной защищенности граждан, проживающих на сельских территориях. В отдельный блок включены меры, направленные на поддержку АПК страны [2].

Антикризисная программа правительства предусматривает следующие системные меры поддержки сельского хозяйства:

- обеспечение доступности финансовых ресурсов для предприятий отрасли;
- защиту внутренних рынков;
- стимулирование производства и экспорта отечественной сельскохозяйственной продукции;
- государственную поддержку системообразующих предприятий;
- стимулирование инвестиционной активности в отрасли.

Сумма бюджетной поддержки сельского хозяйства на 2009 год увеличена более чем в полтора раза (со 115 млрд. до 182,8 млрд. руб. с учетом взносов в уставные капиталы Россельхозбанка и Росагролизинга), в том числе 17 млрд. руб. дополнительно выделено на субсидирование процентных ставок по инвестиционным и краткосрочным кредитам в размере 80% ставки рефинансирования Центробанка России и 100% – по кредитам, полученным на развитие мясного и молочного скотоводства. Общий объем субсидирования процентных ставок по кредитам в 2009 г. превысит 62 млрд. руб.

Стратегически важным государственным вопросом является обеспечение продовольственной безопасности Российской Федерации. В стране должен поддерживаться необходимый баланс производства и потребления основных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия [2].

Российские банки также активно кредитуют отечественного сельхозпроизводителя и рассчитывают, что объемы сельхозкредитования в ближайшее время значительно увеличатся [1].

В Краснодарском крае лидирующие позиции в сфере кредитной поддержки АПК и населения сельских районов занимает региональный филиал ОАО «Россельхозбанк».

В результате проведенных исследований были сформулированы следующие предложения, использование которых существенно повысит уровень модернизации аграрного сектора Краснодарского края и страны в целом, будет способствовать обеспечению продовольственной безопасности России:

1. Создание единой методологии распределения бюджетных средств.
2. Контроль и координирование действий местных администраций в соответствии с федеральными программами.

3. Создание эффективной системы доведения средств до конкретных сельхозтоваропроизводителей.
4. Поддержание продовольственной безопасности, обеспечение потребителей качественными и дешевыми продуктами питания.
5. Развитие информационно-консультационных служб в АПК.
6. Содействие развитию инфраструктуры сельской местности.

Главным условием дальнейшего развития аграрной отрасли является внедрения инновационной, технической и технологической модернизации, способствующей ресурсосбережению и повышению производительности труда в сельском хозяйстве.

Список литературы

1. Костюкова, Е.И. Кредитование аграрного сектора – основной фактор развития сельскохозяйственного производства / Финансы и кредит. – 2008 г. – №23. – С. 71–75.
2. Пошкус Б. Обеспечить поддержку сельского хозяйства / Экономика сельского хозяйства России. – 2009 г. – № 4. – С. 17–25.

Гречко Т.А.
студентка 2 курса социально-экономического факультета
Армавирского института социального образования (филиал РГСУ)

Научный руководитель: к.э.н. Крючкова О.М.
Армавирский институт социального образования (филиал РГСУ)

Актуальные проблемы управления банками в условиях кризиса

Банковские системы являются одной из важнейших составных частей мирового хозяйства. Находясь в центре экономической жизни, обслуживая интересы производителей, банки опосредуют связи между промышленностью и торговлей, сельским хозяйством и населением.

Банки способны адаптироваться к окружающей среде. Они сохранили самобытность, свой облик, свое место в народном хозяйстве именно потому, что обладают свойством к саморегулированию. Реагируя на изменения потребности рынка, приспосабливаясь к современной жизни, учитывая новые явления в экономике, политике, политическом устройстве общества, банковское дело дает описание той технологии, которая должна использоваться в конкретных экономических ситуациях, на стадиях кризиса или подъема, при стабильной или неустойчивой обстановке.

Нынешний финансовый кризис отличается как глубиной, так и размахом – он, пожалуй, впервые после Великой депрессии охватил весь мир. Ведущей макроэкономической причиной оказался избыток ликвидности в экономике США, что, в свою очередь, определялось многими факторами [3, с. 13]:

- общее снижение доверия к странам с развивающимися рынкам после кризиса 1997–1998 гг.;
- инвестирование доверия в американские ценные бумаги странами, накапливающими валютные резервы (Китай) и нефтяные фонды (страны Персидского залива);
- политику низких процентных ставок, которую проводила ФРС в 2001–2003 гг., пытаясь предотвратить циклический спад экономики США.

По словам открывшего заседание круглого стола заместителя управляющего партнера КПМГ в России и СНГ Тони Томпсона, в условиях кризиса выиграет тот, кто бдителен, гибок, реалистичен, умеет самостоятельно составлять план действий и понимает основные проблемы.

Но даже в кризисе можно выделить ряд позитивных факторов на макроэкономическом уровне, которые должны подтолкнуть финансовый сектор страны к оптимистичному движению вперед. В настоящее время российская экономика находится в относительно стабильном состоянии, и текущая финансово-экономическая ситуация в Российской Федерации гораздо лучше, чем в подавляющем большинстве других стран. В связи с этим можно надеяться, что последствия кризиса в России будут сопряжены с наименьшими потерями: «В кризис плохо всем, и важно не быть тем, кому хуже всех» [4].

Россия, благодаря не только макроэкономике, но и уникальному геополитическому положению, является очень интересным местом для развития процессов, которые происходят в настоящее время во всем мире.

Глубинные процессы – это переориентация производства в Индию и Китай, и перенос экономической активности на их территории. Даже если Россия не сможет показать такой же высокий уровень экономического роста, как Индия и Китай, то удачное трансграничное положение нашей страны, прохождение через территорию России всех основных транспортных потоков помогут сохранить весьма хорошие позиции.

Следующая тенденция мировой экономики, которая будет влиять на дальнейшее развитие банковского кризиса, – это явная перестройка мировой валютной системы, существующей с 40-х годов прошлого века. Россия претендует на то, чтобы быть одной из основных пяти-шести крупнейших мировых финансовых и валютных систем, которые войдут в новую мировую финансовую систему.

Новый подход банков к риск-менеджменту – очень важная тенденция. Практически все специалисты сходятся во мнении, что Базель II – это не совсем та технология, не те процедуры риск-менеджмента, которые необходимы современной экономике и обновляющемуся банковскому бизнесу. В связи с этим сейчас происходит пересмотр этих принципов. Реинжиниринг бизнес-процессов приобретает иное значение: в ситуации кризиса очень важны упрощение процедуры и скорость принятия решения [2, с. 56].

Некоторые даже считают, что и в кризис можно развивать свой бизнес. Так, Филипп Гальперин (Альфа-Банк, главный директор по управлению рисками) согласен с тем, что кризис является прекрасной возможностью для развития кредитных организаций. Однако он считает, что сегодняшняя ситуация сильно отличается от кризиса 1998 года и может перерасти в долгосрочную рецессию, те активы, которые сегодня кажутся дешевыми при покупке, завтра могут оказаться дорогостоящим приобретением.

Банки вспомнили о необходимости работы не от конкретных операций, а от потребностей заемщика. Подробное знание желаний заемщика, умение понять этого заемщика, работа с реальным клиентом, отношения с этим клиентом – это те новые требования, которые меняют в настоящее время весь банковский мир. Примечательно, что российские банки в этом смысле были всегда достаточно сильны.

Следующая тенденция касается изменения и упрощения банковских продуктов. Так, будут пользоваться спросом такие банковские продукты, как [1, с. 53]:

- овердрафт и кредит на пополнение оборотных средств (для малого и среднего бизнеса);
- факторинг и торговое финансирование;
- кредитные карты и персонализированные кредиты (для физических лиц);
- индивидуальная работа с крупными заемщиками (корпоративный бизнес).

Усиление транснациональных банков и повышение их роли в процессе консолидации банковского и промышленного капитала являются одним из наиболее заметных моментов в мировой экономике в последнее время. Транснациональный капитал, представленный прежде всего транснациональными компаниями и транснациональными банками, в силу объективных закономерностей своего развития стремится к дальнейшему расширению экономической власти. Транснациональный капитал в своем движении и развитии ориентируется исключительно на собственную выгоду и достаточно свободно переливается из страны в страну, то приводя к жесточайшим кризисам, превращаясь в форму спекулятивного капитала, то становясь созидательной силой в мире, способствуя развитию научно-технического прогресса.

Список литературы

1. Воробьев Е. Рынок банковских облигаций до и во время кризиса / Е. Воробьев // Рынок ценных бумаг. 2008. – № 16 (367). – С. 53.
2. Евстегнеева, Л. Стратегия выхода России из кризиса / Л. Евстегнеева // Вопросы экономики – 2009– №5, С. 47–59.
3. Кондратьев, А.Н. Финансовый кризис, его причины и пути выхода / А.Н. Кондратьев // Финансы и кредит. – 2009. – №16. – С. 11–15.
4. Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию // Вопросы экономики. 2009. №1.

Григорьян Н.С.

*студентка 4 курса экономического факультета
Ставропольского финансово-экономического института*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Ковалева В.Д.
Ставропольский финансово-экономический институт*

Управление предприятием в условиях финансового кризиса

В современных условиях развития экономики все большую популярность приобретает тема стратегического управления предприятием [1, с. 15]. В условиях мирового финансового кризиса эффективное управление предприятием становится особенно актуальным, в связи с чем, собственникам и менеджерам всех уровней необходимо оперативно реагировать на все изменения внешней среды, негативно влияющих на деятельность предприятия. Сокращение затрат, управление финансовыми потоками, планирование и контроль основных показателей деятельности компании требует актуальной, достоверной, а главное достаточной для принятия управленческих решений информации.

Общее экономическое положение не может не отразиться на деятельности любого предприятия, так как все предприятия вступают в борьбу за сохранение своих позиций на рынке, и именно в таких условиях остро ощущаются все недочеты и слабые места в деятельности предприятий и менеджмента. Ни одна компания не преодолеет кризис, ничего не поменяв в своей деятельности. Следовательно, важно суметь найти в условиях кризиса возможность для развития и сосредоточиться на достижении этой цели.

Каждое предприятие должно предусмотреть введение антикризисного управления, что выражается в управлении, носящем программный характер с четко выверенным планом действий, совпадающим с общей стратегией предприятия и внешними факторами. Без подобной стратегии и плана действий пережить кризис будет чрезвычайно сложно, поэтому каждый менеджер должен быть готов к решительным действиям.

Антикризисное управление предприятием – это особенная система управления предприятием, которая отличается комплексным характером, направленным на то, чтобы устранять те явления, которые неблагоприятно влияют на бизнес [2, с. 8].

Антикризисная стратегия управления и развития предприятия носит индивидуальный характер и не может быть шаблонным решением. Каждое предприятие, как и каждый менеджер, имеет свой стиль работ, свой рынок спроса и предложения, поэтому формирование эффективной стратегии развития предприятия в условиях финансового кризиса не сможет сделать никто, кроме самого менеджера. Даже самый опытный консультант не осуществит эту работу без непосредственного участия менеджера предприятия.

К сожалению, оказавшись в условиях кризиса, руководители многих российских компаний часто занимают выжидательную позицию, не предпринимая активных действий по выработке стратегии антикризисного управления, адекватной изменившимся обстоятельствам. Несмотря на определенные антикризисные меры, которые предпринимаются на уровне федерального правительства и региональных властей, не исключается необходимость разработки антикризисной программы для каждой отдельно взятой организации.

Руководство большинства российских компаний не анализирует собственную управленческую деятельность. Однако в условиях кризиса, формирование антикризисной программы в отрыве от анализа управленческой практики невозможно.

Неэффективное управление является одной из наиболее распространенных внутренних причин, мешающих российским предприятиям в преодолении кризиса. Низкое качество управления для большинства предприятий проявляется достаточно единообразно:

- нет четкости в определении целей, миссии, ценностей организации;
- несогласованность в работе подразделений;
- нерациональное использование имеющихся ресурсов;
- ошибки в реализации функций контроля (чрезмерный или ослабленный контроль);
- большой объем «текучки», не дающей возможности для анализа ситуации и для работы на перспективу.

Преодоление кризиса требует сплоченной и эффективной работы управленческой команды, так как трудности на пути его преодоления зависят не только от неблагоприятного воздействия внешних факторов, но и от низкой эффективности менеджмента компании.

Невозможно выстраивать какую-либо программу действий без учета поведения сотрудников компании в условиях разразившегося кризиса. Недостаток поддержки действий руководства со стороны работников организации существенно затрудняет успешную реализацию антикризисной стратегии, поэтому необходим эффективный информационный обмен между руководством и сотрудниками компании. Кроме того, способность быстро учиться и делать выводы из допущенных ранее ошибок должна стать ключевой компетенцией для руководителей. Если компания не располагает достаточной информацией для выработки тщательно продуманной антикризисной программы, руководству необходимо как можно быстрее принять целеустремленные действия, основанные на тщательном анализе сложившейся обстановки.

Широко распространено мнение, что каждый кризис – это не только угроза существованию компании, но и новые возможности для будущего ее процветания. Любой кризис, тем более глобальный, чреват не только широким набором рисков, но часто и не менее широким набором возможностей. Очень важно не только нейтрализовать угрозы, но и выявлять и развивать основы будущего успеха. Нужно понять, что именно компании следует делать в сложившихся условиях, разработать свою антикризисную стратегию и решительно претворять эту стратегию в жизнь. Для начала нужно поставить цель, которая должна быть конкретна и конечна. И именно от того, каким образом будет поставлена цель, будет зависеть успех ее достижения.

Разработка антикризисной программы включает:

- глубокий анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, имеющий целью выявление причин кризисного состояния фирмы;
- разработку концепции реструктуризации, основанной на знании перспективных областей предпринимательства, использовании проверенных на практике достижений менеджмента (гибкие системы планирования, программно-целевой подход, инновации в области управления персоналом и др.);
- гибкую тактику реализации концепции, основанную на применении современных технологий, системах планирования, маркетинга, взаимодействии с банками, биржами, кредиторами, должниками.

В условиях кризиса средства предприятий должны расходоваться не на поддержание ветхих избыточных фондов, а на их принципиальное обновление до современного уровня, пусть и с уменьшением масштаба. При этом следует учитывать основные принципы формирования системы антикризисного управления, включающие раннюю диагностику кризисных явлений в финансовой деятельности предприятия, срочность реагирования на различные кризисные явления, адекватность реагирования предприятия на степень реальной угрозы его финансовому благополучию, а также полную реализацию внутреннего потенциала для выхода из кризиса.

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент /И. Ансофф.–СПб.: Питер, 2009. – 344 с.
2. Жарковская Е.П., Бродский Б.Е., Бродский И.Б. Антикризисное управление/ Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский, И.Б. Бродский. – М.: Омега-М, 2008. – 438 с.

Гусев В.В.

студент 2 курса экономико-математического факультета УлГТУ

*Научный руководитель : ст. преподаватель Фаритов В.Т.
Ульяновский государственный технический университет*

Бюджетирование как эффективная технология управления предприятием в условиях кризиса

Бюджетирование – один из основных инструментов управления компанией. Оно давно и активно используется компаниями как технология финансового планирования. Однако немногие компании рассматривают бюджетирование именно как реальный инструмент управления эффективностью бизнеса и достижения стратегических целей и задач. Наиболее так сказать «продвинутые» российские предприятия уже успешно применяют процедуру бюджетирования для планирования своей деятельности. Однако у практиков, имеющих опыт бюджетирования, есть вопросы, требующие разъяснений. Что уж говорить о тех отечественных компаниях, которые только сейчас начинают внедрение бюджетных процессов [4, с. 26].

У компании, которая хочет преуспеть в конкурентной борьбе, должен быть план стратегического развития. Успешные компании создают такой план не на основе статистических данных и их проекции на будущее, а базируясь на видении того, какой должна стать компания через определенное время. И только после этого они решают, что следует сделать сегодня, чтобы оказаться в намеченной точке завтра.

В процессе достижения поставленных целей возможны отклонения от заданного маршрута, поэтому на каждом так сказать «повороте» предприятию приходится просчитывать различные варианты своих дальнейших действий. Инструментом для таких расчетов как раз и является бюджетирование.

Существуют различные определения понятий «бюджет» и «бюджетирование».

Найти четкое определение понятия « бюджетирование «достаточно трудно. Каждый понимает его по-своему. Некоторые связывают бюджетирование только с воплощением в жизнь готового плана, другие считают, что планирование нельзя рассматривать в отрыве от реализации планов. Иногда бюджетирование называют просто инструментом управления предприятием. Все они в какой-то степени правильные. Главное, чтобы планирование не было оторвано от бюджетирования, а бюджетирование – от контроля и ответственности – не страшно, если каждая часть будет называться по-своему.

Наиболее полная и понятная терминология следующая: **Бюджет** – это план на определенный период в денежных показателях, составленный с целью эффективного достижения стратегических ориентиров. **Бюджетирование** – это непрерывная процедура составления и исполнения бюджетов [2, с. 44].

Как любая процедура, бюджетирование должно осуществляться по заранее утвержденным правилам. Следовательно, в первую очередь необходимо выработать и утвердить единые правила, на основе которых и будет строиться система бюджетирования: методологию, оформление табличных форм, финансовую структуру и т. д. Следует добиться, чтобы эти правила заработали. И здесь важную роль играет так называемый «человеческий фактор».

Нередко менеджеры постановку бюджетирования «встречают в штыки». Одни воспринимают это просто как дополнительную работу, которую им пытаются навязать, другие опасаются, что бюджетирование вскроет недостатки работы их подразделений, третьи вообще могут не понимать, что от них требуется. Чтобы заставить менеджеров исполнять бюджетные процедуры, нужно использовать пресловутый «административный ресурс».

Регламент бюджетирования, сам бюджет, система мотивации – все это нужно утверждать внутрифирменными приказами, за невыполнение которых сотрудников следует наказывать. Таким образом, вторая составляющая бюджетирования – это организационные процедуры. Третий ключ к успеху – автоматизация всего процесса бюджетирования. На больших предприятиях объем информации огромен, но каким бы значительным он ни был, обработать его нужно вовремя. В современном бизнесе вчерашние данные никому не нужны. Необходим анализ сегодняшних показателей и прогноз на завтра, послезавтра, на месяц вперед и т. д. Автоматизация бюджетирования – это прежде всего автоматизация планирования. По сути, это автоматизация тех процедур, которые расписаны в регламенте по бюджетированию.

Вся процедура бюджетирования должна быть организована таким образом, чтобы на последнем этапе руководство получало 3 основные бюджетные формы:

- бюджет доходов и расходов;
- бюджет движения денежных средств;
- прогнозный баланс [1, с. 121].

Некоторые предприятия считают достаточным составление только одного бюджета: доходов и расходов или движения денежных средств. Однако для эффективного планирования деятельности компании на выходе целесообразно получать все 3 бюджетные формы. Бюджетом доходов и расходов определяется экономическая эффективность предприятия, в бюджете движения денежных средств непосредственно планируют финансовые потоки, а прогнозный баланс отражает экономический потенциал и финансовое состояние предприятия. Вряд ли финансовым директорам нужно объяснять, что при отсутствии хотя бы одного из трех бюджетов картина планирования будет неполной.

Принципы эффективного бюджетирования базируются на здравом смысле и довольно просты. Для сопоставления и анализа данных разных периодов процесс бюджетирования должен быть постоянным и непрерывным. Сами периоды должны быть одинаковыми и утверждены заранее: неделя, декада, месяц, квартал, год.

Непрерывность бюджетирования выражается в так называемом «скольжении». Существует стратегический период планирования, например 5 лет. На этот период составляется так называемый бюджет развития, который не следует путать с бизнес-планом. В бизнес-плане должны содержаться не только количественная информация, но и идея бизнеса, маркетинговые исследования, план организации производства и т. д. В принципе, финансовая часть бизнес-плана и представляет собой бюджет развития. Пятилетний стратегический период планирования включает еще один период длиной в 4 квартала. Причем такой период планирования выдерживается всегда: по прошествии первого квартала к четвертому прибавляется еще один и снова составляется бюджет на четыре квартала. Это и есть принцип «скольжения». Используя «скользящий» бюджет, предприятие регулярно может учитывать внешние изменения (например, инфляцию, спрос на продукцию, ситуацию на рынке), изменения своих целей, а также корректировать планы в зависимости от уже достигнутых результатов [1, с. 189].

Утвержденные бюджеты должны исполняться – это одно из основных правил. В противном случае сводится на «нет» вся идея планирования и достижения поставленных целей. За неисполнение надо наказывать, для исполнения – мотивировать.

Бюджетирование является ключевым элементом системы внутрифирменного контроля.

Бюджетный контроль позволяет оперативно отслеживать отклонения от заданных целевых значений и выявлять тенденции развития компании. Итак, система бюджетного управления – это система управления по отклонениям. Именно система управления по отклонениям, а не система по отслеживанию и «ликвидации» отклонений. Безусловно, бюджетный контроль организуется в компании с целью выявления «несанкционированных» расходов, однако более эффективным инструментом является внедрение в компании контроллинга. Под **контроллингом** понимается анализ результатов деятельности компании в сравнении с запланированными целями или бюджетами. Основное предназначение контроллинга – это предоставление менеджерам информации о том, как идет продвижение к намеченным целям [3, с. 87].

Бюджетный контроль необходим для принятия управленческих решений. Экономически обоснованное отклонение должно служить сигналом для корректировки бюджетных показателей. «Гибкие» бюджеты являются более предпочтительным инструментом бюджетного управления. Фиксированный бюджет составляется до начала планируемого периода и пересмотру не подлежит.

Детально проработанный бюджет позволяет управлять ресурсами компании с максимальной степенью эффективности. Однако если в середине бюджетного периода изменяется стратегическая цель развития компании, формальное исполнение утвержденного бюджета может служить препятствием. В регламент бюджетирования должны быть внесены соответствующие пункты, которые позволяют оперативно вносить изменения в бюджеты компании.

Внедрение системы бюджетного управления определяется философией первого лица компании. Не все руководители психологически готовы к делегированию финансовой ответственности за результат деятельности и предпочитают вмешиваться в оперативное управление компанией. Не все заместители профессионально готовы принять на себя финансовую ответственность. Поэтому во многих случаях требуется постепенный переход к бюджетному управлению. На первом этапе происходит выделение подразделений в центры финансового учета без права самостоятельного принятия решений в области формирования доходов и расходов. Разрабатываются единые для подразделений форматы бюджетов, отрабатывается бюджетный регламент, проводится предварительный анализ выполнения бюджетов. В этот период мотивация руководителей не связывается с выполнением финансово-экономических показателей деятельности. И только после того, когда можно будет сделать вывод о том, что бюджетная модель компании работает эффективно, следует делегировать подразделениям полномочия по формированию финансового результата и повысить статус до уровня центра финансовой ответственности. Одновременно с этим вводится система оплаты труда, ориентированная на достижение бюджетных показателей. Принятие решения о внедрении бюджетирования – это серьезный шаг к новой модели управления компанией [5, с. 144].

Таким образом, подведя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод, что бюджетирование, в случае реализации описанного комплекса мероприятий, является эффективной технологией управления бизнесом.

Список литературы

1. Аньшин В.М., Царьков И.Н., Яковлева А.Ю. Бюджетирование в компании. Современные технологии постановки и развития. – М.: Дело, 2005. – С. 225.
2. Волкова О.Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях. – М.: Финансы и статистика, 2007. – С. 272.
3. Дугельский А.П., Комаров В.Ф. Бюджетное управление предприятием. – М.: Дело, 2005. – С. 310.
4. Карпов А.Е. Бюджетирование как инструмент управления. – М.: Результат и качество, 2007. – С. 531.
5. Шим Д.К., Сигел Д.Г. Основы коммерческого бюджетирования. Пошаговое руководство. – СПб.: Азбука, 2006. – С. 496.

*Кольпайло Е.С.
студентка 3 курса финансового факультета
Дальневосточного государственного университета
Научный руководитель: к.э.н., доцент Бессонова А.А.
Дальневосточный государственный университет*

Расходование средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния Российской Федерации в условиях кризиса

Покрытие дефицита бюджета и достижение его сбалансированности в настоящее время являются самыми актуальными вопросами бюджетной политики РФ. Как же решает эту задачу Правительство РФ?

С марта 2009 г. Министерство финансов начало тратить средства Резервного фонда на покрытие дефицита бюджета, который составил по итогам года 6,4 % ВВП.

Изначально средства Резервного фонда могли использоваться на финансовое обеспечение нефтегазового трансферта и досрочное погашение государственного внешнего долга. Но с 1 января 2010 г. до 1 января 2013 г. средства Фонда не используются для финансового обеспечения нефтегазового трансферта, а могут направляться на финансовое обеспечение расходов федерального бюджета.

В 2009 г. на финансирование дефицита федерального бюджета было потрачено почти 3 трлн. рублей из Резервного фонда, который создавался для защиты бюджета в случае резкого падения нефтяных цен. Часть средств, которые Минфин РФ забирает из Резервного фонда, он временно размещает на депозитах в коммерческих банках.

Фонд национального благосостояния РФ Минфин начнет тратить в этом году на покрытие дефицита Пенсионного фонда, который на начало 2010 г. составил 2,769 триллиона рублей (\$91,56 миллиарда).

Средства Фонда национального благосостояния могут быть использованы только на софинансирование добровольных пенсионных накоплений граждан России и обеспечение сбалансированности (покрытие дефицита) бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации.

Аналитики Министерства финансов РФ отмечают, при дефиците бюджета в 6–8% ВВП средства Резервного фонда, которые Правительство РФ планировало тратить в 2009–2011 гг., будут исчерпаны в середине 2010 г. Однако это будет зависеть от цены на нефть. В настоящее время прогнозная цена составляет \$50 за баррель. Каждый лишний доллар в цене нефти будет добавлять в казну около \$10 млрд. Но при дефиците бюджета в 8% средств Резервного фонда будет не достаточно.

К тому же, в связи с повышением пенсий и отложенным повышением социальных отчислений (ЕСН) дефицит Пенсионного фонда может составить 1,7 трлн. руб. Однако проблема состоит и в том, что некоторые расходы бюджета 2009 г. были увеличены на определенный срок. Но в 2010 г. проблемы экономики не закончатся, ведь одну часть антикризисных мер можно будет убрать, но другую – убрать будет трудно.

Таким образом, дефицит бюджета будет покрываться за счет займов, т.е. так же, как и в большинстве других стран нашего региона, у которых нет суверенных фондов и которые финансируют дефициты за счет заимствований. Но в то же время, будет расти уровень госдолга, который усиленно покрывался в последние годы.

По мнению заместителя главы Минфина Дмитрия Панкина, Россия готова осуществлять внешние заимствования, но в какой форме еще не решено. Среди вероятных кредиторов были названы: Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк и Nordic Investment Bank.

Помимо этого, в 2010 году Минфин РФ хочет вдвое увеличить заимствования и на внутреннем рынке (до 1 трлн. руб.) по сравнению с 2009 годом (530 млрд. руб.).

В 2010 году предполагается занять \$10 млрд. Но в связи с тем, что дефицит бюджета будет расти, в последующие годы заимствования будут составлять \$20–25 млрд.

Таким образом, по расчетам Минфина РФ Резервный фонд будет потрачен полностью в этом году, а в Фонде национального благосостояния по итогам 2012 г. останется 1,081 трлн. рублей, из которых 655 млрд. рублей будут размещены на депозитах во Внешэкономбанке.

На 1 апреля 2010 года Средства Резервного фонда РФ составили 1553 млрд. руб. Только за март было израсходовано 10 % Резервного фонда. Средства Фонда национального благосостояния уменьшились за месяц на 2 % и составили 2630,27 млрд. руб. В итоге все это приведет к тому, что на целевые программы государства будет не достаточно денежных средств, поэтому одни программы будут финансироваться частично, а реализация других будет и вовсе отложена.

По нашему мнению, даже выйдя на рынок и получив в 2010 году кредитов на сумму \$10 млрд., как планируется, сохранение хотя бы малой части Резервного фонда практически невозможно. К 2011 году он все же опустеет. Последствием этого станет рост процентных ставок по кредитам для России. Вопрос о том, какую нагрузку тогда выдержит дефицитный бюджет РФ, остается пока нерешенным.

Особенности финансового планирования и прогнозирования в условиях рыночной экономики

Неотъемлемой частью финансовой деятельности государства и хозяйствующих субъектов является финансовое прогнозирование и планирование. Прогнозирование заключается в том, чтобы определенными методами с использованием специального инструментария количественных оценок обработать имеющуюся на данный момент информацию о финансах, закономерностях их изменения, конкретных условиях их функционирования в данный момент и получить представление о направлениях их развития и состоянии в будущем.

Прогноз очерчивает области и возможности, в рамках которых могут быть поставлены реальные задачи и цели, выявляет проблемы, которые должны стать объектом разработки в плане. В нем рассматриваются варианты активного воздействия на объективные факторы будущего развития финансов. Финансовый прогноз – это такое исследование перспективного развития, которое не ограничено принятым конкретным экономическим и политическим решением, а потому имеет предварительный, вариантный характер, горизонты его не ограничены рамками планируемого периода.

Разработка прогноза и формирование плана – взаимосвязанные стадии плановой работы, которые, однако, имеют специфику. Различие между ними состоит в том, что план – отражение и воплощение уже принятого хозяйственно-политического решения, а прогноз – поиск возможного реалистического, экономически верного решения. План как итог всех видов и этапов плановой работы должен быть качественно однозначным, направленным на достижение уже выбранных целей. Прогноз обнаруживает возможность различных вариантов развития, анализирует и обосновывает их. В прогнозе можно рассмотреть различные принципы финансовой политики и сочетания объективных и субъективных, экономических и внеэкономических факторов. Он не ставит каких-либо обязательных заданий, но содержит материал, необходимый для их разработки. Временной горизонт каждого частного прогноза определяется в зависимости от характера изучаемого объекта.

Финансовое планирование является органической частью социально-экономического планирования. Поскольку планируются отношения, возникающие во всех звеньях финансовой системы, то можно говорить о системе финансовых планов: бюджетных, внебюджетных, страховых и др.

Система финансовых планов построена иерархически. Центральным звеном системы является бюджетный план.

Для практического построения финансовых планов используется целый набор методов планирования, главными из которых являются экономический анализ, нормативный и балансовый методы.

Планомерное развитие экономики требует установления и строгого соблюдения стоимостных пропорций воспроизводства: возмещения произведенных затрат, обеспечения правильных соотношений в доходах государства и населения, в размерах покупательных фондов населения и товарных фондов в розничном товарообороте и др.

Стоимостные балансы – это одна из групп балансов: их особенностью является то, что все величины в них выражены в стоимостной (денежной), а не натуральной форме, как это имеет место в материальных балансах. Стоимостные балансы составляются и отдельными предприятиями, и отраслевыми министерствами, но в этом случае они имеют более ограниченное значение и носят оперативный характер. Объективная необходимость составления стоимостных балансов обусловлена тем, что процесс расширенного воспроизводства происходит не только в форме планомерного создания и распределения материальных благ в натуре, но и по стоимости, т.е. опосредствуется деньгами как денежным выражением стоимости произведенных товаров. Важнейшие элементы стоимостных балансов, их структура, пропорции, темпы роста и тенденции движения должны находиться в единстве и взаимной связи, в определенном и закономерном соответствии с движением основных элементов материальных, натуральных балансов. Наиболее важные стоимостные балансы: баланс национального дохода; баланс денежных доходов и расходов населения; кассовый план ЦБ РФ; государственный бюджет РФ и ее субъектов; сводный финансовый план страны; межотраслевой баланс производства и распределения общественного продукта. Баланс национального дохода характеризует в стоимостной (денежной) форме движение ресурсов, экономических связей и пропорций национального дохода в процессе его создания, реализации, первичного распределения, перераспределения и конечного использования.

Одним из важных видов стоимостного баланса является федеральный бюджет РФ – основной финансовый план государства, характеризующий объем и структуру его централизованных денежных доходов и расходов. Выражая планомерное образование денежных ресурсов и их движение, их распределение и перераспределение между регионами, отраслями, предприятиями, организациями и учреждениями, производственной и непроизводственной сферами, государственный бюджет играет активную роль в обеспечении темпов роста общественного продукта и национального дохода, внутренних связей и пропорций, необходимых для успешного осуществления расширенного воспроизводства. Планирование финансов призвано обеспечить наилучшее выполнение плана с наименьшими затратами финансовых ресурсов и с наибольшими финансовыми результатами, с превы-

шением доходов над расходами. Хотя государственный бюджет РФ является основным финансовым планом страны, он не охватывает всех финансовых ресурсов и отношений страны. Наряду с государственным бюджетом сводного финансового плана (в форме баланса), отражающего все финансовые ресурсы, которыми располагает государство и предприятия и организации, и все расходы по их главным направлениям.

Если в сводном финансовом плане получается превышение ресурсов над затратами, то это сказывается в балансе денежных доходов и расходов населения превышением расходов над доходами. И наоборот, если имеет место превышение расходов над ресурсами, то это скажется на балансе доходов и расходов населения таким образом, что население будет лишено возможности в этих же размерах использовать свои доходы на приобретение товаров. Таким образом, сводный финансовый баланс ресурсов и затрат в сочетании с балансом денежных доходов и расходов населения позволяет всесторонне экономически проанализировать, как складываются денежные (стоимостные) и материальные пропорции, и добиться необходимого соответствия между ними.

Кудряшова И.А.
студентка 5 курса экономического факультета
Кемеровского технологического института пищевой промышленности

Научный руководитель: к.э.н., доцент Шадрин В.Г.
Кемеровского технологического института пищевой промышленности

Анализ и совершенствование маркетинговой деятельности предприятия в период кризиса

Без системы маркетинговой службы, обеспечивающей проведение маркетинговых исследований по изучению перспектив спроса, требований потребителей к свойствам и качеству товара, производителю трудно выжить в конкурентной борьбе [1]. Поэтому немаловажную роль в деятельности предприятия играет отдел маркетинга. Но в период кризиса большинство предприятий посчитало невыгодным содержать отдел маркетинга, что в конечном итоге отразилось на их деятельности.

Маркетинговая деятельность представляет собой комплекс мероприятий, ставящих целью исследование таких вопросов, как: изучение потребителя; исследование мотивов его поведения на рынке; анализ товарной политики; анализ форм и каналов сбыта; анализ ценовой политики; исследование рекламной деятельности; определение наиболее эффективных способов продвижения товаров на рынок [2].

Целью данной работы является предложение рекомендаций по совершенствованию маркетинговой деятельности на основе рассмотрения методик оценки маркетинговой деятельности.

В процессе исследования были использованы следующие методы: опрос покупателей, кабинетное исследование (обработка имеющихся данных).

Анализ товарной политики показал, что в компании «Родники Кузбасса» ассортимент предлагаемой продукции шире, чем у компаний-конкурентов на рынке города Кемерово.

Таблица 1

Ассортимент компаний, реализующих питьевую воду

ООО «Родники Кузбасса»	ООО «Чистая вода»	ООО «Талинка»	ООО «Юсил»
1. Питьевая вода «Родники Кузбасса» – 18,9 л. 2. Питьевая вода высшей категории «Родники Кузбасса ЛЮКС» – 18,9 л. 3. Питьевая вода «Танай» – 5 л. 4. Питьевая вода с содержанием йода, фтора и селена «Танай-обогащенный» – 18,9 л. 5. Питьевая вода с содержанием йода, фтора и селена «Танай-обогащенный» – 5 л.	1. Питьевая вода «Бердовская Таёжная» – 18,9 л. 2. Питьевая вода «Бердовская Таёжная» – 5 л.	1. Питьевая вода «Талинка» – 18,9 л.	1. Питьевая вода «Особая» – 18,9 л. 2. Питьевая вода «Особая» – 5 л.

Таким образом, ООО «Родники Кузбасса» охватывает больший сегмент потребителей. Данный ассортимент продукции рассчитан на довольно широкий круг потребителей, которые заботятся о своем здоровье и здоровье своих близких.

Автором было проведено исследование среди покупателей питьевой воды, в ходе которого респондентам было предложено назвать приемлемую для них цену за 20 литровую бутылку питьевой воды.

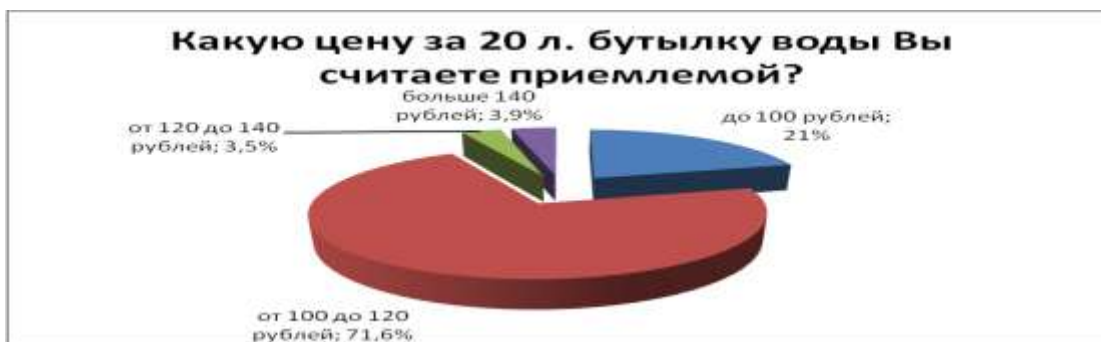


Рис. 1. Приемлемая цена за 20 литровую бутылку воды

Таким образом, ценовая политика предприятия является обоснованной и приемлемой как для покупателей питьевой воды, так и для самой компании.

Анализируя коммуникационную политику можно сделать следующие выводы: большинство клиентов узнали о компании от родственников и знакомых, но доля клиентов, узнавших о компании из рекламы сравнительно невелика.



Рис. 2. Источники информации о компании «Родники Кузбасса»

Поэтому для привлечения новых клиентов необходимо большее внимание уделять рекламе. К примеру, это может быть радиореклама в крупных магазинах, а также размещение баннеров во всех районах города.

В компании «Родники Кузбасса» существует система бесплатной доставки бутилированной воды на дом.

В процессе исследования было выявлено, что большинство потребителей устраивает доставка в течение установленного периода времени – с 9:00 до 21:00.

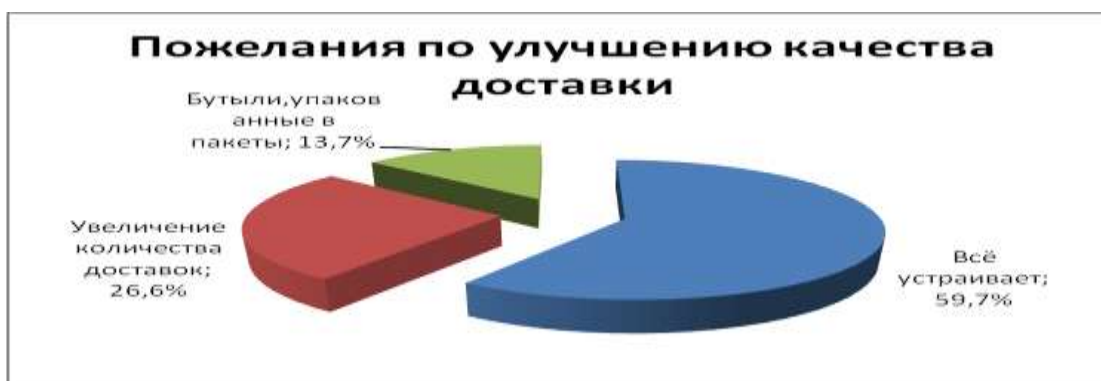


Рис. 3. Пожелания по улучшению качества доставки

В результате проведенного анализа маркетинговой деятельности ООО «Родники Кузбасса» можно предложить рекомендации по совершенствованию коммуникационной и сбытовой политики.

Для повышения качества обслуживания потребителей необходимо увеличение количества поставок в отдалённые районы города, а также использование пакетов для поддержания чистоты бутылок.

С целью удержания старых клиентов необходимо проводить стимулирующие акции совместно с другими компаниями, например, при приобретении некоторого количества питьевой воды в месяц потребители могут получить купон со скидкой на покупку в различных магазинах города.

Список литературы

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
2. Эриашвили Н.Д., Ховард К., Цыпкин Ю.А. Маркетинг: Учебник для вузов / Н.Д. Эриашвили, К. Ховард, Ю.А. Цыпкин и др.; Под ред. Н.Д. Эриашвили. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2001. – 623 с.

Кузнецова О.О.
студентка 3 курса экономического факультета
Филиала Российского государственного социального университета в г. Чебоксары
Научный руководитель: к.э.н., доцент Малютина Л.И.
Филиал Российского государственного социального университета в г. Чебоксары

Малый бизнес в условиях кризиса: финансовые проблемы и пути их решения

В последние десятилетия малый бизнес превратился в важный сектор экономики России. По словам Президента Российской Федерации Д.А. Медведева, именно он должен стать основой для инновационного развития экономики страны.

Тенденции к росту малого предпринимательства отмечаются в течение нескольких лет. Однако мировой финансовый кризис усложнил положение малого бизнеса и добавил проблем. В сложившейся ситуации очевидна потребность в разработке путей преодоления возникших у малых предприятий проблем и мер, направленных на снижение негативного воздействия кризисных явлений на малый бизнес. Этим и обусловлена актуальность выбранной темы.

Цель данного исследования – сформулировать механизмы разрешения финансовых проблем, стоящих перед малыми предприятиями в условиях продолжающегося кризиса.

Прежде всего, выделим основные характеристики малого бизнеса России:

1. Низкая венчурная специализация [3]. В развитых странах малый бизнес играет важную роль в формировании инновационной экономики (около 25%), в России же на инновационное производство приходится всего 6%.

На сегодняшний день важнейшая задача государства в области поддержки малого бизнеса и повышения конкурентных преимуществ экономики страны в посткризисный период – развитие предприятий, ориентированных на наукоемкие и высокотехнологичные отрасли.

2. Уход в теневой сектор. Кризисные явления являются фактором сокращения представителями малого бизнеса масштабов деятельности по причине отсутствия средств и платежеспособного спроса. Чтобы высвободить дополнительные средства, многие предприятия будут минимизировать налоговые выплаты, принимать максимальные усилия по экономии издержек, в том числе укрывать собственные доходы.

3. Постоянная нехватка финансирования проектов, которые направлены на развитие и расширение деятельности. Вследствие этого сокращаются возможности для инвестирования, приостанавливается покупка нового оборудования, вложения в инфраструктуру, наем и обучение персонала, освоение новых земельных участков, открытие новых торговых точек, совершенствование методов управления, организации маркетинга и т.п.

4. Неустойчивость малого бизнеса в силу дефицита финансовых средств, жесткой конкурентной борьбы и части внешних факторов (инфляции, административных барьеров, неблагоприятной экономической конъюнктуры в целом и т.д.). Почти каждый пятый субъект малого бизнеса в России становится в итоге банкротом или, по меньшей мере, приостанавливает свою деятельность.

В ходе исследования специфики развития российского малого предпринимательства мы пришли к выводу, что традиционно основными проблемами малого бизнеса, особенно в период экономического спада, являются проблемы финансового характера. К таковым относятся [4]:

- 1) недостаток оборотных средств. Данная проблема может быть вызвана высокими темпами инфляции, фискальной направленностью налоговой системы, предусматривающей значительный объем изъятия средств, а также относительной недоступностью кредитных ресурсов.

- 2) ограниченный доступ к банковским кредитным услугам и к займам фондов поддержки малого предпринимательства, как для решения проблемы с оборотными средствами, так и для реализации инвестиционных программ;

- 3) проблема снижения спроса на продукцию малых предприятий и конкуренции со стороны импортных товаров и услуг. Данная проблема заставит предприятия снизить издержки за счет сокращения объема выпуска продукции, сокращения кадрового состава, сворачивания проектов собственного развития, а также грозит ухудшением финансовых показателей, снижением нормы прибыли и рентабельности производства.

- 4) риск неплатежей от контрагентов. Данная проблема может также привести к снижению прибыли, повышению рисков затоваривания.

Для разрешения указанных финансовых проблем мы предлагаем следующие группы мер:

I. Меры, направленные на решение проблемы недостатка оборотного капитала: 1. Финансовая поддержка (субсидирование процентных ставок, возмещение части затрат кредита, предоставление грантов, венчурное финансирование [1, с.37]). 2. Имущественная поддержка (создание бизнес-инкубаторов и технопарков, снижение ставок по аренде и цен на недвижимость, регулирование системы лизинга). 3. Снижение общей налоговой нагрузки [2]. 4. Временное освобождение от уплаты налогов (на прибыль, имущество). 5. Оптимизация производственных запасов и издержек. 6. Управление дебиторской задолженностью. 7. Ликвидация портфеля краткосрочных финансовых вложений. 8. Проведение правильной дисконтной политики в отношении векселей. 9. Уценка трудноликвидных видов запасов.

II. Меры, необходимые для решения проблемы ограниченного доступа к банковским кредитным услугам и к займам фондов поддержки малого предпринимательства: 1. Увеличение объемов выгодного кредитования. 2. Увеличение финансирования инфраструктуры поддержки малого предпринимательства (создание и расширение гарантийных фондов, фондов инвестиций, развитие субконтрактинга). 3. Микрокредитование.

III. Мероприятия по решению проблемы снижения спроса на продукцию малых предприятий и замещения импорта: 1. Недопустимость снижения объемов федеральных, региональных, муниципальных заказов, предназначенных для малых предприятий. 2. Регулирования импорта ввозимых товаров (квотирование, введение дополнительных таможенных пошлин на товары, связанные с потреблением) [4]. 3. Увеличение размера ценовой скидки.

IV. Меры, предотвращающие риск неплатежей контрагентов: 1. Отказ от работы с неплатежеспособными контрагентами. 2. Мониторинг финансового состояния контрагентов. 3. Страхование сделок. 4. Установление лимитов по дебиторской задолженности и лимитов авансовых операций с контрагентами. 5. Внедрение новых форм расчетов с контрагентами (векселя, бартер).

Безусловно, практическое использование рекомендуемой нами системы мер по решению финансовых проблем малых предприятий существенно активизирует данный сектор экономики в стране и снимет отрицательное влияние кризисных факторов.

Исследование позволило заключить, что для развития стабильной и инновационной экономики, роста собственного конкурентоспособного производства российскому государству стоит воспринимать малый бизнес как серьезного партнера и обеспечивать ему достойную поддержку (финансовую, имущественную, налоговую, а также информационную, консультационную и административно-правовую).

Список литературы и источников

1. Морозко Н.И. Финансовый потенциал малого бизнеса // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – №1 – С. 32–37.
2. Информационный портал малого и среднего предпринимательства ОПОРА РОССИИ: [сайт]. URL: <http://www.opora.ru/examination/actual-documents/2008/11/01/kompleks-srochnykh-mer-podderzhki-malogo-i-srednego-biznesa-v>
3. Малый бизнес: кредитование малого бизнеса: [сайт]. URL: <http://www.kreditbusiness.ru/russianbusiness2.html>
4. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства: [сайт]. URL: http://www.nisse.ru/business/article/article_244.html?effort=

Лутченко В.А.

студентка 1 курса финансового факультета

Дальневосточного государственного университета Института Менеджмента и Бизнеса

Научный руководитель: к.э.н., доцент каф. государственных и корпоративных финансов ИМБ ДВГУ Кривелевич М.Е.

Роль модернизации бюджетной политики в преодолении финансового кризиса

Финансовый экономический кризис вызвал необходимость пересмотра общих принципов российской бюджетной политики, так как с одной стороны наблюдается резкое сокращение доходов государства, предприятий и домохозяйств, а с другой – очевидно, что без масштабных государственных инвестиций – возрождение экономического потенциала страны может быть неопределенно долгим. Поэтому необходимо оценить текущую финансовую ситуацию в стране в сравнении с состоянием мировой экономики, а так же проанализировать те меры финансовой и бюджетной политики, которые будут реализованы для оживления национальной экономики в ближайшем будущем.

По результатам исследований Международной Школы Бизнеса (IMD), в рейтинге стран устойчивых к глобальному кризису, Россия набрала 7,13 балла из возможных 100, заняв в списке 51-ое место из 57. Результат ниже продемонстрировали страны: Венгрия, Хорватия, Румыния, Украина, Аргентина и Венесуэла. Россия показала низкий результат, потому что у страны не было достаточно времени для экономического роста, благода-

ря которому можно было укрепить структуру экономики, создать запас прочности, чтобы справиться с кризисом¹.

В рейтинге экономических перспектив России досталось 55-ое место.

По потенциальному воздействию кризиса на общественные институты Россия на 44-ом месте.

По способности государства и бизнеса противостоять кризису России досталось 49-ое и 54-е места соответственно.

Российская экономика ориентирована на экспорт сырья. Это означает, что она способна быстро расти в период подъема на мировом рынке и нести большие потери во время спадов. Кроме того, в стране необходимо проводить структурные реформы, но в «сытые» времена для них, как правило, не хватает стимулов, а в кризисные – денег.

Россия зависима в первую очередь и от уровня спроса на сырье и материалы первой стадии обработки на мировых рынках, и спроса на энергоносители, которые мы поставляем и в западные страны. Поэтому спад мировой экономики будет и в перспективе влиять на развитие российской экономики. Снижение притока иностранного капитала, падение цен на нефть скажется и на изменении российских базовых макроэкономических показателей. По всей видимости, нас будут ожидать два-три довольно тяжелых года, однако экономической катастрофы не будет².

- При уровне цены на нефть менее 70 долларов за баррель, возникнут проблемы с инвестированием в этот топливно-энергетический сектор и возможное замедление в реализации проектов по увеличению добычи и строительству энергопроводов.

- Инфляция в ближайшие два-три года будет выражаться двузначными значениями, что скажется на сжатии спроса со стороны населения, так как компенсационные выплаты не будут успевать за темпами инфляции.

- С одной стороны ситуация требует повышать кредитную ставку из-за высокой инфляции, но спад экономики не позволяет этого делать. Поэтому в перспективе ожидается стагфляция – экономический спад на фоне высокой инфляции.

Кризис затронул и промышленность и сферу услуг: упало количество произведённых российских и ввозимых в страну автомобилей, закрылись около 10% туристических фирм, увеличилась стоимость товаров народного потребления, в частности лекарств, импортирующиеся из других стран³.

Учитывая, что перспективы восстановления положительного роста ВВП в 2010 году остаются неопределёнными, высок уровень числа безработных, медленно снижается инфляция, впервые за десятилетие прогнозируется снижение реального уровня доходов граждан – бюджетная политика должна создавать источники повышения конкурентоспособности российской экономики, ее модернизации и технологического обновления.

В тоже время необходимо обеспечить исполнение социальных обязательств, ограничить размеры бюджетного дефицита в целях сохранения макроэкономической стабильности и устойчивости выполнения данных обязательств в последующие годы. Необходимо перейти к режиму жёсткой экономии бюджетных средств. Определить оптимальные формы поддержки реального сектора экономики и финансовой системы, исключающие иждивенчество и создающие стимулы для внедрения и развития современных технологий, повышения энергоэффективности экономики и производительности труда. Обеспечить сбалансированность расходных полномочий и ресурсов для их обеспечения на каждом уровне публичной власти, установить ответственность за неэффективное расходование средств, создать стимулы для расширения собственного доходного потенциала.

Необходимо обеспечить максимально эффективное использование ресурсов, отказаться от реализации задач, не носящих первоочередной характер, пересмотреть сроки реализации и объёмы финансового обеспечения ранее заявленных проектов и программ, сократить участие государства в тех сферах, где в необходимых объёмах и качественно услуги гражданам могут предоставляться рыночными частными институтами.

Не должны приниматься и реализовываться меры, которые, решая краткосрочные проблемы отдельных секторов экономики, в дальнейшем могут помешать достижению долгосрочных целей, привести к консервации образовавшихся перекосов и дисбалансов.

Государственная поддержка за счет бюджетных средств должна оказываться по веским основаниям, при этом финансовая помощь должна выделяться только в обоснованных и выверенных размерах.

Рассмотрев приоритеты и поставленные задачи бюджетной политики государства, следует произвести анализ мер, которые правительство выбрало для реализации своей программы⁴. Во-первых необходима минимизация бюджетных рисков, что означает, на практике реализовать принцип безусловного исполнения действующих расходных обязательств и сопровождать их необходимыми для исполнения средствами. Во-вторых: эффективное управление средствами Фонда национального благосостояния и резервного Фонда. В-третьих обеспечение ритмичности исполнения федерального бюджета. Все решения, связанные с реализацией антикризисных мер должны приниматься и реализовываться максимально оперативно. Также необходимо расширение полномочий главных распорядителей бюджетных средств и совершенствование государственного и муниципального контроля. Это касается изменения подхода к контролю, т.к. его содержание должно состоять в подтверждении достижения эффекта, на который рассчитывали при принятии решений о выделенных средств.

Начиная с 2011 года, предполагается внедрение программно-целевого принципа бюджетного планирования. В её основу могут быть положены долгосрочные целевые программы и инструменты достижения заданных

¹ Данные по результатам Швейцарской школы Бизнеса в 2009 году. Публикация в электронном виде по адресу: www.lenta.ru.

² Последствия кризиса. А.Нешадин, А.Заздравных. 29 октября 2008 года. Электронный сайт: www.viperson.ru.

³ Мировой финансовый кризис, экономический кризис в России и его последствия. Март 6, 2009 года. Электронный сайт: www.finansovyi-krizis.ru.

⁴ Бюджетное Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 25.05.2009 о Бюджетной Политике в 2010–2012 годах. Президент РФ Дмитрий Медведев. Москва, Кремль. Электронная версия: www.consultant.ru.

целей: правовое регулирование, проведение структурных реформ, контроль, использование имущества, меры налоговой, таможенной и тарифной политики, соглашения с субъектами Российской Федерации и так далее. В свою очередь это позволит четко определить приоритеты, цели и результаты использования бюджетных средств, установить индикаторы, характеризующие их достижение, организовать на постоянной основе мониторинг эффективности бюджетных расходов.

Необходимо обратить внимание, что Правительство РФ определило приоритеты антикризисной программы: социальная защита граждан, сохранение промышленного и технологического потенциала экономики, активизация внутреннего спроса, соответствие антикризисных мер долгосрочным приоритетам развития страны, снижение административных барьеров для бизнеса, поддержка национальной финансовой системы и сдерживание инфляции.

В заключении можно указать на то, что проведение предполагаемой бюджетной политики должно качественно отразиться на эффективности использования бюджетных средств, уровне мобилизации финансовых ресурсов и инвестиционного потенциала государства в посткризисный период. В программе государственных мер четко прослеживается эффективность системы бюджетной политики: во-первых, её целенаправленность, контроль за исполнением, во-вторых – требования по сохранению необходимого баланса между уровнем бюджетных расходов и обеспеченностью налоговыми и неналоговыми доходами бюджета. В реализации Правительственной политики особое внимание уделяется повышению эффективности планировании бюджетной системы, ориентации на целевой характер бюджетных расходов, усилению контроля за исполнением государственных расходов.

Модернизация налоговой политики представляет собой важнейший элемент совершенствования бюджетной системы. Есть основания полагать, что реализация современной российской – бюджетной политики позволит увеличить эффективность бюджетных расходов и будет способствовать скорейшему преодолению кризисных явлений в экономике.

Маркина А.А.

*студентка 3 курса факультета экономики
Тюменского государственного университета*

*Научный руководитель: к.э.н. доцент Погодаева Т.В.
Тюменский государственный университет*

Развитие денежно-кредитной политики России в условиях кризиса

Вопросы экономической политики вновь находятся в центре внимания в связи с последними событиями на российских и зарубежных рынках. Углубление мирового финансового и экономического кризиса существенно повлияло и на проводимую Банком России денежно-кредитную и курсовую политику, которая претерпевает изменения и в настоящее время. Поэтому сегодня очень важно проанализировать действия Банка России в связи с новой экономической ситуацией, оценить их с позиции эффективности и определить основные направления развития денежно-кредитной политики в среднесрочной перспективе.

С целью создания благоприятных условий для долгосрочного устойчивого экономического роста денежно-кредитная политика Банка России в последние годы была направлена на последовательное снижение уровня инфляции и поддержание стабильности национальной валюты. Учитывая значительную степень зависимости российской экономики от ситуации на мировых товарных и финансовых рынках, характеризовавшихся в предкризисный период растущими ценами на нефть и нефтепродукты, неопределенностью движения курсов валют и потоков капитала, ЦБ продолжал политику применения режима управляемого плавления валютного курса. При этом основными задачами курсовой политики являлись сглаживание резких колебаний обменного курса и обеспечение стабильности обменного курса в среднесрочной перспективе.

Основными источниками увеличения денежной массы в последние годы до кризиса были рост чистых иностранных активов органов денежно-кредитного регулирования и рост требований кредитных организаций к нефинансовому сектору экономики.

Действие механизма формирования Стабилизационного фонда вместе с приростом остатков на счетах субъектов Российской Федерации и государственных внебюджетных фондов в Банке России позволило абсорбировать более половины прироста совокупного денежного предложения, формируемого за счет притока иностранной валюты на внутренний рынок. Высокие мировые цены на нефть определили быстрое наращивание Стабилизационного фонда. На конец 2007 года объем средств на счетах Фонда составил 3849 млрд. руб.

По мнению многих экспертов, фонд являлся эффективным инструментом для решения таких задач, как поддержание макроэкономической стабильности и снижение зависимости темпов роста ВВП от динамики цен на нефть. Однако основной вопрос в отношении стабилизационного фонда заключался в том, должны ли средства фонда быть израсходованы на решение текущих задач или же использоваться в интересах будущих поколений. В России первый вариант получил негативную оценку. В то же время, по оценкам МВФ, уровень государственных расходов в России в то время был ниже оптимального (на 5 % от ВВП) и не обеспечивал максимально возможного уровня потребления в стране в долгосрочном периоде.

В 2007–2008 гг. денежно-кредитная политика Банка России существенно изменилась вследствие перемен на мировых финансовых рынках. 2007 год характеризуется ростом базовой инфляции до 11 % (7,8 в 2006), про-

гнозируемый уровень – 5,5–7 %. Однако возможность кризиса в России отвергалась. Об этом можно судить, анализируя прогнозы Банка России на 2008–2010 гг. Возможно, это связано с тем, что цены на нефтепродукты по-прежнему оставались на высоком уровне, а темпы роста ВВП были выше, чем в предыдущем году (8,1 % по сравнению с 6,7 в 2006).

Финансовый кризис начал развиваться в России как кризис ликвидности. Основными каналами переноса влияния глобальных кризисных явлений на российскую финансовую систему были прекращение рефинансирования внешнего долга; снижение индексов фондового рынка, обусловившее обесценение залоговой массы по многим кредитам; снижение цен на основные товары российского экспорта, которое привело к ухудшению состояния торгового баланса и платежного баланса в целом, обусловило проблемы с исполнением бюджета. Дисбаланс предложения ликвидности и спроса на нее вызвал панику и отток вкладов из банков. Высокий уровень инфляции – по итогам 2008 года инфляция составила 13,3 % – усилил негативное влияние кризисных явлений на экономику страны.

В условиях мирового финансового кризиса и поступательного вхождения в него российской экономики Банк России был вынужден кардинально пересмотреть направления денежно-кредитной политики. Если раньше основной задачей было ограничение избыточной ликвидности, вызванной высокими экспортными ценами и притоком капитала, то теперь – необходимость предоставления ликвидности ввиду исчезновения ее традиционных источников. Кроме того, паника на мировых фондовых рынках обострила вопросы доверия к финансовой системе в целом и сделала актуальными задачи предоставления гарантий. Главной целью денежно-кредитной политики были избраны поддержание финансовой стабильности и создание условий для последующего снижения инфляции.

В условиях спада производства было принято решение о смягчении монетарной политики: снижение стоимости кредитных ресурсов и обеспечение достаточного объема ликвидности в целях стимулирования экономики. Несмотря на активные меры ЦБ, высокие риски кредитования, рост просроченной задолженности, высокие процентные ставки, существенная ограниченность спроса на кредиты в условиях общего спада экономической активности не позволили восстановить необходимые темпы роста кредитов в экономике, что заставляет задуматься об эффективности проводимых мер.

В предстоящий трехлетний период Банк России планирует придерживаться заданного в предыдущий год курса. Планируется снижение инфляции до 9–10 % в 2010 году, достаточно высокий уровень, учитывая что прогнозируемый уровень инфляции достигнут уже в 2009 году.

Следует также отметить, что идея инфляционного таргетирования отнюдь неоднозначна. Если динамика цен на рынках сырьевых товаров начинает устойчиво опережать динамику потребительских цен, то вполне вероятно, что при условии перетока части капитала с сырьевых рынков на потребительские возросшие издержки начнут транслироваться в повышенную потребительскую инфляцию. В 2007 г. во многих странах, ЦБ которых таргетировали инфляцию, фактический ее уровень раза в 2 превысил целевой.

Кроме того, из-за высокой (в разы больше, чем в развитых странах) и непостоянной скорости обращения денег переход к полномасштабному таргетированию инфляции придется постоянно откладывать, пока не накопится достаточно капитала и не снизится скорость обращения денег до уровня, при котором система станет более стабильной, а на это может уйти немало лет.

В среднесрочной перспективе политика ЦБ будет направлена на сглаживание волатильности курса рубля и постепенному переходу к свободному курсообразованию. Манипуляции валютным курсом деформируют денежные рынки, и именно это случилось в России зимой прошлого года. Проведение Банком России масштабных валютных интервенций в рамках политики постепенной девальвации рубля привело к снижению международных резервов органов денежно-кредитного регулирования.

Что касается влияния ставки рефинансирования и других ставок ЦБ, то тут необходимо разделять регулирование ликвидности и стимулирование деловой активности. В большей степени ставки ЦБ оказывают регулирующее воздействие на ликвидность. На стимулирование деловой активности изменение ставок центробанков (в развитых и в большей части развивающихся) фактически не влияет.

Альтернатива одна – разработка принципиально новых, более эффективных механизмов денежно-кредитного регулирования.

Список литературы и источников

1. Заключение на проект Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2009 – 2011 годы дал Комитет по финансам Госдумы. Роспечать новость. 02.10.2008.
2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2010 год и период 2011 и 2012 годов. Центральный банк Российской Федерации. Одобрено Советом директоров Банка России.
3. Резолюция Совета по денежно-кредитной политике. Ассоциации региональных банков России по итогам обсуждения денежно-кредитной политики на 2010 год и период 2011 и 2012 годов, прошедшего в Государственной Думе 15 октября 2009 г.
4. Хорошев С. Перспективы денежно-кредитной политики в России (мнения экспертов)//С.Хорошев. – Банковское дело №12, 2009. – С.29–35.
5. Astrov V. The Russian Oil Fund as a Tool of Stabilization and Sterilization // Focus on European Economic Integration, 2007. № 1.
6. Esanov A., Merkl C., de Souza L. V. Monetary Policy Rules for Russia // BOFIT Discussions Papers, 2004. № 11.
7. www.cbr.ru.

Актуальные особенности управления организацией в условиях финансового кризиса

Особенности управления организацией в условиях кризиса заключаются в повышенной сложности управленческих процессов. Финансовый кризис проявляется в нехватке денежных средств, росте просроченной кредиторской задолженности, падении продаж, недовольстве персонала и других неблагоприятных факторах. Уровень требований к руководителям, принимающим наиболее важные, стратегические решения, возрастает в геометрической прогрессии. Организация, испытывающая финансовый кризис, может прекратить свое существование, а может возродиться вновь, после проведения кардинальных перемен, например, реорганизации, реструктуризации компании. Успех преодоления кризиса зависит от умения ведущих менеджеров своевременно предпринять адекватные действия.

В российских компаниях антикризисные мероприятия часто сводятся к мерам финансового оздоровления, проведению реструктуризации кредиторской задолженности. Хотя предприятия, имеющие значительную кредиторскую задолженность, не всегда могут выйти из «долговой ямы».

Управление организацией в условиях финансового кризиса – это совокупность методов, направленных с одной стороны, на уменьшение всех статей затрат, увеличение поступления денежных средств в организацию, необходимых для погашения долгов, а с другой – на рост объема продаж и получение соразмерной прибыли. Значимым является использование новых приемов управления, которые могут кардинально изменить существующую систему после реорганизации. К таким приемам относятся: использование ноу-хау, позиционирование торговой марки, оптимизация кадровой работы, борьба за качество, ценовая политика и т. д.

В условиях кризисного состояния наиболее важно сократить одни затраты и увеличить другие, которые могут сделать компанию прибыльной. Необходим быстрый приток денежных средств в организацию. Работы в выбранных стратегических направлениях не могут финансироваться только за счет внутренней экономии. Возникает необходимость привлечения заемных средств со стороны, что само по себе затруднительно, т. к. финансовый кризис предприятия зачастую означает его фактическое банкротство. Поэтому так важно определить оптимальное соотношение всех мер воздействия, необходимых для того, чтобы предприятие сначала могло «удержаться на плаву», а затем начать новый более эффективный этап в своей деятельности.

Основные методы преодоления финансового кризиса в организации включают:

- сокращение затрат;
- увеличение поступления денежных средств в организацию;
- проведение реструктуризации кредиторской задолженности;
- определение стратегии развития организации;
- проведение реорганизации или реструктуризации предприятия.

Сокращение затрат является необходимым шагом в той ситуации, когда организация испытывает финансовый кризис. Необходимо централизовать принятие всех решений, которые влияют на движение материальных активов предприятия, сокращать или замораживать расходы, связанные с развитием существующих долгосрочных проектов: НИОКР, капитального строительства и других вложений, окупаемость которых превышает один год.

Методы сокращения затрат включают: контроль затрат, анализ источников возникновения затрат, их классификацию по степени зависимости от объемов производства, проведение мероприятий по снижению затрат, оценку полученного эффекта.

Важно определить наиболее затратные статьи баланса, которые подлежат сокращению (капитальное строительство, дорогостоящие стажировки для работников, проведение масштабных маркетинговых исследований, опытно-конструкторские работы) и направить эти ресурсы на проведение реструктуризации и проекты, предусматривающие получение быстрой прибыли.

Привлечение денежных средств в организацию в условиях кризиса осуществляется в основном по трем главным направлениям – во-первых: продажа и сдача в аренду активов компании; во-вторых: оптимизация продаж; в-третьих: изменение кредитной политики для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности.

Оптимизация продаж требует проведения ряда важных мероприятий: ценового регулирования; привлечения новых заказчиков; заключения контрактов о производстве на давальческом сырье; внедрения программы торговых скидок и льгот для потребителей, которые платят быстрее; заключения стратегических союзов и альянсов; оценки дополнительных затрат, связанных с внедрением в производство и продвижением на рынок новой продукции.

Привлечение денежных средств в организацию посредством изменения кредитной политики происходит за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности. В условиях высокой инфляции особенно важно иметь хорошо продуманную политику в отношении поставщиков, заказчиков и других контрагентов. Основные группы кредиторской задолженности образуют задолженности по бюджету, внебюджетным фондам, банкам,

поставщикам. Дебиторская задолженность образуется за счет работы с заказчиками, дочерними обществами и прочими контрагентами.

Для выбора оптимальной кредитной политики компания должна сравнить потенциальные выгоды от увеличения объема продаж со стоимостью предоставления дополнительных торговых кредитов и риском возможной неуплаты. С целью снижения риска неуплаты дебиторской задолженности, организация должна отслеживать кредитную историю клиентов (покупательскую и платежную историю). Кредитоспособность клиента может быть оценена на основе кредитной истории взаимоотношений клиента и компании. Сопоставительный анализ затрат и выгод кредитной политики должен помочь определить стратегию, при которой размер непогашенной дебиторской задолженности является вполне предсказуемым. Используются программы льгот и скидок за предоплату, оплату наличными и своевременное погашение дебиторской задолженности. Организация должна достаточно точно прогнозировать суммы кредита, которые не будут погашены, чтобы рассчитать необходимый резерв для списания безнадежных долгов.

Особенности проведения реструктуризации состоят в глобальности перемен, связаны с позиционированием на рынке стратегического продукта, изменением профиля предприятия. При создании программы реструктуризации разрабатывается несколько вариантов проектов, из которых руководство выбирает наилучший с учетом прибыли и рисков.

Реорганизация предприятия – это процесс существенных изменений в организации, который затрагивает все значимые аспекты ее деятельности: продукт, ассортимент, факторы производства, систему общего менеджмента. Данные изменения могут не затрагивать структуру, стратегический продукт, но они должны быть настолько существенными, чтобы предприятие смогло выжить в нестабильной рыночной среде и стать прибыльным.

Список литературы

1. «Антикризисное управление». Учебное пособие под ред. Короткова Э.М., – М.: «ИНФРА-М», 2002, с. 432.
2. «Антикризисный менеджмент» / Под. ред. проф. А.Г. Грязновой – М.: «Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». – Издательство «ЭКМОС», 1999.
3. Кирсанов А.И. «Антикризисное управление». – М. – 2000.
4. «Антикризисное управление предприятиями и банками». Учебник. – М.: «Дело», 2001. – с. 840.
5. Попов Р.А. «Антикризисное управление». – М.: «Высшая школа», 2003. – с. 429.
6. Александров Г.А. «Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура». – М.: «Бек», 2002. – 544 с.
7. Анри Файоль. «Общее и промышленное управление». М., 1992.

Обухова Ю.В.

студентка 3 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: ст. преподаватель каф. финансов и кредита Максимова А.И.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Финансовое оздоровление предприятия: актуальные аспекты проблемы

Исследования в области анализа финансового состояния предприятия и методов его оздоровления широко проводились в России еще в 90-е гг. XX века применительно к сложившимся тогда кризисным условиям хозяйствования. Работы отечественных экономистов, посвященные данному вопросу, были остро востребованы хозяйствующими субъектами. Однако до сих пор практика финансового оздоровления предприятия не является эффективным рыночным механизмом. Прежде всего, это связано с отсутствием четкого определения содержания данного понятия и комплексной программы оздоровления предприятия, реализация которой могла бы привести к долгосрочной финансовой устойчивости. В связи с этим, целью данного исследования является рассмотрение особенностей процедуры финансового оздоровления в современных экономических условиях и определение трудностей при осуществлении данной процедуры.

Термин «финансовое оздоровление» впервые официально был применен в Федеральном законе от 25.02.1999 №40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций». При этом данному термину не было дано определение, но прописаны меры, предусмотренные процедурой финансового оздоровления кредитных организаций: изменение организационной структуры, оказание финансовой помощи кредитной организации ее учредителями (участниками) и иными лицами и другие меры [1].

На сегодняшний день в России сложилась непростая экономическая ситуация: начавшийся в 2008 году финансово-экономический кризис сделал финансовое состояние значительной части российских предприятий либо неустойчивым, либо кризисным, что не позволяет разрабатывать инновационные стратегии их развития, необходимость которых была отмечена в Программе антикризисных мер Правительства РФ на 2009 год [6]. Следовательно, прежде чем говорить об инновационной стратегии развития неустойчивых предприятий, необходимо с максимальным эффектом использовать механизмы финансового оздоровления, которые вместе с разовым эффектом имели бы потенциальные возможности для дальнейшего послекризисного инновационного развития предприятия.

При помощи методов финансово-экономического анализа выявляются проблемы в организации, в связи с которыми выбираются механизмы финансового оздоровления предприятия. Они подразделяются на внутренние, используемые самим предприятием, и внешние, реализуемые при помощи сторонних юридических или физических лиц. Основными видами внутренних механизмов финансового оздоровления являются: оперативный, тактический и стратегический. Их предназначение и содержание схематично представлено в таблице 1.

Таблица 1

Внутренние механизмы финансового оздоровления предприятия [2, С. 202–203]

Этапы финансового оздоровления	Механизмы финансового оздоровления		
	Оперативный	Тактический	Стратегический
Устранение неплатежеспособности предприятия	Система мероприятий финансового оздоровления, обеспечивающая «отсечение лишнего»	–	–
Восстановление финансовой устойчивости предприятия	–	Система мероприятий финансового оздоровления, осуществляющая «сжатие предприятия»	–
Обеспечение финансового равновесия предприятия в длительном периоде	–	–	Система мероприятий финансового оздоровления, основанная на устойчивом экономическом росте

Принцип «отсечения лишнего» подразумевает необходимость сокращения размеров как текущих потребностей (вызывающих соответствующие финансовые обязательства), так и отдельных видов ликвидных активов (с целью их срочного превращения в денежную форму). Это возможно за счет ускоренной продажи неиспользуемого оборудования, ускорения инкассации дебиторской задолженности, снижения периода предоставления коммерческого кредита, снижения страховых запасов товарно-материальных ценностей и т.д. Данный этап считается завершенным, если устранена текущая неплатежеспособность предприятия (т.е. объем поступления денежных средств превышает объем неотложных финансовых обязательств предприятия в краткосрочном периоде), что свидетельствует о ликвидации угрозы банкротства в текущем отрезке времени.

На этапе восстановления финансовой устойчивости «сжатие» предприятия должно сопровождаться мероприятиями как по обеспечению прироста собственных финансовых ресурсов, так и по сокращению необходимого объема их потребления. Это достигается за счет сокращения суммы постоянных и переменных издержек, своевременной реализации выбывающего в связи с высоким износом имущества и других мероприятий. Данный этап считается завершенным в случае вывода предприятия на рубеж финансового равновесия и обеспечения его финансовой устойчивости. В упрощенном виде модель финансового равновесия может быть представлена в следующем виде:

$$ОГ_{СФР} = ОП_{СФР}, \quad (1)$$

где $ОГ_{СФР}$ – возможный объем генерирования собственных финансовых ресурсов предприятия; $ОП_{СФР}$ – необходимый объем потребления собственных финансовых ресурсов предприятия. Можно сказать, что все мероприятия тактического механизма финансового оздоровления предприятия должны быть направлены на обеспечение равенства:

$$ОГ_{СФР} > ОП_{СФР} \quad (2)$$

Целью реализации мероприятий стратегического механизма финансового оздоровления предприятия является повышение его рыночной стоимости в долгосрочной перспективе за счет ускорения темпов устойчивого экономического роста. Вариант такой модели можно представить в виде формулы:

$$\Delta ОР = (ЧП * ККП * А * ОА_A) / (ОР * СК), \quad (3)$$

где $\Delta ОР$ – возможный темп прироста объема реализации продукции, не нарушающий финансовое равновесие предприятия;

ЧП – сумма чистой прибыли предприятия;

ККП – коэффициент капитализации чистой прибыли;

А – стоимость активов предприятия;

$ОА_A$ – коэффициент оборачиваемости активов;

ОР – объем реализации продукции;
СК – сумма собственного капитала предприятия.

Следует отметить, что большинство российских предприятий, осуществляя программу по финансовому оздоровлению, концентрирует свои усилия на реализации краткосрочных мероприятий и это имеет свое объяснение. В условиях экономического кризиса макроэкономическая среда является неблагоприятной для деятельности российских предприятий, что, прежде всего, проявляется в недостаточности инвестиций для проведения долгосрочных мероприятий. Однако даже в сложных экономических условиях необходимо проводить эффективные инвестиционные мероприятия, которые позволили бы предприятию осуществить все механизмы финансового оздоровления.

Таким образом, процедура финансового оздоровления предприятия часто воспринимается ограниченной условиями банкротства, но она скорее направлена на предотвращения неплатежеспособности, а не банкротства. Российским предприятиям, находящимся в стадии банкротства, редко удается выйти из этого состояния. Поэтому начинать применять механизмы финансового оздоровления следует намного раньше и обязательно в совокупности (оперативный, тактический, стратегический). Осуществляя программу финансового оздоровления в полном объеме, предприятие не только «выживает», но и усиливает свои позиции на рынке.

Список литературы

1. О несостоятельности (банкротстве). Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ // СЗ РФ. – 2002. – №43, №4190.
2. Антикризисное управление: учеб. пособие / Под ред. К.В. Балдина. – М., 2007. – С. 203–204.
3. Антикризисное управление: учеб. Пособие // Под общ. ред. А.И. Кушлина, А.М. Марголина, М.: Изд. РАГС, 2008. – С. 120–141.
4. Антикризисное управление: учеб. Пособие // Под ред. Э.М. Короткова. – М.:ИНФРА-М., 2008. – С. 58 – 59.
5. Поздеев В.Л. Методы оценки финансовой устойчивости предприятия // Экономический анализ: теория и практика – 2005. – №24. – С. 54–58.
6. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год // Российская газета. – 2009. – №48.
7. Финансовый словарь / А.А. Благодатин, Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А. – М.: ИНФРА-М, 2009. – VI, 378 с.

*Павлоградская К.В.
студентка 5 курса факультета «Финансы и кредит»
Кубанского государственного аграрного университета
Научный руководитель: д.э.н., профессор Липчу Н.В.
Кубанский государственный аграрный университет*

Основы управления организацией в условиях финансового кризиса

В условиях глобального финансового кризиса многие действующие и перспективные организации столкнулись с проблемами убыточности отдельных видов деятельности, снижением конкурентоспособности и угрозой неплатежеспособности. Под воздействием различных факторов количество убыточных организаций продолжает увеличиваться. В этой связи возникает необходимость в сохранении действующих производств и поиске новых источников развития бизнеса.

Финансовый кризис организации генерируется как внешними, так и внутренними факторами. Особенностью современного финансового кризиса организаций является его высокая зависимость от внешних факторов – уровня регулирования финансовой деятельности, конъюнктуры финансового рынка, степени развития его инфраструктуры и т.п., колеблемость которых в динамике носит наиболее интенсивный характер. Вместе с тем, этот кризис довольно часто возникает и под воздействием негативных внутренних факторов. Часть этих внутренних факторов может носить субъективный характер.

Наиболее опасные потенциальные угрозы финансовый кризис несет функционированию организации. Любая его форма приводит к достаточному ощутимому потрясению всей хозяйственной деятельности организации и угрожает ее экономической безопасности. Вместе с тем, следует отметить, что финансовый кризис несет не только разрушительную нагрузку, но при эффективном его разрешении имеет прогрессивный характер с позиций обновления отдельных элементов финансовой системы организации и последующей интенсификации ее финансовой деятельности.

Предотвращение финансового кризиса организации, эффективное его преодоление и ликвидация его негативных последствий обеспечивается в процессе особой системы финансового менеджмента, которая получила название «антикризисного финансового управления организацией».

Антикризисное финансовое управление представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации комплекса специальных управленческих решений, направленных на предупреждение и преодоление кризисов организации, а также минимизацию их негативных последствий.

Главной целью антикризисного финансового управления является восстановление финансового равновесия организации.

На выбор антикризисных инструментов особые ограничения накладывает острота кризисных явлений, что в свою очередь требует высококвалифицированного и жесткого управления ресурсами. В таких условиях применение конкретных инструментов должно вызывать устойчивые краткосрочные и долгосрочные изменения в деятельности организации. Ведущее место в подготовке к проведению таких изменений имеет обоснование антикризисной программы. В случае затяжного кризиса реструктуризация предполагает освобождение от неликвидных активов и использование финансовых возможностей эффекта масштаба (действие операционного рычага). Таким образом, центральное место в антикризисной программе занимает вопрос максимального использования имеющихся возможностей и устранения причин негативных тенденций [2].

Решающее значение для повышения конкурентоспособности кризисной организации имеет использование инструментов реструктуризации имущественного комплекса. Организация может повысить конкурентоспособность за счет обновления производственных мощностей и инфраструктуры (результат повышения качества продукции), реализации устаревшего изношенного оборудования (результат сокращения расходов на содержание основных фондов), постепенной продажи непрофильных активов и т.д. В зависимости от уровня и масштабов изменений реструктуризация имущественного комплекса включает: продажу или сдачу в аренду производственных мощностей; продажу объектов незавершенного строительства, излишнего оборудования, материалов, комплектующих изделий; восстановление объектов производственного и вспомогательного назначения (капитальный ремонт, реконструкция, модернизация и т.д.).

Как показывает практика, реструктуризация имущества позволяет обеспечить достаточный объем активов и поддержать заданный темп развития операционной деятельности. При этом, возможно проведение ликвидации отдельных активов, продажи объектов незавершенного строительства и излишнего оборудования, сдачи в аренду излишних производственных мощностей; восстановление и ввода в действие основных фондов (капитальный ремонт, реконструкция, модернизация, обновления отдельных видов оборудования). В итоге, для реализации всех рассмотренных процедур необходимо комплексное воздействие на кризисную организацию, включающее финансовые, правовые и маркетинговые мероприятия.

В процессе антикризисного управления особенно важное значение имеет обеспечение платежеспособности организации. Действующая организация может повысить платежеспособность путем наращивания выручки, сокращения расходов и реструктуризации обязательств. Как свидетельствует практика для реструктуризации долговых обязательств, прежде всего, необходимо достичь соглашений с кредиторами об изменении условий погашения задолженности (сроков, суммы, процентов и т.д.). В результате реструктуризации долговых обязательств организация может повысить платежеспособность, увеличить финансовую устойчивость, обеспечить инвестиционную привлекательность, устранить факторы, генерирующие наиболее опасные риски и т.д.

Для решения таких задач в процессе реструктуризации задолженности могут использоваться различные инструменты: отсрочки и рассрочки платежей, взаимозачет взаимных платежных требований, соглашение об отступном, списание задолженности организации, погашение задолженности посредством передачи кредитору активов, замена краткосрочных обязательств на долгосрочные. При этом для поддержания платежеспособности организации необходимо обеспечить своевременность начисления и выплаты долговых обязательств, поддерживается баланс между требованиями кредиторов по суммам и срокам, обеспечивается оптимальный состав долговых обязательств. Особенно необходимо учитывать, что в условиях кризиса зачастую генерируется риск неплатежеспособности. В результате таких мероприятий обеспечивается соответствие структуры обязательств внутренним резервам предстоящих расходов и платежей.

В заключение можно отметить, что устранение кризисных явлений во многом обусловливается используемым антикризисным инструментарием. Для обеспечения эффективности антикризисных действий наиболее действенными являются инструменты стратегической и оперативной реструктуризации. С помощью реструктуризации организация мобилизует резервы для решения наиболее острых проблем. Таким образом, инструменты реструктуризации способны поднять организацию на новый уровень эффективности путем комбинирования взаимодополняющих ресурсов; финансовой экономии за счет снижения издержек и использования масштабов деятельности.

Список литературы и источников

1. Власова В., Иванова И. и др. Управление финансовым состоянием организации – М.: Эксмо, 2007 г.
2. <http://www.e-college.ru>

Особенности управления малыми предприятиями в условиях финансового кризиса

Эффективность функционирования предприятий в условиях финансового кризиса во многом зависит от выбранной стратегии их развития. Особенности формирования и реализации финансовой стратегии малых предприятий связаны с организационно-правовыми и экономическими отличиями данной формы бизнеса, а также с положительными и негативными аспектами их функционирования. С одной стороны, небольшие объёмы производства позволяют оптимизировать управление бизнесом, гибко реагировать на динамику рыночной конъюнктуры. В то же время малое предпринимательство сталкивается с технологическими, финансово-кредитными, кадровыми проблемами, с жестокой конкурентной борьбой со стороны субъектов среднего и крупного бизнеса. При низкой ликвидности и доходности оно имеет относительно высокую степень риска. Вместе с тем, при планировании ассортиментной политики малый бизнес ориентируется преимущественно на узкую специализацию.

Для иллюстрации формирования ассортиментной политики используем данные ИП Р.А. Кульбака, имеющего магазин «ЭКЗО» в торговом комплексе в центральной части г. Ставрополя. Имея в своём штате четырёх работников, магазин специализируется на следующих видах деятельности: торговля аксессуарами для сотовых телефонов – 54 % дохода от реализации; инкрустационные (37 %) и аэрографические (9 %) работы по индивидуальным заказам.

Вместе с тем малое предпринимательство, в настоящее время, сталкивается с рядом проблем, основной из которых является ограничение возможности для увеличения объёмов производства (реализации) и расширения рынка сбыта. Так, анкетный опрос клиентов магазина «ЭКЗО» показал, что их средняя оценка широты ассортиментного набора по 10 – бальной шкале составляет 8 единиц. При этом качество оказываемых сотрудниками магазина услуг ими оценивалось в 9,3 балла.

Расширение масштабов бизнеса для малого предпринимательства в условиях кризиса возможно за счёт интенсивных, а не экстенсивных факторов, а также различных форм кооперации.

Не менее важной проблемой развития субъектов малого бизнеса является управление их снабженческой политикой, ориентированной на оптимальный выбор поставщиков, договорных условий по расчётам за поставленные ресурсы, методов организации работы с запасами оборотных средств и дебиторской задолженностью. От её решения зависит ликвидность и платёжеспособность предприятий, а также доступ предпринимателей на рынок капиталов.

Кроме того, при разработке финансовой стратегии малого предприятия необходимо также учитывать ограниченность выбора им источников инвестиций. При ориентации на собственный капитал важно минимизировать его размер путём поэтапного начала собственного дела, использования универсального оборудования и технологий, замены покупки основных средств производства на их аренду или лизинг. Привлечение долевых инвесторов сталкивается с нежеланием предпринимателей иметь новых потенциальных совладельцев. Последнее, в свою очередь, менее заинтересованы в приобретении доли малого предприятия из-за высокой степени риска и «символической» дивидендной политики. Проблема привлечения долевых инвесторов в малый бизнес связана с высокой степенью риска, ограниченностью залоговой базы и относительно низкой ликвидностью имущества. Среди путей решения можно выделить расширение практики использования субсидированного льготного кредитования; создание органами государственного управления региональных фондов залогового обеспечения; развитие сети потребительской кредитной кооперации; интеграция активов малого предприятия с капиталом крупных и средних по размеру внешних инвесторов (франчайзинговый бизнес).

Разрабатывая финансовую стратегию малого предприятия, следует учитывать возможности оптимизации его налогообложения. Среди направлений оптимизации налоговой нагрузки для малого бизнеса можно выделить следующее:

1. выбор организационно-правовой формы предпринимательства с точки зрения приобретаемого налогового статуса. У субъектов малого бизнеса появляется возможность выбора между традиционной, упрощённой или вменённой системами налогообложения. Решение об использовании при упрощённой системе в качестве налоговой базы получаемых доходов или финансовых результатов зависит от соотношения доходных и расходных статей предприятия;

2. изучение возможности рационального применения действующих налоговых льгот при ведении бизнеса, а также возможностей бухгалтерского учёта для формирования учётной политики предприятия. Например, расширение перечня затрат, включаемых в себестоимость продукции; правильное оформление договорных партнерских отношений; выбор методов оценки продукции, производственных запасов, выручки от реализации и др. Однако, действующая в РФ система государственной поддержки малых предприятий недостаточно эффективна в части предоставляемых налоговых льгот, чем делает данные субъекты хозяйствования менее конкурентоспособными.

Таким образом, при разработке финансовой стратегии в условиях кризиса необходимо ориентироваться на следующие особенности:

- преимущественно специализированное производство с учетом возможностей его диверсификации;
- универсализация ресурсной базы предприятия;
- использование интенсивных методов организации производства и кооперации, в т.ч. франчайзинга, для увеличения объемов бизнеса и максимизации финансовых результатов;
- возможность оптимизации налоговой нагрузки предприятия;
- ограниченность привлечения внешних долевых инвестиций для развития бизнеса;
- оптимизация размера инвестиционных ресурсов за счет использования механизма арендных и лизинговых отношений;
- высокая степень банкротства и ликвидации предприятия, относительно короткий жизненный цикл.

Список литературы

1. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы. – СПб: Специальная литература, 2009.
2. Жевтяк А.П. Формы организации производства в малом бизнесе: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПб-ГУЭФ, 2007.
3. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Под ред. Т.Г. Морозовой. – М.: ЮНИТИ, 2008.
4. Фомин П.А. Стратегическое финансовое планирование хозяйствующего субъекта // Финансы и кредит. – 2006. – № 5. – С. 52–55.

Рогожина Н.И., Сальникова К.О.

студенты 4 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: ст. преподаватель каф. финансов и кредита Максимова А.И.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Оценка и управление стоимостью компании

Управление стоимостью компании является одним из главных направлений финансового менеджмента. Для того, чтобы эффективно управлять бизнесом, необходимо увеличивать его стоимость. Повышение эффективности бизнеса – задача любой компании независимо от секторов и капитализации. Ведь стоимость бизнеса напрямую зависит от того, насколько слаженно работает весь механизм, начиная от управленческой команды и заканчивая определением своей ниши на рынке. Необходимо правильно понимать бизнес-стратегию, а также использовать все доступные методы оценки эффективности. Основным показателем эффективности бизнеса – это рост доходов, приходящихся на собственников. В классическом определении бизнес – это деятельность, направленная на получение прибыли. Соответственно, учредители могут получать прибыль либо в качестве вы плат из прибыли компании, приходящейся на их долю, либо за счет прироста стоимости их доли в результате купли-продажи акций.

Для определения рыночной или другого вида стоимости оценщики применяют специальные приемы и способы расчета, которые получили название подходов оценки. Каждый подход оценки предполагает предварительный анализ определенной информационной базы и соответствующий алгоритм расчета. Все подходы оценки позволяют определить стоимость бизнеса на конкретную дату и все подходы являются рыночными, т.к. учитывают сложившуюся рыночную конъюнктуру, рыночные ожидания инвесторов, рыночные риски, сопряженные с оцениваемым бизнесом, и предполагаемую «реакцию» рынка при сделках купли-продажи с оцениваемым объектом. Каждый подход позволяет найти определенные факторы стоимости.

Затратный подход больше применим для оценки объектов специального назначения, а также нового строительства, для определения варианта наилучшего и наиболее эффективного использования земли, а также в целях страхования. Собираемая информация обычно включает данные о ценах на землю, строительные спецификации, данные об уровне зарплаты, стоимости материалов, расходах на оборудование, о прибыли и накладных расходах строителей на местном рынке и т.п. Необходимая информация зависит от специфики оцениваемого объекта. Данный подход сложно применять при оценке уникальных объектов, обладающих исторической ценностью, эстетическими характеристиками или устаревших объектов.

Сравнительный подход особенно необходим, когда существует активный рынок сопоставимых объектов собственности. Точность оценки зависит от качества собранных данных, так как, применяя данный подход, оценщик должен собрать достоверную информацию о недавних продажах сопоставимых объектов. Эти данные включают: физические характеристики, время продажи, местоположение, условия продажи и условия финансирования. Сравнительный подход основан на применении принципа замещения. Для сравнения выбираются конкурирующие с оцениваемым бизнесом объекты. Обычно между ними существуют различия, поэтому необхо-

димо провести соответствующую корректировку данных. В основу приведения поправок положен принцип вклада.

При оценке с позиции доходного подхода, главным ставится доход, как основной фактор, определяющий величину стоимости объекта. Чем больше доход, приносимый объектом оценки, тем больше величина его рыночной стоимости. При этом имеет значение продолжительность периода получения возможного дохода, степень и вид рисков, сопровождающих данный процесс. Оценщик, внимательно изучающий соответствующую рыночную информацию, пересчитывает эти выгоды в единую сумму текущей стоимости. Доходный подход – это определение текущей стоимости будущих доходов, которые, как ожидается, принесут использование и возможная дальнейшая продажа собственности.

В доходном подходе существуют несколько показателей расчета стоимости бизнеса: Market Value Added (MVA), Economic Value Added (EVA), Shareholder Value Added (SVA), Cash Flow Return on Investment (CFROI), Cash Value Added (CVA).

Одним из наиболее востребованных в современном финансовом менеджменте показателей является показатель EVA. Понятие экономической добавленной стоимости (англ. Economic Value Added – EVA) в последние годы все чаще применяется в экономической теории и, главным образом, в практике работы компаний в различных странах. Его необходимо использовать для управления стоимостью компании. Показатель EVA понимается как чистая прибыль от производственной деятельности, уменьшенная на затраты на капитал (собственный и заемный). Основной формулой для расчета показателя EVA является следующая:

$$EVA = NOPAT - WACC \times Inv,$$

где NOPAT (net operational profit after tax) – чистая операционная прибыль после налогов, но до выплаты процентов;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

Inv – инвестиционный капитал.

Для повышения эффективности бизнеса необходимо, чтобы значение показателя EVA было положительным или равным нулю. Чем выше величина показателя EVA, тем большую прибыль компания приносит своим владельцам. Показатель EVA рассматривается как инструмент управления компанией, которая ставит основной целью создание и увеличение своей рыночной стоимости.

Следует отметить, что показатель EVA необязательно должен вести к увеличению стоимости компании. Снижение стоимости наряду с одновременным увеличением показателя EVA может произойти, если:

- увеличение показателя EVA в отчетном периоде было достигнуто в качестве приоритетной цели перед достижением сверхприбыли в долгосрочной перспективе;
- показатель EVA увеличивается, но при растущих капитальных затратах – например, в результате растущего риска.

При пересчете будущих значений показателя EVA в текущую стоимость может произойти снижение приведенной стоимости будущих EVA и, тем самым, стоимости компании.

Из вышеизложенного следует, что при оценке компании нельзя ограничиваться приведенной стоимостью EVA. Необходимо прогнозировать ее будущую величину.

EVA как показатель оценки хозяйствования имеет свои бесспорные преимущества. Однако необходимо постоянно помнить о его недостатках и слабых сторонах. В целом, подводя итог, можно обозначить роль, которую играет показатель экономической добавленной стоимости в оценке эффективности деятельности компании:

- 1) EVA выступает как инструмент, позволяющий измерить действительную прибыльность компании, а также управлять им с позиции ее собственников;
- 2) EVA отражает альтернативный подход к концепции прибыльности (переход от расчета рентабельности инвестированного капитала (ROI), измеряемой в процентном выражении, к расчету экономической добавленной стоимости (EVA), измеряемой в денежном выражении);
- 3) EVA – это показатель, раскрывающий руководителям компании, каким образом они могут повлиять на прибыльность;
- 4) EVA характеризует повышение прибыльности в основном за счет увеличения эффективности использования капитала, а не за счет направления основных усилий на уменьшение затрат по привлечению капитала.

Таким образом, использование показателя EVA в финансовом менеджменте будет способствовать повышению качества оценки эффективности деятельности компаний.

Лучшее управление капиталом ведет к лучшим стратегиям. Более широкий спектр «реальных» стратегических вариантов выбора и более четкие стандарты принятия решений являются двумя ключевыми выгодами. В дополнение к ним улучшаются информация и системы, поскольку доходом и капиталом управляют на более низких уровнях организации.

Управление капиталом – наиболее сильный инструмент, который есть у высшего руководства для влияния на бизнес стратегию и финансовые результаты. В отличие от любого другого управленческого процесса он внедряет дисциплину и подотчетность, необходимые для повышения возврата и ускорения прибыльного роста. А еще он помогает компаниям оправдывать ожидания, а с ними приходит и больший спрос со стороны инвесторов и облегченный доступ к капиталу.

Таким образом, используя основные идеи оценки и управление стоимостью компании при формировании финансовой стратегии и управления денежными потоками можно значительно повысить эффективность финан-

сово-хозяйственную деятельность компании, повысить ее конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность.

Список источников

1. Стратегии бизнеса: аналитический справочник. Под общей редакцией академика РАЕН, доцента экономических наук Г.Б. Клейнера. (Электронный ресурс).– Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m71/>
2. Фрагменты из книги «Стоимость компаний» (Т.Коупленд, Т.Коллер, Дж.Муррин). (Электронный ресурс).– Режим доступа: <http://www.management.com.ua/finance/fin038.html>
3. Стоимость капитала и принципы ее оценки. (Электронный ресурс).– Режим доступа: <http://bbest.ru/osnfinmng/obosnyprkappred/stcapipreoc/>
4. Гусев А.А. Концепция EVA и оценка эффективности деятельности компании. (Электронный ресурс).– Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2005/1/3922.html>
5. Степанов Д.В. Интеллектуальный капитал, сбалансированная система показателей и экономическая добавленная стоимость в системе управления, нацеленной на создание стоимости. (Электронный ресурс).– Режим доступа: <http://www.intalev.ua/index.php?id=9723>

Сердюк М.С.

студента 6 курса экономического факультета

Ставропольского финансово-экономического института

*Научный руководитель: ассистент кафедры «Финансы и кредит» Шаховская Н.В.
Ставропольский финансово-экономического институт*

Современные методы управления запасами в коммерческой организации

Состояние и эффективность использования производственных запасов, как самой значительной части оборотного капитала – является одним из основных условий успешной деятельности предприятия. Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организации. Инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к производственным запасам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности их использования. Поэтому для предприятия все возможные способы рационального расходования средств, одним из которых является определение оптимальной величины производственных запасов приобретают все большую значимость.

Прежде чем готовая продукция попадет конечному потребителю, она проходит производственный цикл, начиная от сырья (полуфабриката) и заканчивая готовой продукцией. Учитывая, что ситуация на рынке носит непредсказуемый характер это отражается на производственном процессе. Чтобы не остановилось производство из-за отсутствия запасов сырья, по причине увеличения резкого спроса или перебоев в снабжении, то на производстве создаются запасы. Если бы производственный процесс функционировал бы как единый конвейер, то потребности в запасах сводились к нулю. В реальной жизни этого не происходит.

Создание запасов всегда сопряжено с дополнительными финансовыми расходами.

Затраты, связанные с созданием и содержанием запасов можно разбить на несколько групп:

- отвлечение части финансовых средств на поддержание запасов;
- расходы на содержание специально оборудованных помещений (складов);
- оплата труда специального персонала;
- дополнительные налоги;
- постоянный риск порчи, не реализации просроченного товара, хищения.

В свою очередь отсутствие необходимого объема запасов приводит также к расходам, которые можно определить в следующей форме потерь:

- потери от простоя производства;
- потеря от упущенной прибыли из-за отсутствия товара на складе в момент возникновения повышенного спроса;
- потери от закупки мелких партий товаров по более высоким ценам;
- потеря потенциальных покупателей и др.

В современных условиях хозяйствования в России одной из основных проблем финансово-хозяйственной деятельности предприятий является проблема роста цен. Значительное удорожание материальных ресурсов, необходимых для производственного процесса неблагоприятно сказывается на функционировании предприятия, ведет к перебоям в снабжении вплоть до остановки производственного процесса. Таким образом, вложение свободных средств в производственные запасы является одним из возможных способов избегания падения покупательной способности денег [28, с. 45].

С другой стороны, предприятие, сумевшее предвидеть инфляционные процессы в экономике, создает запас с целью получения прибыли за счет повышения рыночной цены. В данном случае речь идет о спекулятивном характере создания запасов [17, с. 186].

Необходимость оптимизации системы управления запасами возникает еще и потому, что на предприятии за последние годы накопились значительные объемы запасов так называемых «материалов без движения». Своим названием данные материалы получили вследствие того, что по ним не осуществлялось операций расходования в течение определенного периода времени.

Какой бы метод управления запасами не выбрала коммерческая организация, существуют минимальные требования, чтобы данная система просто была управляемой и обеспечила возможность реализовать различные методы планирования запасов. Кроме того, их выполнение, как правило, сразу же непосредственно сказывается на уменьшении стоимости доставки и хранению товара. Эти требования касаются налаживания необходимой логистики операций, а также постановки управленческого учета. В этом плане в организации обязательно должны быть решены следующие задачи:

- уточнены объемные, пространственные и временные параметры запасов, стоимости хранения единицы запаса;
- налажена система информационного мониторинга за состоянием запасов и непрерывного контроля нормируемых параметров;
- уточнены реальные стоимости и время выполнения заказов, налажен управленческий учет параметров выполнения заказов и контроль хода их прохождения;
- разработаны правила определения момента и объема заказа.

Мониторинг состояния запасов должен обеспечивать непрерывное сравнение нормативных параметров с фактическими, т.е. работать как «следающая система». Определение соответствующих объемных, пространственных и временных параметров запасов позволит перейти к оптимизации размещения товаров на складе, а, следовательно, к минимизации затрат. А расчет нормативных характеристик запасов (в натуральном выражении) позволит после постановки бюджетирования (формирования бюджетов закупок и хранения) перейти к оптимизации издержек, связанных с формированием и поддержанием запасов.

Таким образом, управление производственно-хозяйственной деятельностью, в том числе и запасами, должно быть мотивировано не только желанием, но и способностью получения высоких финансовых результатов.

Финансисты должны представлять причины создания запасов; факторы, под воздействием которых они формируются, а также их влияние на величину запасов и знать методические основы определения рациональных значений запасов.

Список литературы

1. Стоянова Е.С., Быкова Е.В., Бланк И.А. Управление оборотным капиталом. – М.: «Перспектива», 2008.
2. Управление затратами на предприятии: Учебник /под ред. Г.А.Краюхина. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресс», 2005.

Скобелев А.В., Титенок М.М.

студенты 4 курса финансового факультета

Дальневосточного государственного университета Института менеджмента и бизнеса

*Научный руководитель: доцент кафедры «Государственные и корпоративные финансы» Васюкова Л.К.
Дальневосточный государственный университет, Институт менеджмента и бизнеса*

Особенности финансового управления страховой компанией в условиях глобальной неопределенности

Страховой рынок стал одним из первых, кто среагировал в стране на экономический кризис, поэтому особый интерес вызывают особенности финансового управления страховой компанией в текущих рыночных условиях.

В антикризисном управлении любой компанией целесообразным представляется применение метода сценарного прогнозирования, составляющие которого следующие: определение зоны дисбаланса (отсутствие нормальных условий функционирования); выявление проблемы, фактически – предмета несоответствия норме; составление прогноза развития на случай «невмешательства»; определение необходимости решения проблемы или отсутствия таковой; при положительном решении – формирование образа желаемого будущего; составление плана достижения и обеспечение его выполнения; организация контроля / корректив.

Рассмотрим те положения финансового управления, которые помогут обеспечить выживаемость и рост страховой компании в рыночных условиях 2010 года.

Наиболее важным условием успешного функционирования страховщика в период кризиса является наличие сбалансированного страхового портфеля. Способы достижения сбалансированности страхового портфеля:

- 1) Профессиональный андеррайтинг: определение вероятности осуществления риска и его величины; группировка принимаемых рисков по различным однородным классам; оценка рисков составляющих после принятия бремени риска страховщиком.

2) Адекватная тарифная политика. Главное условие – тариф должен быть адекватный. Это необходимо для того, чтобы страховщики могли реализовать свою ответственность при наступлении страхового случая.

3) Преобладающая доля однородных, прогнозируемых, некатастрофичных рисков в портфеле.

4) Участие перестраховщиков. При проведении грамотной финансовой политики, перестраховщик является одним из основных инструментов обеспечения платежеспособности страховщика, особенно в условиях кризиса.

Для достижения сбалансированности страхового портфеля необходима текущая корректировка его структуры на основе мониторинга факторов.

Далее, особое внимание необходимо уделить операционному менеджменту. В России основным доходом страховых компаний является прибыль от операционной деятельности. Именно поэтому операционный менеджмент в российских условиях приобретает особое значение.

Постановка регулярного операционного менеджмента в страховании предполагает следующие основные мероприятия: эффективное построение операционных бизнес-процессов страховой компании, организацию деятельности мидл-офиса, внедрение операционного бюджетирования, развитие операционных менеджеров и персонала, разработку и внедрение ИТ-системы операционного управления.

Задача отказа от неэффективных затрат в страховом деле приобретает особую актуальность в ходе текущего кризиса. Документооборот и аналогичные процессы (маркетинговые исследования, управление рекламой, часть бухгалтерии, юридическая поддержка, управление агентскими сетями) имеет смысл выносить на аутсорсинг. Другой способ снижения затрат – это законная оптимизация налогообложения.

Важным элементом успешного существования компании является своевременное и полное погашение дебиторской задолженности. В условиях инфляции возвращаемые дебиторами денежные средства обесцениваются. Для максимизации притока денежных средств страховщику следует разработать системы договоров с гибкими условиями относительно сроков и форм оплаты (предоплата, выставление промежуточного счета, гибкая тарифная политика), а также привлечь к работе с должниками коллекторские агентства.

Актуальным вопросом для страховых компаний является решение о создании специальных «антикризисных» продуктов. Страховые компании, предлагая «кризисные» программы, сохраняют защиту только от серьезных рисков и при этом максимально снижают тарифные ставки. Такой подход в настоящий момент устраивает многих добросовестных страхователей, также как и применение франшизы, гибкий график внесения платежей, индивидуальная оценка рисков.

Важным направлением работы страховой компании, определяющим ее финансовое положение, является управление каналами продаж.

В условиях глобальной неопределенности большинство страховых организаций настигла одна и та же проблема – резкое увеличение суммы операционных издержек. Из практики многих зарубежных страховых компаний известно, что технический результат от проведения страховых операций может быть убыточным и покрывается прибылью, полученной от инвестиций. Следовательно, еще одним методом восстановления страхового рынка в посткризисный период является проведение активной инвестиционной политики.

На каждом уровне управления (страна, регион, город, предприятие, инвестор) имеется определенная специфика в разработке инвестиционной политики. Благополучная или неблагоприятная инвестиционная деятельность страховой компании на *микроуровне* оказывает серьезное влияние на возможность и условия существования компании на рынке.

Во-первых, инвестиционная деятельность определяет саму возможность предоставления страховых услуг за счет обеспечения формирования достаточного страхового фонда.

Во-вторых, хорошо организованная инвестиционная деятельность обеспечивает качество предоставляемых услуг.

В-третьих, инвестирование дает возможность для владельцев страховой компании развивать свой бизнес и самостоятельно управлять им.

На макроуровне при соответствующем государственном регулировании успешная инвестиционная деятельность страховых компаний является источником долгосрочных инвестиций, что в среднесрочной и долгосрочной перспективе дает значительно больший экономический эффект, чем сиюминутная выгода от неоправданно жесткого налогообложения страховых операций.

В целом, в текущих рыночных условиях финансовое управление страховой компанией имеет свои особенности, связанные с макроэкономической ситуацией, конъюнктурой рынка, положением компаний-конкурентов и контрагентов, потребностями населения и организаций в защите своих имущественных интересов, состоянием рынка ценных бумаг, а также спецификой страховых операций.

Список источников

1. Инвестиционная деятельность страховых компаний: принципы организации, регулирование и оптимизация. – Режим доступа: <http://symixins.narod.ru/>
2. Инвестиционная политика. – Режим доступа: <http://kitecamp.ru/>
3. Малеев В. Твердая поступь оптимизации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.insur-info.ru>
4. Методика рейтинга надежности страховых компаний (общие положения) / Информационный портал рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.raexpert.ru/>
5. Обеспечение финансовой устойчивости страхового портфеля [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.jourclub.ru>
6. Раковщик Д.Г. Как извлечь пользу из кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.insur-info.ru>

Экономические показатели деятельности лечебно-профилактического учреждения и пути их улучшения

Современные социально-экономические условия сопровождаются дальнейшим развитием рыночных отношений, и деятельность медицинских учреждений в значительной степени обусловлена эффективной работой экономических и финансовых служб.

Экономические интересы медицинских учреждений, их финансово хозяйственная деятельность определяют в конечном итоге степень достижения основных целей здравоохранения. В современных условиях медицинские учреждения, находясь в системе рыночных отношений, столкнулись с новыми задачами, поэтому рациональная экономическая обоснованность материальных и финансовых затрат с целью максимального удовлетворения населения медицинской помощью приобретает особую актуальность.

Экономический анализ – это совокупность методов изучения данных производственной и финансовой деятельности медицинских учреждений и их подразделений, позволяющих обеспечить достоверную оценку результатов их работы, выявить пути рационализации использования ресурсов.

Основными задачами экономического анализа являются:

- Контроль и оценка выполнения плановых показателей;
- Оценка эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- Определение факторов, обусловивших полученные результаты;
- Выявление резервов и содействие повышению доходности;
- Анализ эффективности управленческих решений. [1]

Экономический анализ медико-производственной деятельности учреждения отражает взаимосвязанную работу служб и подразделений, в основе его находится детальная оценка функционирования каждого структурного подразделения медицинского учреждения.

Объектами экономического анализа являются:

1) Производственные показатели (обеспеченность населения койками, уровень госпитализации, число госпитализированных больных, оборот койки, средняя длительность лечения, среднее число дней занятости койки в году, плановая мощность поликлиники на 10 000 населения, количество посещений на 1 жителя, численность населения, приходящегося на один участок, среднегодовая нагрузка на врача, среднечасовая нагрузка врача и т.д.

2) Показатели использования трудовых и материальных ресурсов (фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, укомплектованность штата, численность медицинского персонала, текучесть кадров, уровень квалификации кадров, показатели использования рабочего времени, производительность труда и т.д.).

3) Показатели финансового состояния медицинского учреждения (бухгалтерский баланс, коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости, показатели кредиторской и дебиторской задолженности и т.п.).

Основными методами экономического анализа являются балансовый и индексный методы, факторный анализ по группам показателей.

Балансовый метод заключается в сопоставлении как в натуральной, так и в стоимостной форме систем показателей: ресурсы и их использование, производство и потребление, денежные доходы и расходы, активы и пассивы.

Индексный метод – это метод статистического анализа, применяемый для изучения динамики явления.

Факторный (причинный) анализ – определение и классификация факторов, влияющих на эффективность изучаемого процесса.

Метод сравнения – считается одним из важнейших, и именно с него начинается анализ. Существует несколько форм сравнения.

1. Сравнение фактических данных с плановыми величинами.
2. Сравнение с прошлыми периодами.
3. Сравнение с лучшими методами работы и показателями, передовым опытом, новыми достижениями медицинской науки и техники.

Для примера проведем анализ некоторых экономических показателей на примере Муниципального медицинского учреждения «Городская детская больница №2» г. Нижнего Тагила.

Таблица 1

Показатели использования коечного фонда

Структурные подразделения	Работа койки			Оборот койки			Среднее время простоя койки			Средние сроки пребывания больного на койке		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Всего по стационару, в т.ч. по отделениям:	322,6	314,7	301	16,7	15,8	15,2	2,5	3,2	4,2	19,3	19,3	19,8
Новорожденных и недоношенных детей	304,6	301,4	3215	14,1	13,4	14,4	4,3	4,7	2,8	21,7	22,4	22,6
Неврологическое	353,9	353,6	331	20,3	19,3	17,9	0,5	0,6	1,9	17,4	18,3	18,5
Аллерго-иммунологическое	297,7	300,1	234	15,3	15,2	12,1	4,4	4,3	10,8	19,4	19,8	19,2
Ревматологическое	313,3	275,2	287	18,7	16,5	17,7	2,8	5,4	4,4	16,7	16,7	16,2
Анестезиологии-реанимации	227,7	222,7	220,7	31,2	32,7	31,2	-	-	-	7,3	6,8	7,1

При отсутствии динамики коечного фонда за последние 3 года отмечается тенденция к снижению объема медицинской помощи, а также недостаточной эффективности его. Работа койки составляет в среднем 301 день, при нормативной величине 320 и 290 – в отделении новорожденных и недоношенных детей. Но при этом роста средней длительности стационарного лечения не произошло, а по некоторым отделениям даже уменьшилось.

Определенного внимания заслуживает аллерго-иммунологическое отделение, где значительно снижены объемы медицинской помощи: низкие работа койки – 234 дня, оборот койки – 12,1. Простой койки в этом отделении – 10,8 дней. Анализируя интенсивность оказания медицинской помощи детям с иммуноаллергической патологией, определенный процент больных не требует круглосуточного пребывания на койке. Учитывая, что отделение работает в комплексе с аллерго-респираторным центром (АРЦ), большая часть детей, страдающих той или иной патологией, должна получать квалифицированную помощь именно в этом центре. Но в связи с тем, что врачебные кадры в центре и отделении одни и их недостаточно, ни та, ни другая службы не работают на полную мощность. Поэтому сокращение коечного фонда отделения вполне целесообразно, увеличив при этом консультативные приемы в АРЦ и усилив организационно – методическую работу руководителя центра в детских поликлиниках города. Несколько ниже нормативной работало ревматологическое отделение, но с тенденцией к увеличению объемов. Отделение неврологическое и отделение недоношенных и новорожденных детей работают стабильно хорошо, достаточно рентабельно и востребовано. В 2008 году несколько увеличилось количество новорожденных детей.

Таблица 2

Единый фонд финансовых средств (тыс.руб)

Источники финансирования	Утверждено на год главой МО				Исполнено за год (кассовые взносы)				Процент исполнения к плану года, утвержденному МО			
	Всего		В т.ч. ФОТ с начислениями		Всего		В т.ч. ФОТ с начислениями		Всего		В т.ч. ФОТ с начислениями	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Средства местного бюджета	31692,0	32480,0	20369,3	15942,0	31538,4	32480,0	20369,3	15942,0	99,5%	100%	100%	100%
Средства ОМС	58250	40941,0	42795	31036	58252	40872	42797,2	30970,0	100%	100%	100%	100%
Нац. проект «Здоровье»	2737,8	2435,0	2737,8	2435,0	2379,1	1746,3	2379,1	1746,3	87%	72%	87%	72%
Прочие источники	6792,0	6548,0	1404,0	923,0	6470,3	2447,7	1273,4	889,8	95,3%	37,4%	91%	96,4%
ИТОГО	99471,8	82404,0	67306,1	50336,0	98640,6	77546,0	66819,0	49548,1	99,2%	94%	99,3%	98%

Единый фонд финансовых средств в 2008 году (кассовые расходы) вырос на 27%, в том числе по ОМС – на 42,5%. По бюджету план исполнен меньше на 0,5%. В структуру расходов в целом – фонд оплаты труда с начислениями составляет 67,7%, в том числе по бюджету – 64,5%, по ОМС – 73,4%.

При помощи экономического анализа изучают реальную действительность – факты и процессы, т.н. тот первичный материал, который подлежит исследованию. Однако факты сами по себе иногда мало что объясняют. Поэтому задача экономического исследования состоит не только в том, чтобы их регистрировать, но и в том, чтобы за видимостью явлений раскрыть их сущность, понять существующую между ними связь, признать причины их возникновения, тенденции развития [1].

Список литературы

1. Экономический анализ медицинских учреждений: Учебное пособие/ И.П. Артюхов, Т.Д. Морозова, Е.А. Юрьева, – Ростов н/Д.: Феникс; Красноярск: Издательские проекты, 2006. – 112 с. – (Высшее образование).
2. «Годовой отчет Муниципального медицинского учреждения Городской детской больницы 2», Нижний Тагил, 2009.

Федотова Н.И.

студентка 4 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: ст. преподаватель каф. финансов и кредита Главатских И.Н.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Инвестиции в недвижимость, взятую в ипотеку

Кризисные явления, наблюдаемые сегодня в экономике, заставляют многих задумываться о наилучшем вложении капитала, т.е. об инвестировании. Существует мнение, что вложения в недвижимость выгодны. А выгодны ли вложения в недвижимость с привлечением ипотечного кредита?

Российский рынок недвижимости подвержен влиянию многих факторов. Прежде всего – это существенные географические различия отдельных регионов. Отсюда и их индивидуальные экономические политические и социальные особенности. Что, в свою очередь, является определяющим фактором в инвестиционной привлекательности недвижимости разных регионов. Не имеющий опыта и специальных знаний инвестор может теряться в огромном количестве информации об инвестиционном климате того или иного региона. Кроме того, приток инвестиций в эту сферу затруднен по причине высокой стоимости объектов. Можно выделить четыре пути извлечения пользы при инвестировании в недвижимость:

1. при сдаче недвижимости в аренду инвестор получает определенные денежные средства;

Рассмотрим как можно заработать на аренде: можно сдавать с ежемесячной оплатой, на сутки и по часам.

Для расчета возьмем 1 кв «хрущевку» в Индустриальном районе, примерная цена которой 1600 000, у нас нет первоначального взноса 20%, его мы берем в банке на неотложные нужды под 15% годовых на 2 года, соответственно при первом взносе 20 %, кредит составляет 1120 000 под 12% в год на 10 лет, т.е. первые 2 года Вам надо платить $16\ 000 + 13\ 500 = 29\ 500$ рублей, а оставшиеся 8 лет по 16 000.

Помесячная оплата – наименее беспокойный вариант, обычно арендуют на более длительный срок, так что, сдав один раз Вы можете не особо беспокоиться. Но доходность этого варианта самая минимальная, в нашем примере недвижимость за 1600 000, ее можно сдать за 10 000 рублей в месяц, что будет приносить нам тока по процентам минус каждый месяц $29\ 500 - 10\ 000 = 19\ 500$.

Сдача посуточно. Этот вариант несет несколько явных минусов, первый – вам придется потратиться на ремонт и мебель, чем хуже мебель и ремонт, тем меньше стоимость аренды, кто-то должен постоянно убирать, следить за квартирой, решать проблемы (а они будут). Этот вариант подходит для тех мест, где есть дефицит гостиничных номеров, либо номеров в хорошем виде, либо номера стоят дорого. Плюс должен быть постоянный приток в ваш город платежеспособных клиентов, это могут быть туристы или бизнесмены.

Сколько может принести такой вид дохода?! в нашем примере с недвижимостью в 1600 000, такую квартиру после ремонта и покупки мебели на 200 000, можно сдавать за 1500 рублей в сутки. Итого если мы сдадим на все 30 дней в месяце, то получим $30 * 1500 = 45\ 000$, в этом случае мы покрываем расходы на проценты и оплачиваем часть выплаты основного долга. Но из этой суммы надо вычесть, те дни, что квартира будет простаивать, хорошей считается наполняемость в 80% – 36 000.

Сдача квартир почасовая, т.е. ее снимают на 2–3 часа, доходность одного часа от 300 до 500 рублей, если умножить на 24 часа, то получится что в сутки можно заработать 7200 рублей, а за месяц $30 * 7200 = 216\ 000$ рублей. Казалось бы, это золотое дно, но как обычно есть много НО. Первое: Вы можете не набрать достаточное количество клиентов на полные сутки (большая конкуренция, недостаточная реклама т.д.), второе такие клиенты обычно доставляют наибольшую головную боль, помимо того что надо их встречать и провожать, плюс оперативно менять постельное белье и прибираться, они часто бывают в нетрезвом виде, могут быть проблемы с милицией и соседями, которая будет считать что у Вас притон.

Резюме: заработать на аренде недвижимости можно, только сделав ее самостоятельным бизнесом

2. при удачной перепродаже объекта недвижимости, инвестор может получить значительный доход.

Исходя из нашего примера, переплата за ипотеку = 808 000, общая сумма платежей по ипотеке 1900 000, а еще мы брали кредит на неотложные нужды, на который переплата составляет 45 000, а общая выплата 320 000.

Исходя из этих цифр, через 10 лет, недвижимость, которую мы покупали за 1 600 000 будет стоить 1 900 000 + 320 000 = 2 220 000 = 38%

Только за 2008 год Пермская недвижимость выросла на 37% (см рис 1)[№2], бесспорно есть вероятность что за 10 лет она вырастет на 38%, а может и больше. Но не будем забывать, что у нас есть такой доход как аренда и при пассивном варианте за 10 лет мы выиграем 1 200 000, получается, что за 10 лет мы вложили в недвижимость 1 000 000, но продадим ее однозначно дороже.

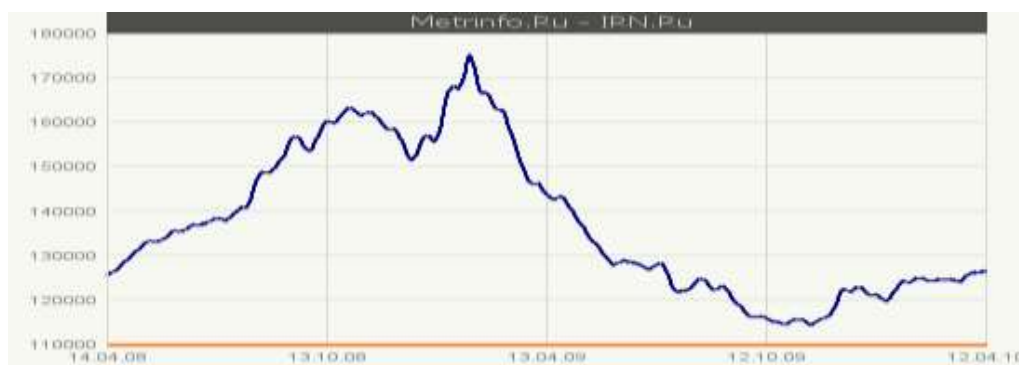


Рис. 1. Изменения стоимости жилья на Пермском рынке недвижимости за 2008–2010гг.

3.по причине постоянного увеличения рыночных цен на недвижимость, происходит прирост пассивного капитала инвестора

Для начала определимся с терминами, рост цены недвижимости – это любое изменение в стоимости хоть полпроцента, хоть на 100 %, в данном примере ростом будем называть только такую ситуацию, когда положительное изменение цены на недвижимость больше чем процент по кредиту.

Первые 2 года наш процент на выплату будет составлять 27%, последующие 8 лет –12%, но нам еще надо получить прибыль.

В последние годы на рынке недвижимости был и большой рост на и такое же падение. В нынешней ситуации, можно с уверенностью утверждать, что недвижимость будет расти, может не на 27 % в год, но на 12% точно, т.к. рынок недвижимости активно развивается в последние годы.

4. Прежде всего, недвижимость –это то, к чему стремится каждый человек – это свой уголок, это крыша над головой. А когда эта крыша приносит доход, она еще ценнее. Но исходя из наших расчетов, можно сделать вывод, что заработать на недвижимости можно, только сделав ее самостоятельным бизнесом.

Список литературы и источников

- 1.Ольга Фаст Жилищное «туда-сюда»// Метражи, №3 24.02.2010г
2. Ольга Фаст Пермский рынок недвижимости в новых экономических условиях»// Метражи, № 4 09.03.2010г
3. www.Metrinfo.ru

Фирстова Е.А., Антонова К.
студенты 4 курса экономического факультета
Стерлитамакского филиала БашГУ

Научный руководитель: ст. преподаватель Разуваева Е.Б.
Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

Антикризисный маркетинг в России

На сегодняшний день наша страна, как и многие другие, находится в состоянии финансового кризиса, который проявляется в существенном сокращении суммы выручки предприятий, объемов экспорта, уменьшения количества клиентов, а так же в снижении объемов продаж. Решением этих насущных проблем занимаются специалисты в области маркетинга.

Кризис обычно протекает в две фазы: после резкого ухудшения ситуации (шок и откат назад) наступает период постепенной стабилизации (адаптации и овладения обстановкой). К началу второй фазы маркетинг уже должен быть во всеоружии. Именно маркетинговый подход к решению основных проблем фирмы в период кризиса поможет ей не только смягчить удар, но и продолжать активную коммерческую деятельность [2].

Кризисные явления уничтожили у многих организаций «жировые финансовые запасы» и привели к уменьшению финансово-экономической «плавучести», что ограничило возможности обеспечения требуемого уровня

прибыльности и вложений средств в маркетинг. Это, в частности, привело к стремлению руководства различных организаций, в целях укрепления своих позиций конкурентной борьбы, снижать затраты на маркетинг.

Маркетинг в условиях кризиса зачастую оказывается «крайним», особенно когда не удается на языке конкретных цифр доказать эффективность его работы. Имеются в виду излишние затраты, обусловленные большим количеством провалов новых продуктов, дорогостоящими рекламными кампаниями с их невысокой эффективностью, низкой рентабельностью других методов продвижения продуктов. Это приводит к урезанию маркетинговых бюджетов, к их жесткому контролю.

Проблемами в сфере маркетинга в условиях кризиса могут быть упущения руководства фирмы в любом из направлений: выборе целевого рынка, позиционировании товара, прогнозе сбыта, маркетинговой информации, ценовой и товарной политике, оценке внутренних возможностей фирмы, выборе концепции маркетинга и его целей, качестве проведения маркетинговых исследований.

В рамках преодоления этих проблем целесообразно разработать план мероприятий вывода организации из кризисной ситуации, который предполагает переоценку целей и стратегий организации в целом, ее хозяйственных единиц, отдельных функциональных направлений деятельности, включая маркетинг.

Антикризисный маркетинговый план включает следующие этапы:

1) Анализ положения организации, степени угрозы кризиса и возможных его последствий. Необходимо осуществить раннюю диагностику возможностей возникновения кризисных явлений в деятельности предприятия, определить направления и силы их проявления. Данная диагностика направлена, прежде всего, на анализ внешней и внутренней среды организации. Для этого обычно применяют SWOT-анализ кризисной ситуации [1, с. 9].

2) Критическая переоценка рыночного спроса и своих потребителей. На данном этапе определяется потенциальный рыночный спрос, производится оценка ситуации в области объемов продаж. Необходимо выявить также и изменения в потребительских предпочтениях относительно отдельных групп продуктов, торговых марок и отдельных атрибутов продуктов. Это позволит отказаться от невостребованных продуктов и определить направления совершенствования характеристик выпускаемых продуктов. Необходимо уточнить потребительское поведение при совершении покупок товаров или услуг в условиях кризисной ситуации: низкие цены, высокое качество продуктов, их широкий ассортимент, уровень обслуживания (затраты времени на обслуживание, приобретение покупки; удобный график работы; возможность получить консультацию у продавца; удобное расположение магазина, сервисной организации и т. п.).

В данном контексте был проведен опрос населения, в котором участвовало 30 покупателей. В результате опроса было выявлено, что наиболее распространенным критерием для покупки товара (услуги) является качество продукта, а наименее – уровень обслуживания (рис. 1).

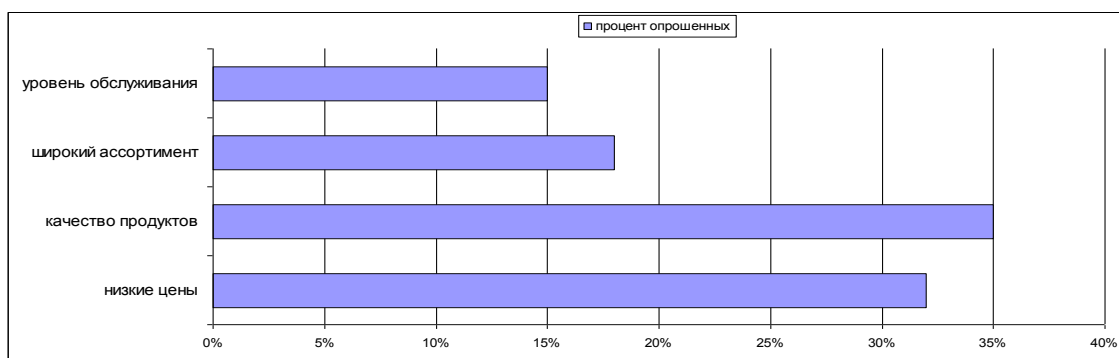


Рис.1. Предпочтения покупателей при совершении покупок

Переоценка своих потребителей и использование полученной информации будет способствовать сохранению (увеличению) объемов продаж, в том числе за счет привлечения потребителей, ранее обслуживаемых конкурентами.

3) Уточнение рыночных сегментов и позиции на рынке. На данном этапе необходимо провести уточнение обслуживаемых рыночных сегментов и позиции продуктов на этих сегментах. Следует изучить изменения в структуре и количестве потребителей на отдельных рыночных сегментах и составить о них уточненное представление по основным атрибутам, используемым при их сегментировании (возраст, пол, образование, социальная принадлежность, частота покупки товаров и т. д.). Выявление новых рыночных сегментов предполагает возрастание роли нововведений. Больше внимания следует уделять разработке новых продуктов. Уточнение рыночных сегментов и позиции на рынке помогут организации сконцентрировать и направить свои усилия на деятельность в тех сегментах рынка, которые менее подвержены кризисным явлениям или более выгодны в данных условиях.

4) Сбытовая политика. Прежде всего необходимо проанализировать эффективность различных каналов сбыта путем сопоставления объема продаж через каждый канал с затратами на его создание и функционирование. Результаты данного анализа дадут возможность наметить комплекс мер по улучшению функционирования

разнообразных каналов сбыта. Одним из результатов такого анализа может быть отказ от некоторых дистрибьюторов. Очевидно, что отказ от ряда торговых посредников, экономическая нецелесообразность которых ясна без проведения анализа, возможен только при поддержке центральных и региональных органов власти [3. с. 15].

5) Коммуникационная политика. Из всех коммуникационных инструментов, наиболее широко применяемых в условиях кризиса, являются связи с общественностью – антикризисный PR. Реклама в условиях кризиса должна быть более целенаправленной и менее затратной. Так же следует пересмотреть методы стимулирования сбыта (продаж), которые предполагают, прежде всего, переоценку ранее применявшихся систем скидок и льгот для покупателей (купонные продажи, клубные карты, накопительные скидки и многое другое).

б) Ценовая политика. Пересмотр ценовой политики предприятия целесообразно осуществлять как в сторону уменьшения нормы прибыли, так и в сторону снижения издержек своей деятельностью, отказа от услуг экономически не оправданных посредников. Очевидно, что могут позволить себе проведение дорогостоящих рекламных кампаний с акцентом на снижение цен до 50% только те организации, которые имеют на это хорошие финансовые возможности, во многом обусловленные продажами по завышенным ценам.

Таким образом, основной задачей маркетинга в период кризиса становится использование внутренних фундаментальных инструментов, направленных на повышение доходности бизнеса, таких как ценообразование, оптимизация ассортимента, контроль над изменениями потребностей и структуры спроса потребителей и адекватное им оперативное изменение предложений компании.

Список литературы и источников

1. Голубков Е. П. Антикризисный маркетинг// Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – №1. – С. 17.
2. Сейранян М. Г. Кризис для маркетинга и маркетинг для кризиса// Маркетинг в России и за рубежом.– 2009. – №5. – С. 15.
3. <http://www.makmark.ru/content/?itemid=70>

Чичигина Ю.С.

*студентка 4 курса финансового факультета
Дальневосточного государственного университета*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Бессонова А.А.
Дальневосточный государственный университет*

Оценка товарных знаков:

реализация существующих подходов в условиях неопределенности

Современный рынок достиг огромных масштабов. Сегодня он предлагает на выбор потенциальных покупателей любые объекты: от сырой нефти, технологий ее добычи и участков земли на Луне до корпораций с миллионными оборотами. И вот на глобальной «витрине» появился новый, но очень перспективный товар – товарный знак. И хотя его предназначение и состоит в том, чтобы индивидуализировать товары, это не мешает товарному знаку выступать в качестве самостоятельного объекта хозяйственного оборота.

Так называемое «общество потребителей» дало толчок к развитию товарных знаков как объектов собственности и имущественных интересов. Они стали использоваться не только для расширения потребительской аудитории, но и как объект купли-продажи и стратегического управления. Впечатляющие примеры Coca-Cola, McDonald и Microsoft помогли осознать, что товарный знак – не просто привлекательное сочетание букв, цифр или изображений, а ценнейший капитал. Срок его службы не ограничен, а ценность при грамотном управлении со временем лишь возрастает. Адекватным следствием становится желание как можно точнее оценить имеющийся в распоряжении капитал. В местах его сосредоточения начинается бурное развитие оценочной деятельности.

Все три базовых подхода к оценке объектов собственности – доходный, затратный и сравнительный – адаптированы к оценке товарных знаков. В рамках каждого из них разработано большое количество различных методик. Помимо классических, на практике разработаны эмпирические методы оценки. Так, в ряде случаев стоимость товарного знака принимают равной 2–3 объемам годовых продаж товара под этим знаком. Возможен расчет исходя из десятилетнего объема продаж. Некоторые зарубежные компании оценивают свои товарные знаки по величине активов в целом. При этом они ссылаются на невозможность определения процента этих активов, приходящегося на товарный знак. Встречаются случаи оценки по сумме ежегодных затрат на рекламу или возможных судебных издержек, которые компания готова была оплатить, защищая в суде свои права на товарный знак от посягательств конкурентов. Как правило, подобные эмпирические методы содержат ограниченное число показателей, что делает полученные с их помощью величины слишком приблизительными.

Известно, что стоимость – один из универсальных показателей. Однако платой за универсальность является сложность ее определения: со временем она изменяется, неодинакова для различных участников рынка и зависит от целей, с которыми они выступают. Эфемерность самого понятия рыночной стоимости товарного знака усугубляется нестабильностью внешней среды, в условиях которой проводится оценка. И, несмотря на разнообразие подходов и методик, практически на каждом этапе процесса оценки имеются так называемые «белые

пятна», спорные или малоизученные вопросы. Среди них есть как общие, так и специфические проблемы, касающиеся исключительно оценки товарных знаков:

1. Дисконтирование будущих денежных потоков по изменяющейся во времени норме дохода. Привычная операция дисконтирования теряет свой финансовый смысл, если применительно к рассматриваемому денежному потоку нельзя применить реальную неизменную норму дохода. В частности, ставку дисконтирования уже невозможно понимать как упускаемый доход с рубля дисконтируемых доходов в случае, если бы они имелись в настоящий момент. Таким образом, в условиях экономической нестабильности исчезает возможность определения стоимости товарного знака как эквивалента будущего дохода.

Существуют альтернативные варианты для преодоления данных сложностей. В частности, используется метод сценариев (пессимистический, оптимистический и наиболее вероятный), в рамках которого в меньшую сторону корректируются те денежные потоки, которые могут быть спрогнозированы с большей степенью точности.

2. Чтобы не дублировать учет риска, дисконтировать откорректированные по методу сценариев денежные потоки необходимо с использованием безрисковой ставки. Это еще один спорный вопрос, касающийся не только оценки товарных знаков, но в целом оценочной деятельности. В этом случае элемент изменчивости нормы дохода отражается в использовании переменной безрисковой ставки. Необходимо не только определить безрисковый инструмент, но составить прогноз его колебаний на период, для которого проводится оценка.

3. Определение набора рисков при расчете ставки дисконтирования кумулятивным методом также вызывает много споров. В состав рисков могут быть включены: риск конкурентоспособности, риск диверсификации (локализации рынка), риск силы бренда, риск низкой ликвидности, риск «размывания» товарного знака и т. д. Именно в подборе рисков кроется основная проблема. Ни один из методов построения ставки дисконтирования не может исключить манипулирования составом рисков для достижения так называемой «требуемой» ставки.

3. Актуальной является проблема определения возможных видов износа товарного знака и его расчета. Специалисты склонны считать, что для товарных знаков характерны функциональный и внешний износ. Величина функционального износа товарного знака основывается на экспертной оценке выполняемых им функций. Субъективизм подобной оценки неизбежен, поэтому ключевую роль здесь будет играть профессионализм оценщика. Внешний износ товарного знака определяется как его обесценение в результате неблагоприятных изменений экономических, социальных и политических условий, внешних по отношению к объекту оценки. Спрогнозировать такие изменения в современных условиях практически невозможно.

Необходимо отметить, что оценка товарного знака тесно связана с оценкой бизнеса и гудвила компании. А это одна из наименее изученных областей оценочной деятельности. Как оценить репутацию компании и тот уровень доверия и заинтересованности, который сформировался (или не сформировался) у ее существующих и потенциальных контрагентов? Как учесть будущее состояние отрасли, к которой относится предприятие и принадлежащий им товарный знак?

Все перечисленные проблемы усугубляются слабым развитием российского рынка интеллектуальной собственности. Вместе с тем, успех той или иной деятельности напрямую зависит от адекватной оценки и грамотного управления нематериальными активами. Яркие примеры эффективного распоряжения нематериальной составляющей своего капитала мы можем наблюдать у ряда американских и европейских компаний.

Список литературы

1. Федеральный закон «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» №166-ФЗ в ред. Федерального закона от 11.12.2002 N 166-ФЗ, с изменениями, внесенными Федеральными законами от 27.12.2000 N 150-ФЗ, от 30.12.2001 N 194-ФЗ, от 24.12.2002 N 176-ФЗ).
2. Азгальдов Г. Г. , Карпова Н. Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов. Международная академия оценки и консалтинга, 2007 г. – 400 с.
3. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса: учебник – 2-е издание, перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2004. – 360.
4. Валдайцев С. В. Оценка интеллектуальной собственности: учебник. – Экономика, 2009. – 471 с.

Шашкова Т.О.

студентка 4 курса экономического факультета

Кемеровского технологического института пищевой промышленности

Научный руководитель: д.э.н., профессор Иванова О. П.

Кемеровский технологический институт пищевой промышленности

Управление конкурентоспособностью предприятия

В условиях рыночной экономики, нестабильной внешней среды возникает потребность в применении наиболее современных и эффективных концепций развития национальной экономики. Самой главной и, безусловно, значимой проблемой для любого предприятия, организации стала проблема выживаемости и предотвращения угрозы банкротства.

Сложность взаимоотношений предприятия с его внешней и внутренней средой дало аргумент тому, что каждое предприятие нуждается в обосновании и наилучшим образом сформированной стратегии развития.

В условиях экономической свободы хозяйственным субъектам для выживания следует соблюдать требования рынка: удовлетворять потребность потребителей более качественно и по более приемлемой для них цене. Следовательно, при широком выборе различных товаров и услуг на рынке неизбежна конкуренция между хозяйственными субъектами.

Предметом конкуренции является товар или услуга, посредством которых фирмы-соперники стремятся завоевать признание потребителя. В широком смысле это, конечно, удовлетворение потребности. Объектом конкуренции является потребитель и покупатель, и в этом качестве он имеет возможность сказать свое последнее и решающее слово на рынке. Конкуренция (соответственно – разнообразие и выбор) становится естественным союзником потребителя и в значительной степени определяет технический прогресс [1].

Обычно под конкурентоспособностью товара понимают некую относительную интегральную характеристику, отражающую его отличия от товара-конкурента и, соответственно, определяющую его привлекательность в глазах потребителя. Чтобы сегодня создать конкурентоспособное предприятие, надо не просто модернизировать организацию и управление, но, четко зная для чего это делается, какая цель должна быть достигнута. Главное при этом – умение определить и быстро, эффективно использовать в конкурентной борьбе свои преимущества.

Все усилия в организации и управлении предприятием должны быть направлены на развитие тех качеств предприятия или реализуемой им продукции, которые выгодно отличали бы фирму от потенциальных или реальных конкурентов. Недаром многие ведущие фирмы сформулировали свои сравнительные преимущества в виде лозунгов, правил, которым должны следовать все работники фирмы.

Повышение конкурентоспособности – верный шаг к успеху предприятия на рынке его деятельности.

Отметим условия, которые являются предпосылками для повышения конкурентоспособности предприятия:

- применение комплексного и системного подходов к развитию рыночных отношений;
- применение современных методов исследований и разработок (функционально-стоимостной анализ, моделирование, прогнозирование, оптимизация, экономическое обоснование каждого решения, программно-целевое планирование и т.д.);

- формирование системы обеспечения конкурентоспособности объекта с ориентацией на интересы потребителя, с применением системного, комплексного, воспроизводственного, динамического подходов;

- стратегическое планирование в системе менеджмента, которое является важнейшей функцией, определяющей эффективность всей дальнейшей деятельности фирмы и включающее управленческий процесс создания и поддержания стратегического соответствия между целями фирмы, ее потенциальными возможностями и шансами в сфере маркетинга [2].

Рассмотрим конкурентные преимущества компании «Стройкомплект»

г. Кемерово, используемые в конкурентной борьбе.

Компания «Стройкомплект» с 1998 года успешно работает на рынке строительно-отделочных материалов, практически с момента формирования самого рынка, и занимает лидирующие позиции на оптовом рынке отделочных материалов Кемеровской области.

Компания осуществляет:

- Оптовые продажи строительных и отделочных материалов;
- Оптовые продажи стройматериалов;
- Строительные и отделочные материалы оптом.

Стратегические планы компании направлены на создание конкурентных преимуществ, обеспечивающих лидирующее положение компании в долгосрочной перспективе.

Одно из приоритетных направлений деятельности компании – комплексные поставки отделочных материалов для объектов. Растущий клиентский портфель компании насчитывает более 1 000 лояльных постоянных клиентов – крупных строительных организаций.

Активно развиваться, быть лидером и поддерживать репутацию надежного партнера позволяют ряд конкурентных преимуществ компании:

1. Устойчивые связи с поставщиками;
2. Растущая клиентская база с большой долей постоянных клиентов;
3. Высокий уровень лояльности клиентов и поставщиков;
4. Опыт работы на рынке;
5. Высокий профессионализм кадров;
6. Широкий географический охват;
7. Собственный автотранспорт, торговые и складские площади;
8. Единство корпоративного духа;
9. Все для ремонта оптом.

Доминирующие позиции на рынке достигаются за счет стремительного развития 3-х основных направлений:

1. Оптового направления «Стройкомплект» – отделов строительной комплектации – офисно-складские комплексы для обслуживания оптовых и профессиональных клиентов.

2. Розничной сети DIY «Большой ремонт» с магазинами трех форматов:

1) Формат, соответствующий современным тенденциям развития рынка крупных городов; 2) Основной формат, отвечающий задачам активного роста, доминирования на российском рынке и эффективной загрузки собственной логистической системы и 3) Средний формат.

3. Салонов premium класса «DEGA» для крупных региональных городов.

Долгосрочные цели связаны с построением компании федерального уровня с сильными лидирующими позициями на D1Y рынке Сибирского региона и Дальнего Востока.

В условиях финансового кризиса компания «Стройкомплект» не предполагала значительного, а тем более полного сокращения маркетингового бюджета. А по некоторым статьям планировалось даже увеличение – оно касалось затрат на мероприятия, дающие быстрый, поддающийся качественной оценке эффект. Как отмечают в «Стройкомплекте», именно маркетинг открывает новые рубежи и способствует стимулированию поиска новых решений.

Таким образом, можно сделать следующие выводы: необходим постоянный контроль над конкурентоспособностью, при этом стратегический подход к управлению становится основой для формирования конкурентоспособности предприятия, предопределяемой конкурентными преимуществами и позицией предприятия, занимаемой на рынке.

Список литературы

1. Фатхутдинов Р.А. Система менеджмента. – М.: ЗАО «Бизнес школа», «Интел-Синтез», 1996 г.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. – М.: ЗАО «Бизнес школа», «Интел-Синтез», 2001 г.

Шейкина И.С.
студентка 4 курса факультета «Бухгалтерский учет и аудит»
Ставропольского государственного аграрного университета
Научный руководитель: старший преподаватель Продиус А.Н.
Ставропольский государственный аграрный университет

Актуальные проблемы малого бизнеса под влиянием мирового финансового кризиса

Экономический кризис заставляет компании перестроиться и жить по-новому. Кризис может обусловить значительное количественное сужение малого бизнеса, то есть уход с рынка («в тень») части малых предприятий, вынужденных временно свернуть или полностью прекратить свою легальную хозяйственную деятельность, сокращение численности занятых на малых предприятиях, снижение объемов оборота и инвестиций в основной капитал на малых предприятиях.

Субъекты малого предпринимательства используют кредиты в основном для пополнения оборотных средств, закупки товаров у крупных производителей, оптовиков [2]. Однако банки, ограниченные в своих ресурсах из-за кризиса, не смогут удовлетворить спрос со стороны малых предприятий на получение таких кредитов. Кроме того, в условиях дефицита средств филиалы крупных федеральных и региональных банков с большой долей вероятности будут ужесточать требования к заемщикам, в том числе поднимать процентные ставки по кредитам, что приведет к тому, что не все субъекты малого предпринимательства, желающие получить кредит и имеющие соответствующее обеспечение, смогут рассчитывать на его получение.

Необходимо также обратить внимание на высокую зависимость малого бизнеса от внутреннего спроса (для населения России). Так, сокращение спроса приведет к сокращению оборотных средств, что в свою очередь заставит предприятия урезать издержки за счет сокращения объема выпуска продукции, сокращения штатов, приостановки проектов собственного развития и расширения деятельности.

Кризисные явления увеличивают риск приостановки деятельности и даже распада инфраструктуры поддержки малых предприятий. Так, в случае сокращения активности малых предприятий и их спроса на информационные, маркетинговые, образовательные и иные бизнес-услуги, которые предоставляются организациями поддержки, некоторые организации инфраструктуры могут прекратить свое существование. При этом продолжится деятельность только тех организаций, которые специализируются на предоставлении малым предприятиям финансовых услуг, например, микрофинансовых организаций, фондов прямых инвестиций, гарантийные фонды. Возможно, именно эти институты в условиях отсутствия банковского финансирования станут единственным источником заемных денег для малого бизнеса.

В целом можно отметить, что вследствие существования кризисных явлений в экономике, субъекты малого предпринимательства будут:

1) замораживать все проекты, которые направлены на развитие и расширение (приостанавливается покупка нового оборудование, вложения в инфраструктуру, наем и обучение персонала, освоение новых земельных участков, открытие новых торговых точек, совершенствование методов управления, организации производства и сбыта и т.п.);

2) прикладывать все усилия по сокращению инвестиционных и налоговых расходов;

3) пересматривать методы работы с контрагентами (например, предприятия будут отказываться от предоплаты на покупаемый товар и предъявлять более серьезные требования к покупателям, чтобы избежать возможности неплатежей за отгруженную продукцию) [3].

Безусловно, кризис повлияет не на все малые предприятия. Ущерб от экономического кризиса для отдельных субъектов малого предпринимательства будет не очень сильным. К таким предприятиям, прежде всего, относятся:

- предприятия, производящие недорогую продукцию массового спроса и предоставляющие относительно дешевые услуги населению;
- предприятия, производящие товары (услуги) с неэластичным спросом;
- предприятия, не использующие в своей работе заемные средства;
- предприятия, имеющие административную поддержку и работающие по государственному (муниципальному) заказу.

Меры, направленные на развитие малого предпринимательства в условиях экономического кризиса, можно разделить на три группы:

- меры в области налогового регулирования;
- меры в области сокращения административных барьеров;
- меры по изменению и улучшению учетной политики малых предприятий [3].

Меры в области налогового регулирования могут предполагать предоставление «налоговых каникул» для вновь образованных предприятий и производств, созданных в результате осуществления инвестиций в форме капитальных вложений (например, временное освобождение от налогов на прибыль, имущество, земельный налог предприятий, работающих по общей системе налогообложения, и временное освобождение от уплаты единого налога предприятий, работающих по специальным режимам налогообложения).

Кроме того, следует ускорить принятие пакета законопроектов, направленных на сокращение давления на бизнес за счет упорядочения государственного и муниципального контроля. Прежде всего, требуется дальнейшее упорядочение принципов и регламентация порядка проведения проверок малых предприятий, сокращение количества контрольных и надзорных мероприятий, проводимых в отношении малого бизнеса. Реальные изменения должны произойти не только в идеологии, но и в правоприменительной практике.

Сделаем вывод: финансовый кризис заставляет всех руководителей независимо от формы собственности предприятия полностью пересмотреть свою финансово-экономическую политику. Это необходимо для того, чтобы сократить непроизводительные затраты, повысить финансовую устойчивость бизнеса, эффективность вложений и менеджмента и наиболее полно реализовать свои конкурентные преимущества.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что актуальность рассматриваемой темы очевидна, т.к. малое предпринимательство – также это сектор бизнеса, во многом определяющий темпы экономического роста, состояния занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. И если крупный бизнес – это стержень современной экономики, то малый и средний бизнес – связующие его звенья. Поэтому развитие малого бизнеса важно как для всей России в целом, так и для отдельно взятого региона.

Список литературы

Монографическая литература

1. Архипов А.И. Экономика: учебное пособие. – М.: Проспект, 2008.
2. Макарьева В. И., Орлова Е. В. «Практическое пособие по бухгалтерскому учету», М., «Налоговый вестник», 2008 г.
3. Влияние кризисных явлений в экономике Российской Федерации на малый бизнес/ Е. Литвак, С. Мигин, А. Нехаев, А. Шестоперов // «Вечная молодость», 2010.

*Широкова В.А.
студентка 3 курса экономического факультета
Воронежского государственного университета*

*Научный руководитель: преподаватель Долгова О.В.
Воронежский государственный университет*

Региональная инвестиционная политика в условиях кризиса (на примере Липецкой области)

Мировой финансовый кризис и его непосредственное влияние на развивающуюся российскую экономику обусловили необходимость концептуальных и практических разработок политики привлечения инвестиций. Таким образом, мировой и российский экономический кризис обусловили необходимость поиска мер и методов привлечения инвестиций отечественных инвесторов в реальные сектора российской экономики. Поиск оптимальных решений продолжается и необходимость свежих концептуальных решений в данной области как никогда очевидна.

Мировой финансовый кризис не является неуправляемой стихией, а представляет собой экономический процесс. Поэтому, создавая условия для поиска инвестиционных проектов, которые могли бы стать основой будущего благополучия и процветания, национальные правительства обеспечивают экономический успех в будущем.

В период кризиса усиливается роль региональных властей в поисках инвестиционных ресурсов, так как именно инвестиции способны увеличить объёмы валового регионального продукта и пополнить местные бюджеты. Для большинства российских регионов инвестиции предоставляют реальную возможность укрепить конкурентные преимущества в условиях экономического кризиса и сокращения бюджетов на социально-ориентированные проекты.

Стабильный рост инвестиций в Липецкой области начался с 2000 г. и среднегодовой темп роста за этот период составил более 120%. За период 2000–2008 гг. инвестиции в основной капитал по области возросли в 6,6 раза.

Важным показателем инвестиционной активности является доля инвестиций в основной капитал в валовом региональном продукте. Доля инвестиций в ВРП в Липецкой области в течение 2000–2008 гг. находилась в диапазоне 13%–30,6%.

По объёму инвестиций на душу населения область стабильно находится в первой пятерке среди других субъектов РФ в ЦФО, в том числе по итогам 2008 г. – на втором месте после г. Москвы.

Инвестиции в основной капитал за январь–март 2009 года составили 13,8 млрд. рублей, что составляет 86% к уровню января–марта 2008 года, в т.ч. по крупным и средним предприятиям и организациям – 9,9 млрд. рублей.

Другой важной характеристикой развития инвестиционной деятельности в области являются источники финансирования инвестиций. Для экономики области характерна высокая доля собственных средств предприятий в источниках инвестиций (около 60%). Доля привлеченных средств составляет 40,4 % (из них кредиты банков – 17,6 %, бюджетные средства – 12% (из них федеральный бюджет – 8%, бюджеты субъектов РФ – 2,4 %)).

Структура распределения инвестиций по формам собственности также существенно различается по сравнению со средними значениями по РФ и ЦФО – в области более низкая доля государственной собственности, причем за период с 2000 по 2007 гг. она снизилась с 24,7% до 5,5%, что объясняется преимущественно ростом частных инвестиций с 17,8 % до 48,8%.

В структуре инвестиций в основной капитал по видам основных фондов до 50% инвестиций направляется на техническое перевооружение и модернизацию производства. Именно это направление обеспечивает максимальную эффективность вложенных средств, модернизацию экономики, выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью.

Структура распределения инвестиций по видам экономической деятельности определяется сложившейся структурой хозяйственного комплекса области. В 2009 году инвестиции в основной капитал использованы в размере 83,6 млрд. рублей, или 92% к уровню 2008 года. Для Липецкой области структура инвестиций характеризуется высокой долей реального сектора экономики, в первую очередь обрабатывающих производств – 50% и сельского хозяйства – 12–17%, что втрое выше, чем в среднем по стране. В обрабатывающих отраслях наибольшая доля приходится на металлургическое производство и производство пищевых продуктов.

Реализация инвестиционной политики области направлена на создание благоприятного инвестиционного климата, на стимулирование привлечения частного капитала, а так же на улучшение социально-экономического положения области, повышение доверия населения и инвесторов к власти.

Стратегической целью инвестиционной политики области в условиях низкого ресурсного потенциала является привлечение инвестиций в промышленно-технологическую сферу, в производство новых продуктов с использованием инновационных технологий, развитие агропромышленного комплекса, туризма и рекреации.

На сегодняшний день одним из наиболее перспективных способов привлечения инвесторов является создание Особых экономических зон (далее ОЭЗ).

На территории ОЭЗ «Липецк» эффективно приводятся в исполнение все положения об ОЭЗ в РФ, результатом чего является динамичное развитие региона. Международным рейтинговым агентством «Фитч рейтингз Лтд» (Fitch Ratings Ltd) ежегодно (с 2003 года) Липецкой области присваиваются кредитные рейтинги по международной и национальной шкале.

Более того, 15 декабря 2009 в Москве холдинг «Эксперт» и Общественная палата Российской Федерации подвели итоги XIV рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России, и Липецкая область заняла первое место в данном рейтинге.

На сегодняшний день около 20 предприятий подтвердили своё участие в качестве резидентов в ОЭЗ, среди которых наиболее заметными

являются: Indesit company, Electrolux, B/S/H Bosch und Siemens Hausgerate GmbH, Siemens GmbH, ООО «СЭСТ-ЛЮВЭ» (объём инвестиций 360 млн. рублей), ООО «Биоэтанол» (2818 млн. рублей), ООО «ЧСЗ-Липецк» (1331 млн. рублей), ООО «Белан-Метакон» (522 млн. рублей.). Кроме того, продолжается работа по проектам еще двух потенциальных резидентов – ЗАО «Российский Центр нанотехнологий» с объёмом инвестиций 6,3 млрд. рублей и ООО «Научно-производственное предприятие «Биоритм» с инвестициями в объёме свыше 500 млн. рублей.

Также Японская корпорация Yokohama Rubber Company (YRC) подтвердила свое намерение построить в Липецкой области завод по производству шин для легковых автомобилей.

Таким образом, результат совершенствования инвестиционной политики Липецкой области, а следовательно, масштабное привлечение инвестиций, к 2020 году позволит предприятиям области обновить парк про-

изводственного оборудования, создать современные высокотехнологичные производства, внедрить инновационные технологии. А также существенно расширить свое присутствие на российском рынке и увеличить объемы экспорта продукции за рубеж.

Список литературы и источников

1. Изряднова О. Экономико-политическая ситуация в России. Инвестиции в реальный сектор экономики / О. Изряднова // Научный вестник ИЭПП.ру. – 2009. – № 12. – (<http://www.iet.ru/files/text/trends/02-09.pdf>).
2. Изряднова О. Экономико-политическая ситуация в России. Инвестиции в реальный сектор экономики / О. Изряднова // Научный вестник ИЭПП.ру. – 2009. – № 18. – (<http://www.iet.ru/files/text/trends/08-09.pdf>).
3. Управление инвестиций и международных связей Липецкой области (<http://www.invest.region48.ru/pages/index.php?03/02>).
4. Эпштейн Е.Е. Инвестиционная политика в Российской Федерации в условиях экономического кризиса / Е.Е. Эпштейн // Сборник научных трудов. – (<http://www.ibl.ru/konf/140509/15.html>).

Шкурапат Ю.А.

студентка 2 курса экономического факультета

Таганрогского технологического института Южного федерального университета

Научный руководитель: Вандышева Т.М.

Таганрогский технологический институт Южного федерального университета

Российский банковский сектор: проблемы и перспективы развития в современных условиях

Сегодняшний день для российского банковского сектора является одним из самых сложных этапов истории его развития. В конце 2008 года под воздействием мирового финансового кризиса возникла угроза устойчивости российской финансово-кредитной системы.

Считаю целесообразным проследить ситуацию начиная с периода, который характеризовался нарастанием кризисных проявлений в банковском секторе, а именно с октября 2008 года.

Анализ состояния банковского сектора в октябре 2008 года позволил выявить негативные явления: значительный отток средств со счетов и депозитов частных вкладчиков, резкий рост просрочки по кредитам корпоративных заемщиков, убытки по банковскому сектору в целом, появление банков с отрицательным капиталом.

В октябре финансовый результат банковского сектора оказался отрицательным. Величина чистых убытков за месяц составила 40 млрд. руб., что составляет почти 2% активов банковского сектора.

Основными движущими силами оттока вкладов послужили рост недоверия к банкам и девальвационные ожидания.

В течение всей осени 2008 года банковский сектор находился под негативным влиянием двух основных проблем: сжатия ресурсной базы и усиления кредитных рисков.

Ноябрь 2008 г. не стал исключением – ухудшение качества кредитного портфеля; уменьшение средств юридических лиц; рост числа убыточных банков, увеличение капитала банковского сектора за счет гос. поддержки; стабилизация финансовых результатов деятельности;

Благодаря продолжению поддержки со стороны Банка России, банковский сектор закончил ноябрь с темпом роста активов – 2.6%. Чистый финансовый результат по банковскому сектору в целом остался отрицательным и составил – 0.7 млрд. руб.

Банковский сектор закончил 2008 г. с относительно высокими темпами роста активов в декабре, они составили 8.1%. Высокие темпы роста в декабре во многом определили хороший результат банковского сектора в целом за год.

Быстрый рост активов банковского сектора в 2008 г. объясняется двумя причинами, связанными с проведением государственной денежно-кредитной политики, – масштабным рефинансированием со стороны Банка России и девальвацией рубля.

Финансовый результат банковского сектора в декабре 2008 г. составил 95 млрд. руб., что соответствует месячной рентабельности активов в 4,2% – максимальный уровень за 2008 г.

Анализ состояния банковского сектора в 2008 году показал, что темпы роста активов и капитала замедлились в I–III кварталах. Так же наблюдалось сокращение количества кредитных организаций с 1136 до 1108 (за 2006–2008 годы – на 145).

Однако, государственная финансовая поддержка банковского сектора позволила значительно увеличить капитал и его достаточность. Это оказало положительное влияние на финансовую устойчивость банковского сектора [1].

Анализ состояния банковского сектора в 2009 выявил, что за счет продолжающейся поддержки со стороны государства сохранилась ликвидность активов банков. Однако, многие негативные тенденции развития банковского сектора в 2008 году сохранились в течение 2009, это возрастание зависимости банковского сектора от кредитов Банка России; замедление темпов роста собственных средств, снижение достаточности капитала; ухудшение качества кредитного портфеля; рост просроченной задолженности; увеличение резервов на возможные потери по ссудам; превышение расходов над доходами; сохранение числа убыточных банков [2].

В условиях кризиса проявились риски, прежде всего кредитные. В виду наглядного примера неустойчивости мировой экономики стало ясно, что существует необходимость создания более сбалансированной модели развития, которая будет сочетать в себе цели поддержания экономического роста и сохранения финансовой устойчивости банковского сектора [3].

Вследствие этого, Правительством РФ и Банком России были приняты ряд оперативных мер, направленных на укрепление устойчивости банковского сектора, прежде всего поддержку его ликвидности. Для укрепления капитальной базы введен новый инструмент предоставления ликвидности беззалоговые кредиты Банка России, крупнейшим банкам за счет государства были предоставлены субординированные кредиты. Активную роль в процессах предупреждения банкротства и финансового оздоровления проблемных банков с формированием соответствующей законодательной базы совместно с Банком России сыграло Агентство по страхованию вкладов.

Эти меры, а также усилия самих кредитных организаций позволили преодолеть наиболее острую фазу кризиса. Банковский сектор продолжил осуществлять свои основные функции и обеспечивать бесперебойное осуществление расчетов в экономике, в том числе с бюджетами всех уровней [4].

Положение банковской системы еще нестабильно и остаются проблемы, такие как: неустойчивость ресурсной базы банков, в которую входят необходимость погашения значительного объема внешних долгов и отток средств со счетов физических и юридических лиц; увеличение уровня кредитных рисков.

Качество кредитов неуклонно ухудшается, угроза кризиса «плохих» долгов до сих пор считается актуальной и риск потери банками вследствие этого значительной части капитала остается высоким.

Но существуют и возможные перспективы развития банковского сектора, которые будут проявляться в снижении уровня кредитных рисков за счет увеличения платежеспособности реального сектора и сохранение притока сбережений населения, формирующих ресурсную базу банков.

В общем 2010-й может стать годом реабилитации банковского сектора.

Список литературы

1. Банковское дело №3 2009.
2. Бюллетень банковской статистики №12.
3. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2008 году.
4. Рекомендации XVIII Международного банковского конгресса
5. «Рост и устойчивость банковской системы: поиск оптимума», Санкт-Петербург, 27–30 мая 2009 года.

Щербакова Ю.С.

студентка 4 курса экономического факультета

Кемеровского технологического института пищевой промышленности

Научный руководитель: д.э.н., профессор Иванова О.П.

Кемеровский технологический институт пищевой промышленности

Проблемы профессиональной деятельности и трудоустройства маркетологов в России

Россия входит в десятку стран с самыми быстрыми темпами роста рекламного бизнеса [1]. Соответственно, профессия маркетолога бьет все рекорды по популярности. Ее выбирают абитуриенты, журналисты и тысячи людей, далеких от рекламных технологий. При этом многие работодатели до сих пор не понимают, кто такой настоящий маркетолог и чем он должен заниматься.

Целью данной работы является определение границ деятельности маркетолога, выявление профессиональных и организационных ошибок маркетологов, определение причин увольнения маркетологов в период экономического кризиса в России, а также отражение проблемы трудоустройства выпускников.

Возникновение профессии маркетолога связано с проблемой перепроизводства товаров и появлением трудностей их сбыта. Маркетолог изучает, прогнозирует и формирует спрос на товары и услуги, их количественные и качественные характеристики с учетом социально-демографических особенностей различных групп населения, состояния и динамики их доходов, традиций, вкусов. Маркетолог исследует типы спроса, причины его колебаний; определяет пути улучшения потребительских свойств товаров и услуг, перспективы освоения новой продукции и рынков сбыта, необходимые для этого затраты ресурсов, включая сырье, материалы, энергию, кадры; отслеживает конкурентную среду, ее реальные возможности, а также сдвиги в налоговой, ценовой и таможенной политике государства. Труд маркетолога напряженный, ответственный, проблемно-поисковый, требует внешней и внутренней мобильности.

Несмотря на очевидную значимость для компаний такой штатной единицы как маркетолог, именно она подверглась массовым сокращениям на предприятиях в период экономического кризиса. В условиях нехватки ресурсов компании, в первую очередь, сокращают маркетинговые бюджеты, тактически это наиболее безболезненное решение – ведь результат, который приносит маркетинг, всегда отложен во времени. Так, по данным «HeadHunter», в 2008 году налицо отрицательная динамика размещения вакансий маркетологов (относительно базового уровня в августе этого года): – 45,02% (27 октября – 2 ноября 2008 года), – 35,86% (10–16 ноября 2008 года), – 42,59% (17–23 ноября 2008 года), – 55,69% (24–30 ноября 2008 года) [3].

По данным газеты «Труд» №169, 11 Сентября 2009 г. специалисты в области маркетинга находятся на первых местах по количеству увольнений: 60% – менеджер по развитию бизнеса, 70% – Event-менеджер, 25% специалист по связям с общественностью, 12% – маркетологи-аналитики.

По мнению Маргариты Удовенко, руководителя группы подбора персонала кадрового центра «ЮНИТИ», сейчас функции маркетологов приобретают особую важность: «Поскольку рынок меняется очень быстро, без качественной аналитики сложно будет за ним успеть» [4]. Поэтому руководителям фирм целесообразно думать не о сокращении данных специалистов, а о повышении эффективности их работы. Кризис – это изменения условий, в которых мы живем, а маркетинг направлен на сбор и анализ информации об этих изменениях и своевременное принятие адекватных решений. Таким образом, необходимость в грамотном маркетинге в кризисный период только повышается.

Главной причиной увольнения маркетологов в период экономического кризиса становятся их собственные профессиональные ошибки, вследствие которых руководители предприятий не видят эффективных результатов их деятельности. Эти ошибки можно разделить на две большие группы: профессиональные и организационные [2].

Организационные ошибки:

1. Оторванность отдела маркетинга от реальной деятельности компании. Если маркетолог никогда не общался ни с продавцами, ни с покупателями, он не может хорошо представлять себе особенности продвижения товара.

2. Отсутствие бюджета на маркетинг, и, как следствие, борьба за деньги с теми, кто их зарабатывает. Это влечет отсутствие структурированности и плановости. Результат: непродуманность, суетливость шагов.

3. У многих руководителей существует иллюзия, что в продвижении собственных продуктов они разбираются лучше других работников, и поэтому не упускают случая поручить своим отделом рекламы и маркетинга. В результате, к примеру, наружная реклама может быть размещена у домов руководства фирмы или вдоль трасс, по которой оно ездит, но совсем не там, где реально ходит потребитель продукции.

2. Профессиональные ошибки:

1. Маркетологи берут за эталон свои потребности и свой эстетический вкус, не думая о том, что они и потребители их товара – зачастую очень разные люди. Из незнания своей целевой группы потребителей вытекают и другие ошибки:

- искусственное сужение аудитории;

- диктат собственного мнения о важности товара;

- покупка площадей для наружной рекламы, только в том случае, если на данную площадь предоставляются высокие скидки, несмотря на то, что данная реклама будет расположена вдали от потенциальных потребителей.

2. Неумение многих маркетологов грамотно применять аналитические данные для позиционирования товара. Так, посчитав все необходимые параметры, проведя аудит, изучив предпочтения потенциального потребителя, маркетолог часто сталкивается с проблемой: как при помощи всех этих актуальных данных позиционировать товар.

3. Не понимание маркетологами разницы между понятиями «расширение» и «размывание» бренда. Если компания задумала расширить ассортимент товаров, то необходимо, чтобы новые товары данной марки находились в одной товарной группе с уже существующим продуктом. Например, если компания «Виола» выпускает сыры, то следующим товаром, который она будет производить, может стать сметана или молоко, но не алкогольная продукция.

4. Непродуманная рекламная политика малоизвестных товаров, что может привести к резкому увеличению спроса на товары конкурентов.

Сегодня более 170 российских вузов по всей стране готовят маркетологов. Но в настоящее время существуют определенные проблемы с трудоустройством выпускников-маркетологов. По словам директора кадрового агентства «АгентСервис» Андрея Кузнецова, на сегодняшний день молодой маркетолог в основном требуется только на частичную занятость. «Конечно, спрос на маркетологов есть, но ищут либо маркетолога с опытом, либо менеджера с функциями маркетолога, и у последних, кстати, шансов больше», – считает эксперт. В период кризиса директору удобнее принять на работу одного разнопрофильного специалиста, сочетающего в себе менеджера со знаниями маркетолога, менеджера по продажам и управляющего.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в России рынок труда маркетинга еще не слишком насыщен и далеко не все предприятия обеспечены специалистами, в связи с тем, что руководители предприятий ошибочно не придают особой значимости их деятельности. Несмотря на это существует большая проблема с трудоустройством выпускников-маркетологов, так как на предприятия требуются специалисты с опытом работы в данной области.

Список литературы и источников

1. Долгова О. Из чего же сделан маркетолог./ <http://www.sibnet.ru>
2. Трусов Г. Ошибки российских маркетологов./ Элитный персонал. – 2003, № 32 (316).
3. Маркетологи на распутье./ <http://top.rbc.ru>
4. Нужен ли маркетолог в кризис <http://www.unity.ru>

Лыщицкая Е.А.
студентка 3 курса факультета маркетинга
Белорусского государственного экономического университета

Научный руководитель: к.э.н., доцент Синявская О.А.
Белорусский государственный экономический университет

IP-телефония в компьютерных сетях

IP-телефония прочно входит в повседневную жизнь человека, превращаясь из экзотической услуги в базовый сервис. Это не просто альтернатива обычной телефонии, но и перспективная техническая платформа для передачи мультимедийной информации. [1]

Концепция передачи голоса по сети с помощью персонального компьютера сформировалась в Университете штата Иллинойс (США). В 1993 г. Чарли Кляйн опубликовал Maven – первую программу для передачи голоса по сети с помощью PC. Примерно в то же время одним из самых популярных мультимедийных приложений в сети стала CU-SeeMe, программа видеоконференций для Macintosh (Mac), разработанная в Корнельском университете. В апреле 1994 г. во время полета челнока Endeavor NASA передало на Землю его изображение с помощью программы CU-SeeMe. Полученный со спутника сигнал поступал на Maven, соединенную с Интернетом, и любой желающий мог услышать голоса астронавтов. Потом одну программу встроили в другую, и появился вариант CU-SeeMe с полными функциями аудио и видео как для Mac, так и для PC [3].

IP-телефония (или VoIP – Voice over Internet protocol) – технология, которая использует сеть с пакетной коммутацией сообщений на базе протокола IP для передачи голоса в режиме реального времени. При разговоре наши голосовые сигналы преобразуются в пакеты данных, которые затем сжимаются. Далее эти пакеты данных посылаются через Интернет приемной стороне. Когда пакеты данных достигают адресата, они декодируются в аналоговый голосовой сигнал [3]. Таким образом, IP-телефония позволяет объединить Интернет и телефонию в одно целое. Совсем недавно две этих сети были двумя мирами, которые практически не пересекались. Они предназначались для решения разных задач и не зависели друг от друга. Первые передавали данные, вторые – голосовую информацию. Сегодня телефонные и IP-сети объединены при помощи шлюза, или gateway – устройства, позволяющего включать как IP-сеть, так и телефонные линии [2].

IP-телефония привлекает к себе внимание, поскольку уменьшает затраты на традиционные телефонные разговоры. В особенности это распространяется на междугородние и международные звонки. В отличие от аналоговой телефонии, IP-телефония создает «подключение по запросу» и не имеет зарезервированных линий связи. Интернет-телефония частично использует существующие сети закрепленных за абонентами телефонных линий, но в них она дополнительно применяет прогрессивную технологию сжатия передаваемых сигналов, которая более полно использует емкость телефонных линий. Также намного меньше затраты на инвестиции в оборудование [3].

IP-телефония привлекает дополнительными возможностями совмещенного доступа в Интернет. Голосовые данные, факсимильные сообщения передаются уже с используемым IP-набором протоколов Интернета. Таким образом, голосовая информация и обычные данные могут передаваться по одной и той же сети. Это означает, что клиенты получают дополнительную полезную функцию от используемой сети, которая сочетает в себе свойства сети передачи обычных данных и телефонной сети [3].

Еще одним положительным свойством IP-телефонии является наличие общих протоколов IP-телефонии: H.323, MGCP, SIP и т. д. [3]

Возможности IP-телефонии:

- Единый телефонный номер (неограниченное количество линий)
- Сокращение расходов
- Сохранение номера телефона при переезде
- Запись телефонных разговоров
- Интерактивное голосовое меню
- Голосовая почта
- Создание конференций
- Центр обработки вызовов (постановка звонков в очередь и их распределение по агентам – через использование различных алгоритмов)
- Определитель номера [2].

Можно выделить три наиболее часто используемых сценария IP-телефонии:

- компьютер-компьютер;
- телефон-компьютер;
- телефон-телефон [1].

По мере своего развития IP-телефония претерпевает важные качественные изменения: из дополнительной услуги она постепенно превращается в некий базовый сервис, который в скором времени может стать одним из компонентов мультисервисной технологии [3].

Важную роль играет протокол для передачи голосового трафика. Активно развиваются, во-первых, H.323, берущий свое начало от традиционных телефонных протоколов, и, во-вторых, протоколы, созданные на базе IP-технологий, – такие как SIP, MGCP, MEGACO [3].

IP-телефония – это не просто альтернатива обычной телефонии. Актуальность развития решений IP-телефонии обусловлена не только возможностью снижения затрат на телефонные переговоры и техническое обслуживание инфраструктуры. В стратегическом плане IP-телефония может стать единой технической платформой, которая позволит объединить решения для передачи данных и голоса, а также для обработки и последующего использования этой информации во всех бизнес-процессах. Таким образом, развитие IP-телефонии в определенном смысле является средством повышения производительности труда и развития бизнеса [1].

Список литературы и источников

1. Официальный сайт Интернет-Университета Информационных Технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intuit.ru/department/network/iptele/>
2. Официальный сайт компании «Современные интернет технологии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sithelp.ru/>
3. IP-телефония в компьютерных сетях: Учебное пособие / И.В. Баскаков, А.В. Пролетарский, С.А. Мельников, Р.А. Федотов; Под общ. ред. И.В. Баскакова. М.: Интернет-Университет Информационных Технологий; БИНОМ. Лаборатория знаний, 2008. 184 с.

Баранова П.А.

студентка 5 курса экономического факультета ТИУиЭ

*Научный руководитель: к.х.н., доцент Ильченко И.А.
Таганрогский институт управления и экономики*

Совершенствование управления городским здравоохранением на муниципальном уровне

В настоящее время здоровье населения является вопросом государственной важности и рассматривается как условие обеспечения демографического потенциала страны, формирования трудовых ресурсов и устойчивого социально-экономического развития России. Состояние и функционирование системы здравоохранения вносит существенный вклад в формирование и поддержание популяционного здоровья, поэтому изучение влияющих на него факторов и поиск путей его улучшения представляет практический интерес с точки зрения эффективного использования возможностей муниципального образования и реализации национального проекта «Здоровье» на государственном уровне.

Цель данного исследования заключалась в изучении проблем в оказании медицинских услуг населению г. Таганрога и факторов, способствующих его повышению. Для достижения поставленной цели было необходимо решить следующие задачи: 1) проанализировать работу учреждений здравоохранения г. Таганрога и медицинского обслуживания населения; 2) провести социологическое исследование мнения потребителей медицинских услуг;

3) предложить направления совершенствования оказания медицинской помощи населению в г. Таганроге и разработать рекомендации для муниципалитета. Объектом исследования являлись состояние системы здравоохранения в г. Таганроге, предметом – качество медицинских услуг и факторы его улучшения.

Сеть лечебно-профилактических учреждений г. Таганрога включает 19 муниципальных учреждений здравоохранения, из них 1 больницу скорой медицинской помощи, 3 городских больницы для взрослых и 1 для детей, 4 поликлиники для взрослых и 4 для детей, 3 государственных стоматологических поликлиники, 1 хозрасчетную стоматологическую поликлинику, МУЗ «Родильный дом», МУЗ «Консультативно-диагностический центр для взрослых», 3 детских санатория и др. Одной из проблем муниципального здравоохранения является недостаток медицинского персонала. Так, если на 10 тыс. чел. должно приходиться 50 врачей и 110 медсестер, то в г. Таганроге эти показатели составляли в 2006г. 34,8 и 95,1, в 2007г. 33 и 89,5, в 2008г. 34,3 и 100,4 соответственно [1–3].

В поликлиниках города наблюдалось сокращение количество посещений на одного жителя, включая платные услуги и посещения специальных служб: с 9,6 в 2006г. до 8,6 в 2008г., что коррелирует со снижением болезненности населения. Положительные изменения в здоровье таганрожцев в целом можно отчасти объяснить увеличением степени охвата населения профилактическими медицинскими осмотрами: в 2006г. этот показатель был равен 99,7%, а в 2008г. – 99,9%. Однако если болезненность взрослого населения и детей также понизилась, соответственно с 1674,6 до 1555,9 и с 3270,0 до 3157,9, то для подростков этот показатель увеличился с 2107,8 в 2006г. до 2559,2 в 2008г. Оказание медицинской помощи в условиях стационара в г.Таганроге характеризуется снижением общего количества коек, а также уменьшением количества круглосуточных коек сократилось и увеличением количества коек в дневных стационарах, что объясняется размерами финансирования этих условий лечения. Наблюдается и другая негативная тенденция – ухудшение здоровья подрастающего поколения (число поставленных на диспансерный учет подростков выросло с 467,0 в 2008г. до 627,1 в 2008г., а детей – с 527,6 до 540,6 на 1000 чел.), а также наличие в медицинских учреждениях старого и неисправного диагностического и лечебного оборудования [1–3].

Для изучения мнения таганрожцев о качестве медицинских услуг в городе было проведено социологическое исследование (март–май 2009г.), в котором приняли участие 150 горожан. Характеристики выборки: а) мужчины – 34,0%, женщины – 66,0%; б) одинокие люди – 30,0%, семьи без детей – 18,7%, семьи с 1–2 детьми – 46,7%, семьи с 3 и более детьми – 4,6%; в) рабочие (20,7%), служащие (37,3%), учащиеся и студенты (14,7%), пенсионеры и домохозяйки (12,0%), безработные (15,3); г) с доходом менее 1,5 тыс. руб. в месяц на 1 чел. – 12,7%, от 1,5 до 3 тыс.руб. – 22,0%, от 3 до 5 тыс. руб. – 37,3%, более 5 тыс. руб. – 28,0%. Согласно результатам исследований, в государственные поликлиники обращается за помощью 61,2% опрошенных, в государственные больницы – 18,9%; в государственные стоматологические поликлиники – 12,4%; в косметические салоны – 1,0%; в частные клиники – 6,5%. Несколько раз в год посещают медучреждения 44,0% респондентов, несколько раз в месяц – 18,0%, каждую неделю – 4,7%, один раз в год – 6,7%, один раз в несколько лет – 10,0%, крайне редко – 16,7%. При этом качеством предоставляемых медицинских услуг удовлетворены в среднем 29,3% опрошенных, а неудовлетворены – 66,7%. Удобство и комфорт обслуживания положительно оценили 33,3% респондентов, культура обслуживания устраивает 46,0%, удовлетворены квалификацией врачей 62,7%, а квалификацией медсестер – 60,0%. Недостаток диагностического и лечебного оборудования отметили соответственно 46,0% и 46,0% опрошенных, а обеспеченность медикаментами оценило неудовлетворительно 62,0%.

Значительная часть респондентов (40,0%) относится к платным медицинским услугам отрицательно и пользуется редко, нейтральное отношение и использование в случае необходимости имеется у 34,0% опрошенных, положительную оценку платным услугам дали 14,7% пациентов, аргументируя свою точку зрения более качественной и надежной помощью, тогда как 11,3% не имеют своего мнения по данному вопросу. Население положительно относится к концепции введения семейного врача (68,0%), затруднилось высказать свое мнение по данному вопросу 14,0%, а 18,0% не видят необходимости в таком докторе. По мнению опрошенных, наиболее важным фактором, влияющим на здоровье, является ежегодный профилактический осмотр (87,4%), затем следуют окружающая среда (84,0%), питание (81,3%), вредные привычки (78,6%), наследственность (72,0%), физические нагрузки (78,6%). Для улучшения качества оказания медицинской помощи населению необходимо эффективно и экономично использовать имеющиеся ресурсы здравоохранения муниципального и др. уровней, увеличить доступность и повысить качество медицинских услуг.

Для совершенствования здравоохранением муниципального образования г.Таганрог можно рекомендовать следующие направления: 1) увеличение числа врачей и среднего медицинского персонала до достижения необходимого норматива и укомплектование квалифицированными кадрами первичного медицинского звена (поликлиник и больниц); 2) проведение ремонта и переоснащения зданий лечебно-профилактических учреждений и оснащение муниципальных медицинских организаций современным диагностическим оборудованием; 3) проведение диспансеризации населения для ранней диагностики хронических заболеваний, для выявления групп и факторов риска и снижения инвалидности; 4) совершенствование оказания неотложной медицинской помощи; 5) обеспечение благоприятных экологических и социальных условий жизни. Для решения этих проблем необходимо единство и координация действий санитарных врачей, природоохранных служб и администраций муниципальных образований.

Список литературы

1. О социально-экономическом состоянии г.Таганрога за 2006 год: справочный материал. – Таганрог, 2007. – 103 с.
2. О социально-экономическом состоянии г.Таганрога за 2007 год: справочный материал. – Таганрог, 2008. – 108 с.
3. О социально-экономическом состоянии г.Таганрога за 2008 год: справочный материал. – Таганрог, 2009. – 112 с.

Проблемы и причины офисной «дедовщины»

Хотя на «дворе» и кризис, но, тем не менее, люди добровольно покидают свои рабочие места и причина тому вовсе не низкая заработная плата и плохие условия труда, а неблагоприятный климат, сложившийся внутри коллектива.

Исходя из этого, цель данной работы – определить, является ли моббинг причиной добровольного ухода сотрудников из компании.

В задачи исследования входило:

1. Изучение теоретических аспектов моббинга;
2. Анализ психологического климата внутри коллектива, на примере одной из компаний города Перми.
3. Разработка рекомендаций для предотвращения «травли» сотрудников.

Предметом исследования является современная проблема офисной «дедовщины».

Объектом – одна из пермских компаний, работающих на рынке услуг.

Основные методы исследования:

- системный – представляет собой комплексное изучение исследуемого объекта как единого целого с позиций системного анализа;
- анализ и синтез – соединяющий начальное расчленение явления на отдельные части с последующим рассмотрением каждой из них и составлением разных элементов в цельную систему.
- анкетирование – процедура заполнения анкеты респондентом.

Моббинг – (от английского mob – толпа) – психологические притеснения, преимущественно групповые, работника со стороны работодателя или других работников, включающие в себя постоянные негативные высказывания, постоянную критику в адрес работника, его социальную изоляцию внутри организации, исключение из его служебных действий социальных контактов, распространение о работнике заведомо ложной информации и т.п. [2]

Само слово «моббинг» появилось недавно, явление же, которое оно обозначает, существовало всегда.

Данный термин был введен в 1963 году этологом Конрадом Лоренцем [4]. Он называл моббингом групповое нападение нескольких мелких животных на более крупного противника, в частности гусей на лису. Шведский врач Питер-Пауль Хайнеманн использовал этот термин в 1969 году для обозначения феномена нападения группы людей на лицо, которое своим поведением нарушает социальные нормы.

В современном значении термин был впервые употреблен шведским врачом и психологом Хайнцем Лейманом в начале 1980-х годов. Он использовал понятие «моббинг» применительно к трудовой деятельности и охарактеризовал его как «психологический террор» на рабочем месте.

Специалисты выделяют несколько разновидностей моббинга [3]. (см. таблицу 1).

Таблица 1

Основные виды и типы моббинга

<i>Вид моббинга</i>	<i>Характеристика</i>
Вертикальный	Когда коллектив ополчается против начальника или же шеф выживает неугодного ему работника (боссинг – от английского boss)
Горизонтальный	Предполагает травлю коллективом одного из работников
Буллинг (от английского bully – хулиган, драчун)	Обозначают травлю «один на один»
Сэндвич-моббинг	Одновременная травля и по вертикали, и по горизонтали
<i>Тип моббинга</i>	<i>Характеристика</i>
Сознательный (преднамеренный)	Это целенаправленные действия, имеющие конкретную, четко сформулированную цель: создать человеку такие условия, чтобы он уволился с занимаемой должности
Неосознанный (стихийный)	Это когда человек не отдает себе отчета в том, что занимается травлей. Просто кто-то из коллег вызывает у него постоянное раздражение, которое накапливается и которое уже просто нет сил сдерживать
Хронический (самовозрождающийся)	Когда, выжив одного коллегу и немного поскучав, коллектив принижается за новую жертву

В отличие от европейских компаний, где статистика определяет, что моббингу подвергается каждый 25-й офисный служащий, в нашей стране такие данные не фиксируются. Но это не означает, что не существует этой проблемы. Сегодня тема моббинга одна из самых популярных в западной прессе. Ежегодно в Европе миллионы сотрудников различных предприятий признаются психологам в том, что с ними на работе обходятся несправедливо. Согласно немецкой статистике, половина персонала компаний этой страны подвергается моббингу. И число пострадавших от него увеличивается с каждым годом. Поэтому в некоторых европейских государствах, например, в Германии, Франции, Швеции уже приняты законы о моральном преследовании на рабочем месте, защищающие жертв моббинга. [5]. Другие страны разрабатывают подобные законопроекты. Правда, доказать факт «выживания» со службы нелегко. Но если это удастся, то суд может признать недействительным увольнение сотрудника по собственному желанию и даже обязать компанию возместить моральный ущерб потерпевшему. В России же данный социальный феномен малоизвестен. Компании и сами граждане стараются его не афишировать, а в трудовом кодексе РФ и других федеральных законах, в той или иной степени регламентирующих социально-трудовые отношения, термин «моббинг» отсутствует и не предусматривает меры его предупреждения. Тогда как последствия от данного явления оказываются весьма плачевными.

В первую очередь последствия моббинга сказываются на здоровье и психическом состоянии «жертвы». Возникают проблемы со сном, повышается нервная возбудимость, депрессия и даже суицид. Очевидно, что нездоровая атмосфера в коллективе, интриги и разногласия сотрудников отражаются и на финансовых показателях: падает производительность труда, возрастает текучесть кадров, коллектив становится менее сплоченным.

Жертвами моббинга может стать кто угодно и есть причины возникновения моббинга, не связанные непосредственно с поведением потерпевшего. Специалисты выделяют следующее [1]: Зависть; Страх за себя; Приход нового коллеги; Наличие нескольких претендентов на одно освободившееся карьерное место; Резкое повышение по службе одного из коллег; Неприятие провинциалов, столичных «штучек», представителей другой национальности, иностранцев; Предубеждение против инвалидов; Активное противостояние сексуальному преследованию.

При боссинге же преследуется конкретная цель, как правило, навсегда избавиться от неуютного работника. Причинами боссинга являются следующие [4]: скука; боязнь конкуренции; комплекс неполноценности; нетерпимость к другим.

Для выявления моббинга в организации было проведено анкетирование на тему «Подвергались ли Вы моббингу?».

В анкетировании приняло участие 20 респондентов – рабочий коллектив и уже ушедшие из него сотрудники одной из компаний, работавшие в ней за последние полгода, находящейся в городе Перми. Половозрастная структура опрошенных – это девушки 20–25 лет.

В результате анкетирования были получены следующие данные, что 35% опрошенных становились «жертвой травли», тирании, доносов, заговоров, сплетен, неприязни со стороны начальства и 45% со стороны коллектива.

15% респондентов чувствовали, что их хотят выжить с рабочего места и 10% респондентов сказали, что причиной их увольнения стал неблагоприятный психологический климат на работе.

45% опрошенных работников, считают, что в их коллективе неблагоприятный психологический климат и 60% в организации в целом, половине из которых это мешает работать.

60 % респондентов участвовали в конфликте с коллегой на рабочем месте и 15 %-там мешало это в их трудовой деятельности.

На вопрос «Была ли у Вас ситуация, связанная с неблагоприятным психологическим климатом, когда вы не хотели идти на работу?» 65% ответили положительно.

При просьбе описать респондентов чувства, которые они испытывали, когда к ним была неприязнь со стороны коллектива, были получены следующие ответы: 25% испытывали такие чувства, как «ненависть и злость», так же на данный вопрос был получен следующие варианты ответов (20%): «никаких положительных эмоций и хотелось побыстрее уйти с работы», «обычные чувства, т.к. все люди разные, невозможно всем угодить и понравиться», «хотелось, как то отомстить, поругаться и домой уйти», «испытываешь очень не приятные чувства. Тебе кажется, что все против тебя и говорят за твоей спиной. Не хочется идти на работу».

А когда у респондентов была неприязнь к ним со стороны руководителя, то они описывали эти чувства так: «неприятные чувства, т.к. от руководителя зависит мое дальнейшее нахождение на работе; тем более эта неприязнь была взята неоткуда, без особых на то оснований», «неприятные, потому что я считаю, что руководитель должен помогать, а не упрекать», «чувство пустоты, нет поддержки», «желание написать заявление об увольнении», «нежелание работать на данном предприятии», «просто знаешь что, что бы ты не сделала, это будет хуже для тебя самой же», «неприятные чувства, ненависть к руководителю».

На основе проведенного исследования, можно сделать вывод: сотрудники данной компании подвергались моббингу как со стороны своих коллег, так и со стороны начальства и испытывали при этом неблагоприятные эмоции и чувства, а для некоторых моббинг стал даже причиной увольнения с работы.

Представляется необходимым осуществлять следующие действия, направленные на предупреждение моббинга:

1) разрабатывать и утверждать локальным нормативным актом либо включать в действующий коллективный договор положения об этике поведения, которые предусматривали бы запреты:

- на нецивилизованное, неэтичное поведение вышестоящих должностных лиц по отношению к подчиненным и нижестоящим должностным лицам;
- умышленные действия (подстрекательство к ним), которые могут оскорбить, унижить человеческое достоинство работника или подчиненного, нанести ему моральную или психологическую травму;
- содействие конкурентной борьбе в продвижении по службе посредством применения различных форм моббинга;

2) подключать кадровые службы к управлению социальными конфликтами (межличностными и межгрупповыми) в широком смысле этого термина;

3) создавать условия для того, чтобы каждый работник мог обжаловать действие (бездействие) должностных лиц в случаях мнимого или действительного морального преследования. На практике вопрос существования моббинга должен рассматриваться как в административном порядке, так и в порядке разрешения межличностных и межгрупповых конфликтов;

4) вводить в практику контроль за состоянием социально-психологического климата в структурных подразделениях и организациях.

Таким образом, моббинг – это не проблема отдельно взятого человека. Это серьезная проблема организации, ставящая в конечном итоге под угрозу возможность ее выживания, потому что компания не может развиваться, если отдельные менеджеры сознательно тормозят развитие карьеры своих подчиненных, создают невыносимые условия для работы, способствуя тем самым оттоку даже талантливых и перспективных сотрудников.

Именно поэтому руководитель организации – это тот человек, который в первую очередь должен быть заинтересован в борьбе с этим явлением. Именно от него зависит, удастся ли привлечь и удержать в организации лучшие кадры или придется против своей воли «подарить» их конкурентам.

Если руководитель не пресекает моббинг, он его поощряет....

Список литературы и источников

1. Коган, Н Моббинг и стереотипы поведения. – // Наука и техника. – 2009. – №6. – С. 21–24.
2. Моббинг: выжить, когда тебя выживают – [Электронный ресурс]. – доступ к ресурсу: <http://www.hr-portal.ru/article/mobbing-vyzhit-kogda-tebya-vyzhivayut> – [Заголовок с экрана].
3. Моббинг: на вас ведут охоту на рабочем месте – [Электронный ресурс]. – доступ к ресурсу: <http://www.rabota.by/news/?p=1404> – [Заголовок с экрана].
4. Соловьев, А.В. МОББИИНГ: психологический террор на рабочем месте – [Электронный ресурс]. – доступ к ресурсу: <http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=10496> – [Заголовок с экрана].
5. Уварова, Е. Моббинг: травля на рабочем месте – [Электронный ресурс]. – доступ к ресурсу: <http://medportal.ru/budzdorova/things/548/> – [Заголовок с экрана].

Галютдинов Р.Р.

*студент 3 курса кафедры «Экономика и гуманитарные науки»
Саранульского Политехнического Института (филиал) Ижс ГТУ*

Научный руководитель: к.и.н. Чикурова О.В.

Проблема эффективности Российского менеджмента

*«Нет ничего более легкого, чем быть занятым, и нет ничего более трудного, чем быть результативным»
Ален Макензи*

Нет нужды доказывать, что любое предприятие должно работать эффективно – это аксиома. Под эффективностью обычно понимается превышение результата над затратами. А чтобы достичь эффекта, соответственно необходимо правильно спланировать, организовать и проконтролировать процесс достижения поставленной цели.

Эти функции призван выполнять менеджер организации. Менеджер – это не просто специалист, наделенный исполнительной властью, менеджер – понятие более широкое. Менеджер – это, прежде всего, душа предприятия; квинтэссенция того, что оно из себя представляет, того, к чему стремится.

Конечно, невозможно вывести универсальную инструкцию по созданию эффективного менеджмента, но можно выделить базовые принципы, опорные точки, которые позволили бы построить систему подготовки менеджеров, могущую в потенциале дать того самого эффективного менеджера [1].

Построение такой системы наиболее важно для нашей страны. Долгие годы Россия шла по своему специфическому пути развития, который не требовал подготовки менеджеров как таковой.

Достаточно вспомнить нашу историю, и станет ясно, что в России отчетливо проявлялась тенденция к централизации, бюрократизации и унификации, к такому политическому и социально-экономическому строю, при

котором самостоятельные, энергичные, инициативные управленцы на местах были не только не нужны, но, пожалуй, опасны для государства.

Возможно, излишняя централизация власти и привела к общественному кризису, вылившемся в Октябрьскую революцию. Как бы то ни было, но именно во времена становления советского государства, в 20-е годы XX века, активно создавалась и развивалась наука менеджмента, такими видными учеными и деятелями, как А.Чаянов, С.Струмилин, Н.Кондратьев, А.Гастев.

К сожалению, бурное развитие менеджмента вскоре испытало коллапс, во многом связанный с репрессиями 1930-х годов. Сложившаяся управленческая структура была излишне политизирована, подчинена партийной номенклатуре.

После развала СССР, наступила стагнация не только экономики России, но и ее культуры, системы образования, во многом научных исследований [4].

Какая же картина в сфере управления наблюдается в нашей стране в настоящее время? По мнению некоторых экспертов, существующие в России модели управления можно поделить на три класса.

Первая модель – это менеджмент здравого смысла. Он характерен для руководства малых и средних организаций, выросших из коммерческих структур. Функции менеджера в них сводятся к управлению простыми финансовыми операциями, краткосрочному планированию.

Такая модель крайне неэффективна, и фирмы ее использующие, по мнению экспертов, обречены на вымирание через 5–8 лет.

Вторая модель – это менеджмент, привносимый в Россию иностранными фирмами. На западе, как и на востоке, сложились свои специфические школы управления. Наиболее известными являются американская школа, восходящая своими корнями к Г.Форду и Ф.Тейлору, европейская школа и патернализм Японии, обладающий мощным социальным содержанием.

Использование технологий этих школ в России также неэффективно, причиной чего является как фрагментарность вводимых инноваций, так и несовместимость многих принципов с российским менталитетом.

Третья модель досталась нам в наследство от советского периода. Модель, функционирующая в условиях планового хозяйствования просто-напросто нежизнеспособна в условиях рыночной экономики. Тем не менее, ее отголоски все еще сильны в нашей действительности. Во многом это связано с инертностью российского общественного сознания [3, 4].

Впрочем, если изучить тактику менеджмента российского бизнеса за последние 20 лет, то становится очевидным, что прогресс все же есть.

Если в конце 80-х – начале 90-х годов XX века, господствовал менеджмент «хищников», когда выживали и развивали бизнес одиночки, инициативные, энергичные, опирающиеся на интуицию и жизненный опыт, чей девиз был «выжить», то в уже середине 90-х годов ситуация меняется.

Новый тип менеджмента, менеджмент «охотников», провозгласил лозунг «не отстать». Небольшие фирмы расширялись и процветали за счет индивидуального мастерства руководителей, сумевших овладеть специальными знаниями, тактической гибкостью, имеющими лидерские качества.

После бурных 90-х, когда экономическая и политическая ситуация стали стабилизироваться на сцену выходит новый тип руководства – менеджмент «фермеров». Новая система продуманных решений, специальных управленческих методов (SWOT – анализ, STEP – анализ, матричные модели), позволили управлять уже более крупными компаниями. Новый менеджмент вывел формулировку целей деятельности предприятий – «быть первыми» [2].

Как мы видим, управленческая школа России постепенно становится более систематизированной, более профессиональной, более гибкой.

Проанализировав причины низкой эффективности российского менеджмента, и возможные пути их устранения, можно предложить концепцию «7 причин – 7 путей».

Итак, основные причины слабости отечественного менеджмента:

- 1) Пассивность руководителей, их безынициативность;
- 2) Низкий профессионализм, недостаточная подготовка;
- 3) Излишняя авторитарность, неумение делегировать полномочия;
- 4) Косность – неприятие инноваций, модернизаций;
- 5) Отсутствие комплексного подхода к управлению;
- 6) Слабое взаимодействие с государством и обществом;
- 7) Отсутствие корпоративной культуры, низкие условия труда;

Устранив эти причины можно начать создавать новую эффективную модель менеджмента. Как говорили римские мыслители «*sublata causa, tollitur morbus*» – устраните причину, тогда пройдет и болезнь. Идя от обратного можно предложить следующие пути развития менеджмента в России:

- 1) Формирование нового инициативного поколения менеджеров;
- 2) Создание крепкой образовательной системы подготовки менеджеров;
- 3) Большая свобода менеджеров среднего и низшего звена;
- 4) Широкое внедрение инноваций, современных методик и технологий;
- 5) Формирование единой теории управления, на основе опыта зарубежных стран и при учете российской специфики;
- 6) Увеличение кооперации государства и бизнеса;

7) Развитие корпоративной культуры, улучшение условий труда;

В последнее время предпринимаются отдельные робкие шаги в этих направлениях, но в большинстве своем они носят единичный, несистемный характер. Единственно возможный выход здесь – это проведение целенаправленной комплексной политики государством при тесном сотрудничестве с бизнесом и научными кругами. Только так можно создать современную эффективную систему менеджмента, которая удовлетворяла бы требованиям мировым стандартам и при этом сохраняла традиции и учитывала особенности нашей истории, культуры, экономики.

В любом случае создание сильной системы управления в нашей стране лишь вопрос времени, но от нас зависит, как скоро начнется возрождение российского менеджмента.

Список литературы

1. Быковский В.В. Актуальные проблемы российского менеджмента. – Тамбов: ТГТУ, 2005.
2. Гладких Н. «Не отстать» или «быть первым»? Эволюция менеджмента в России. // Всероссийский экономический журнал. – 2001. – №11. – С. 26–45.
3. Коротков Э.М. Концепция российского менеджмента. – М.: ДеКа, 2004.
4. Хаит И. Российский менеджмент: между прошлым и будущим. // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – № 2. – С. 15–24.

Гизатуллина Д.Ф.
студентка 1 курса факультета менеджмента
Пермского института (филиала) РГТУ

Научный руководитель: ассистент кафедры менеджмента ПИ (ф) РГТУ Плотников А.В.

Основные критерии определения профиля менеджера

Профессия менеджер пользуется просто огромной популярностью. Множество объявлений об открытых вакансиях «менеджер» висит по разным городам. При многочисленном употреблении в лексиконе слова, не все понимают значение профессии «менеджер».

Менеджер – это специалист, осуществляющий руководство определенным видом деятельности. Специалист, добившийся высоких результатов в своей профессии, стоящий во главе компании является специалистом топ-уровня.

Производным от термина «менеджер» является термин «менеджмент».

Менеджмент (в максимально широком смысле) – руководство социально-экономическими системами. [1]

Можно сказать о том, что далеко не каждый человек может стать специалистом топ-уровня. Для каждой профессии необходимы определенные личностные качества, сочетающиеся с постоянным пополняющимся багажом знаний.

Описание топ-менеджера:

Цель: Определить профиль идеального топ – менеджера, его внутренние и внешние качества. Для этого раскроем базовые критерии определения профиля:

1. Основные профессиональные качества;
2. Основные личностные качества;
3. Основной опыт;
4. Основные навыки (умения);
5. Основные знания;
6. Другие значимые – возраст, пол, семейное положение и т.д..

Первый критерий: *Основные профессиональные качества.*

Важным профессиональным качеством менеджера является умение работать и находить общий язык с различными людьми, то есть коммуникабельность. Менеджер, который способен влиять и контролировать процесс работы и своих подчиненных сможет оптимизировать деятельность компании.

Каждый высококвалифицированный менеджер должен составлять планы своей работы, то есть структурировать процессы своего дела

Отказ от стабильности – следующее важное качество. Девиз топ – менеджера – «Движение как форма жизни» Никакого застоя и регрессов. Движение только вперед. Это поможет создать не только притяжение, бурю эмоций и положительных взглядов коллег.

Также немало важными качествами являются: продуктивность, умение соблюдать баланс интересов и прогнозирование.

Основные личностные качества является следующим критерием.

Специалист должен быть упорным и доводить свое дело до конца, получив желаемые результаты и удовлетворив поставленные цели.

Топ-менеджеру следует быть «пламенным революционером», этот навык заводить людей и способным «зажечь» их целью и, что немаловажно, указать им на собственные выгоды от достижения цели.

Личностные качества, сопутствующие успеху: энергичность, психологическая устойчивость, наличие харизмы, гибкое нестандартное мышление и максимальная креативность.

Следующий критерий: *Основной опыт.*

Сформировался стереотип: любого менеджера можно назвать продавцом, несмотря на сферу влияния. Опыт продаж придаст интуитивную сторону профессии. Продавать – главная функция менеджера вне зависимости от того что, как, по какой цене и кому продавать.

Опыт работы с людьми придаст уверенности и гибкости при встрече с разно темпераментными клиентами.

Опыт руководства. Если сразу взять все под свой контроль и размеренно, целенаправленно расширять сферу своего влияния, то успех будет совсем близок.

Большой опыт по выполнению различных деловых функций, полученный до середины временного периода построения управленческой карьеры. После переломного момента «от середины своей карьеры до пика» в официально – деловой сфере руководитель должен «плавать как рыба в воде».

Основные навыки.

Навыки присущие идеальному топ – менеджеру:

Принятие обоснованных, продуманных и компетентных решений на основе согласования с нижестоящими руководителями и работниками.

Владение не только навыками администрирования, но и предпринимательства, прогнозирования ситуаций на рынках – понимание структуры и предвидение ситуаций, в которых реально можно получить прибыль. Видение «выгодного положения» сквозь всю завесу рыночного механизма.

Карьерный рост, умение поделиться своим интересом и своей жизнью,

Понимание и мышление на уровне акционеров или совета директоров, регулярные встречи с ними, а также компетентность – навыки, которые помогут быть специалистом топ-уровня.

Следующий критерий: *Основные знания.*

Высшее образование – отличное приложение к престижной профессии. Необходимо обладать достаточным уровнем знаний для прогнозирования и оценки ситуаций на рынке, эти знания будут сопутствовать на протяжении всей трудовой деятельности.

Специалист – носитель базовых ценностей изменения и развития. Зная как не сойти с пути развития, идти только прогрессом и уметь правильно, постепенно и корректно совершать изменения – база общего дела.

Завершающий критерий: *Другие значимые – возраст, пол, семейное положение и т.д.*

Качества: пол, возраст и семейное положение не должны влиять на профессию. Профессия не имеет никаких ограничений по половому, возрастному, расовому признакам и по семейному положению.

Специалисты, умеющие и делающие свое дело, «карьеристы», целеустремленные и перспективные личности всегда смогут сочетать работу, семью и отдых.

Список источников

1. Менеджмент: [Электронный ресурс]: Материал из Википедии – свободной энциклопедии – режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/ Менеджмент](http://ru.wikipedia.org/wiki/Менеджмент)

Доровская Е.В.

*студентка 4 курса факультета Экономика и управления
Дальнереченского социально-экономического института филиала ДВГТУ*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Козина О.В.
Дальнереченский социально-экономический институт филиал ДВГТУ*

Корпоративная культура в системе социально-трудовых отношений

Все организации независимо от формы собственности и целей деятельности создаются и живут в определенной среде, носящей название – культура. Она во многом определяет смысл их существования, действует как извне, так и внутри организации.

Сегодня под корпоративной культурой понимается система коллективно разделяемых ценностей, символов, убеждений, образцов поведения членов организации, выдержавших испытание временем [4, с.124]. Корпоративная культура рассматривается и как инструмент стратегического развития компании через стимулирование инноваций и управление изменениями, и как условие эффективной работы, и как гарант стремления к повышению эффективности работы. Только эффективная корпоративная культура создает условия конкурентного преимущества организации.

В целом эффективную корпоративную культуру отличает следующее:

- слаженность, взаимодействие, то, что называется team spirit (командный дух);
- удовлетворение работой и гордость за ее результаты;
- преданность организации и готовность соответствовать ее высоким стандартам;

- высокая требовательность к качеству труда;
- готовность к переменам, вызванным требованиями прогресса и конкурентной борьбой;
- обладание большим влиянием на поведение членов организации [3, с. 74].

Главной чертой сильной корпоративной культуры является то, что интересы и действия работников максимально осознано, ориентированы на цели организации в целом. Достигается это с помощью различных методов, например, развитие отношений между работниками, мотивация, вовлечение работников в выработку общих целей, согласование интересов всех работников и т.д. На высшем уровне своего развития корпоративная культура обеспечивает идентификацию персонала с организацией и соответствующую этому трудовую отдачу.

В рамках стратегического управления человеческими ресурсами тема корпоративной культуры занимает одну из ключевых позиций. Несмотря на это реальная расстановка приоритетов в современном российском обществе выглядит несколько иначе. Корпоративная культура воспринимается чаще всего как средство формирования внешнего имиджа организации, а не повышения эффективности работы компании, развития социально-трудовых отношений.

Главная причина подобного явления базируется на отсутствии в большинстве организаций механизма формирования, поддержания и развития корпоративной культуры, неэффективного ее позиционирования в системе социально-трудовых отношений. Во многом это объясняется тем, что значительное большинство современных российских руководителей, из которых по некоторым оценкам только 30% имеют специальное образование, используют в своей деятельности прежние методы управления, забывая о том, что при директивной экономике социально-трудовые отношения, определяемые доминированием государственной формы собственности, были крайне формализованными и жестко регламентировались. Именно поэтому необходимость в корпоративной культуре, определяющей модель поведения человека в организации, практически отсутствовала.

В современной России социально-трудовые отношения приобретают характерные для рыночной экономики черты. Позиция работника относительно собственного положения приобретает более активный характер, он стремится найти такое место работы, где содержание корпоративной культуры полностью способствует его самореализации.

Практика показывает, что легче адаптируются к изменениям, диктуемым временем, те компании, в которых присутствует тенденция к «культподобной» корпоративной культуре, когда идеология компании активно пропагандируется, сотрудники строго подчиняются основным идеологическим принципам, новые члены компании призваны идеально вписываться в организацию. Подобная философия характерна для компании ОАО «Новая Телефонная Компания», которая является единственной коммерческой структурой в Приморском крае, ориентированной сразу на четыре направления телекоммуникационных услуг: местная телефонная связь; сотовая радиотелефонная связь стандарта GSM; доступ в Интернет: проводной ADSL, беспроводной WiMax; IP-телефония.

Элементы корпоративной культуры ОАО «Новая Телефонная Компания» были провозглашены в коллективно созданном в 2005 году «Кодексе НТК». В качестве своих индивидуальных ценностей компания провозглашает такие идеологизмы, как «честно заработал – получи сполна», «привлечение в компанию самых лучших», «оценивается по знаниям и опыту», «формирование системы мобильного персонала». В компании действуют следующие положения по формированию корпоративного бренда:

- ОАО «Новая Телефонная Компания» – компания, в которой достойно оценивается труд всех работников, демонстрирующих стабильно высокие результаты труда и приверженность корпоративным ценностям;
- ОАО «Новая Телефонная Компания» – соблюдает принцип социальной защиты сотрудников;
- ОАО «Новая Телефонная Компания» – лучшая телефонная компания. Данное положение конкретизируется через конкурентные преимущества компании и ее общественный имидж;
- ОАО «Новая Телефонная Компания» – компания, дающая возможность лучшей работы. Данное положение конкретизируется через примеры предоставления возможности для развития профессиональных навыков.

Важнейшим назначением корпоративной культуры в компании ОАО «Новая Телефонная Компания» является побуждение сотрудников на основе совершенствования социально-трудовых отношений к достижению более высоких трудовых успехов. Руководитель компании больше ориентирован на персонал, чем на задачи, имеет возможность эффективно диагностировать кадровый потенциал, применять дифференцированный подход к работе с молодыми специалистами. Это существенно обогащает корпоративную культуру, наполняет ее содержание инновационной смелостью, и тем самым значительно обновляет социально-трудовые отношения в коллективе.

Список литературы

1. Козлов В.А. Проблема единства организационной культуры компании // Управление персоналом. – 2007. – №1. – С.61–63.
2. Кремнева Н.Ю. Формирование корпоративной культуры: инновации и стереотипы // Социс. – 2007. – №7. – С.52–59.
3. Организационная культура: Учебник. – М.: Экзамен, 2006. – 364 с.
4. Основы менеджмента: Учеб. пособие / Под ред. Д.Д. Вачугова. – М.: Высшая школа, 2005. – 376 с.

Проблемы образования менеджеров в современной России

Российский менеджмент, до сих пор не принимает отчетливых очертаний, он находится даже не на стадии развития, а скорее на стадии становления. Это обуславливается тем, что на управленческих должностях в российских компаниях люди получившие образование менеджера и выросшие во времена рыночной, а не плановой экономики стали появляться сравнительно недавно. На то, что в России менеджмент как наука не развивался до середины 90-х годов прошлого столетия, повлияла вся история развития нашей страны. Начиная с затянувшейся феодально-крепостнической системы хозяйственного строя, за счет которой о рыночных отношениях и свободном малом предпринимательстве в конце 19 – начале 20 вв. и говорить, было невозможно и заканчивая откинувшими нашу страну назад, в плане полноценного процесса управления, семью десятками лет советского режима. В условиях планово-директивной экономики рассмотрение управленческой деятельности линейных руководителей, с позиций современного менеджмента не представляется возможным. Так как из всех основных функций менеджмента на плечи руководителей возлагались только организация и контроль, остальные же функции выполнялись государственным аппаратом, а такая функция как мотивация диктовалась коммунистической идеологией.

Знания и методы работы менеджеров, воспитанных на советских реалиях и стандартах безвозвратно устарели, а ведь эти люди до сих пор стоят у руля большинства российских компаний, а так же во главе всего государственного аппарата. Для того чтобы в полной мере понимать новые тенденции экономики и бизнеса, чтобы идти в ногу со временем, усваивать и анализировать тот объем информации, который с каждым годом увеличивается в десятки раз, требуется полное переосмысление и перестроение самих основ в психологии нынешних российских менеджеров.

На мой взгляд, качество образования менеджеров в нашей стране сейчас находится на невероятно низком уровне. Это применимо как к базовому высшему образованию, которое дается в ВУЗах, так и к всевозможным бизнес-школам и курсам повышения квалификации менеджеров. На этом пункте следует остановиться подробнее, так как он и есть корень всех проблем. Начнем с того, что менеджмент – как специальность появился в Российских ВУЗах сравнительно недавно, около 20 лет назад, именно с этого момента началось обучение студентов менеджменту, но самое интересное заключается в том, что преподаватели начали осваивать этот предмет параллельно со студентами. В большинстве Российских ВУЗов, особенно это относится к региональным вузам, обучение менеджеров осуществляется кем угодно, но только не специалистами в области менеджмента. Чаще всего этим дисциплинам обучают преподаватели с экономическим или гуманитарным образованием, которые не имеют никакого опыта в управлении организациями, знания этих людей основываются на прочитанной литературе зачастую устаревшей и потерявшей свою практическую и теоретическую значимость. Таким образом, студенты оканчивают ВУЗ, имея за плечами пакет знаний уже не востребованных на рынке, к тому же у них нет должного опыта работы в этой сфере и, следовательно, они не могут получить рабочее место по своей специальности. Круг замыкается – смены поколений менеджеров не происходит и это опять же приводит к застою кадров и информации.

Чтобы хоть как-то изменить ситуацию с отсутствием квалифицированных кадров в лучшую сторону управленцы высшего и среднего звена поступают в различные бизнес-школы и программы MBA. Но и там имеются колоссальные проблемы как в управлении самим учебным процессом и в подборе студентов, так и в уровне подготовленности преподавателей и практической ценности учебных программ. В настоящее время в российских школах бизнеса учатся совершенно разношерстная публика с абсолютно разным начальным уровнем знаний, различного возраста, с различной мотивацией и жизненными целями. Около 30% студентов обучающихся по программам MBA вообще не имеют опыта работы в управленческой сфере и обучаются параллельно с получением базового высшего образования. И даже учитывая эти факты в большинстве случаев, приемная комиссия не отказывает желающим в зачислении, потому что в России MBA – это в первую очередь коммерческое предприятие.

С целью выявления различий в ценовой политике зарубежных и российских программ MBA, а так же в критериях отбора абитуриентов и изменения спроса на эти программы в связи с экономическим кризисом было проведено сравнительное исследование. Сравнительный анализ ценовой политики российских и зарубежных программ Executive MBA был проведен на примере шести наиболее известных школ бизнеса. Он показал, что стоимость обучения в российских бизнес-школах довольно высока и сопоставима с мировыми:

Западные программы: 1) Бизнес-школа колумбийского университета (США): **\$75 тыс. в год (2 250 000 руб.);** 2) INSEAD (Франция): **€51 тыс. (1 530 000 руб.);** 3) Бизнес-школа Гарвардского университета (США): **\$41,9 тыс. в год (1 260 000руб.)**

Российские программы: 1) Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета: **€38 тыс. (1 520 000руб.)**; 2) Высшая школа международного бизнеса АНХ: **€26 тыс. (1 040 000руб.)**; 3) Санкт-Петербургский международный институт менеджмента: **950 тыс. руб.**

Далее сравниваться будут две наиболее популярные в России и США школы бизнеса, такие как: Бизнес-школа Гарвардского университета (HBS) и Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета (ВШМ СПбГУ).

Вступительные требования для приема на программу Executive MBA в HBS: наличие высшего образования, стаж практической работы 5–6 лет в международных компаниях, результаты тестов TOEFL и GMAT не ниже 700 баллов, семь кратких эссе и как минимум три рекомендательных письма.

Вступительные требования для приема на программу Executive MBA в ВШМ СПбГУ: наличие высшего образования, стаж практической работы не менее 7-и лет, одно эссе на заданную тему, два рекомендательных письма.

И при такой внешней схожести критериев приема и размеров цен на данные программы нельзя не заметить, что если за последний «кризисный» год на западе спрос на дипломы MBA в среднем вырос на 10-30%, то в России сократился почти 30-50%; Из этого следует, что российские менеджеры не расценивают программы MBA как реальную возможность повышения своей компетентности и перспективы получения достойной должности. Таким образом, из всех вышеперечисленных пунктов можно сделать вывод: до тех пор, пока образование менеджеров в нашей стране не выйдет на более высокий уровень подготовки кадров, который будет, сопоставим с западными стандартами, не стоит ожидать появления на высших и средних руководящих постах молодых высококвалифицированных менеджеров.

Список литературы

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Вильямс, 2003.
2. Новиков В.А. Руководство по рыночной экономике. – М.: Б. и., 2001. – [458] с.
3. Портер М. Международная конкуренция.–: Международные отношения, 2003.

Иванова Я.В.
студентка 5 курса экономического факультета ТИУиЭ

Научный руководитель: к.х.н., доцент Ильченко И.А.
Таганрогский институт управления и экономики

Экологический менеджмент: проблемы и перспективы управления состоянием окружающей среды среднего промышленного города на муниципальном уровне

Окружающая среда является одним из важных факторов, оказывающих влияние на здоровье городского населения и процессы воспроизводства трудовых ресурсов, что обуславливает косвенное опосредованное воздействие факторов среды на социально-экономические процессы муниципального образования, региона и государства в целом. Поэтому изучение проблем в обеспечении приемлемого качества среды обитания и поиск перспектив улучшения управления им являются актуальными.

Цель работы заключалась в выявлении проблем и определения путей совершенствования управления качеством городской окружающей среды муниципального образования (на примере г.Таганрога), а для ее реализации необходимо было решить следующие задачи: 1) проанализировать основные показатели состояния городской окружающей среды за последние пять лет; 2) изучить мнение таганрожцев относительно безопасности важнейших составляющих среды обитания и их готовности участвовать в природоохранных мероприятиях; 3) предложить управленческие решения по совершенствованию управления состоянием окружающей среды г.Таганрога.

Объект исследования – состояние окружающей среды г.Таганрога, предмет – управление качеством окружающей среды г.Таганрога.

Анализ экологической обстановки г.Таганрога за период с 2003 по 2008гг. показывает, что она характеризуется относительно высоким уровнем загрязнения воздуха (индекс загрязнения атмосферы «повышенный», $ИЗА_5 > 6$) и низким качеством воды поверхностных источников питьевого водоснабжения, обусловленным химическим и микробиологическим загрязнением. В водоеме рекреационного назначения (Таганрогский залив Азовского моря) присутствуют химические и микробиологические загрязнители вследствие сброса неочищенных, недостаточно очищенных и необеззараженных сточных вод коммунальных, промышленных, сельскохозяйственных объектов, а также сброса ливневых, талых, дренажных вод с оросительных систем и т.д.[1]. Серьезной проблемой также является наличие мусора на городских улицах, загрязнение почвенного покрова тяжелыми металлами и др. загрязнителями, неудовлетворительное состояние береговой полосы и пляжей.

Для изучения мнения горожан об экологической обстановке в городе было проведено социологическое исследование (март–май 2009г.), в котором приняли участие 124 таганрожца. Характеристики выборки: а) мужчины – 41,9%, женщины – 58,1%; б) одинокие люди – 37,1%, семьи без детей – 12,9%, семьи с 1–2 детьми – 44,4%, семьи с 3 и более детьми – 5,6%; в) рабочие (32,3%), служащие (30,7%), учащиеся и студенты (24,2%), пенсионеры и домохозяйки (4,8%), безработные (8,0%); г) с доходом менее 1,5 тыс. руб. в месяц на 1 чел. – 14,5%, от 1,5 до 3 тыс. руб. – 22,6%, от 3 до 5 тыс. руб. – 32,3%, более 5 тыс. руб. – 30,6%.

По мнению респондентов, неблагоприятные экологические факторы нашего города можно проранжировать в следующем порядке: 1) низкое качество питьевой воды (96,4%), 2) низкое качество продуктов питания (92,9%), 3) загрязнение морской воды и пляжей (92,9%), 4) замусоренность территорий города (91,1%), 5) загрязнение атмосферного воздуха (88,4%), 6) сокращение площадок для отдыха внутри дворов (86,6%), 7) сокращение площадей скверов и аллей (83,0%), 8) вырубка деревьев (75,0%), 9) плохое состояние почв (63,3%).

Решение проблем функционирования городского хозяйства предполагает активное участие муниципалитета, поскольку именно городская власть должна не только планировать те или иные природоохранные мероприятия и программы, но и находить материальные, финансовые, технические, интеллектуальные и др. ресурсы для их разработки и реализации. Степень участия городской администрации в управлении экологическим состоянием городской среды обитания получила следующую оценку жителей города: достаточным его считают 8% респондентов, недостаточным – 58,9%, нулевым – 15,2%, а 17,9% не смогли высказать свое мнение по данному вопросу. Не менее важным условием улучшения состояния городской среды обитания является участие самого населения в решении экологических проблем, поэтому в ходе проведенного опроса выяснялось наличие у каждого респондента желания внести посильный вклад в улучшение окружающей среды города. Оказалось, что 11,6% опрошенных хотят принимать участие в городских экологических акциях, 2,7% желает выделять часть собственных финансовых средств для решения экологических проблем, 76,7% готовы соблюдать правила экологичного поведения, 11,6% не смогли определить свою позицию в этом вопросе, а 7,1% отрицательно относятся к каким-либо формам участия в улучшении экологической обстановки в городе.

Для совершенствования управления состоянием городской среды обитания наряду с традиционными мероприятиями по защите окружающей среды можно рекомендовать создание в городской администрации службы природоохранного контроллинга. Данная служба – это система поддержки администрации города по достижению приемлемого качества окружающей среды путем осуществления цикла управления по всем функциональным сферам и процессам посредством измерения ресурсов и результатов деятельности. Основными функциями этой службы являются:

1) информационно-аналитическая – сбор и анализ всей необходимой информации о воздействии хозяйственной деятельности на городскую экосистему; 2) методическая – обеспечение всех структурных элементов необходимыми методиками выполнения работ; 3) инструментальная – обеспечение необходимым оборудованием, материалами и т.д.

Следовательно, цель данного структурного подразделения заключается не только в обеспечении руководителей и сотрудников природоохранных служб города необходимыми сведениями, но и в интегрировании учета, планирования всех видов деятельности, связанной с мониторингом состояния окружающей среды, в выявлении и приведении в действие имеющихся внутренних резервов, в оперативном и эффективном внедрении инноваций и др. Благодаря контроллингу можно оптимизировать модель управления воздействием промышленных предприятий на природную среду и сформировать механизмы, компенсирующие это негативное воздействие, в частности, выявлять экологические риски промышленных предприятий и своевременно на них реагировать.

Отдел контроллинга следует организовать как структурное подразделения Отдела охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов Администрации г.Таганрога, что позволит объединить в единую систему все природоохранные организации города и отдел по охране окружающей среды Администрации и координировать разные направления деятельности по обеспечению благоприятной среды обитания в городе. Для повышения результативности предложенного решения необходимо обеспечить обратную связь с населением и развивать территориальное общественное самоуправление, в частности, городское экологическое движение, которое будет инициировать конкретные виды природоохранных мероприятий и следить за их выполнением.

Список литературы

1. Экологический вестник Дона «О состоянии окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области в 2008 году»/Под общ. ред. Назарова С.М., Курдюмова С.Г., Скрипки Г.И., Парашенко М.В. – Ростов-на-Дону: ООО «Синтез Технологий», 2009. – 355с.

Профессиональный имидж менеджера

Менеджер – сотрудник, область деятельности которого – человеческие ресурсы. Он работает не с машинами, механизмами или природными объектами, а с живыми людьми. Опрямительное суждение, неконструктивная критика или профессиональная ошибка могут свести на нет деловую обстановку в коллективе, спровоцировать конфликт.

Создать атмосферу доверия, наладить успешный диалог менеджеру помогает соответствующий имидж. Очень важно управлять своим имиджем, то есть влиять на других людей, подчеркивать свои профессиональные качества и уметь противостоять манипуляциям.

Профессиональный имидж – это образ, который соответствует специфике той или иной профессии, то представление о специалисте, которое складывается о нем у его руководителей, подчиненных, коллег, клиентов компании. Имидж включает в себя такие понятия как стиль одежды, вид одежды, прическа, макияж, осанка, манеры походка, умение говорить и что очень важно слушать других людей и многое др.

Управление профессиональным имиджем – это умение создать позитивный образ, который подчеркнет лучшие качества специалиста, как личностные, так и деловые.

Главные составляющие успеха менеджера – профессиональная компетентность, эмоциональный интеллект, соответствующая внешность, речь и знание этикета. Все эти качества взаимодополняют друг друга. Например, вы можете начать следить за своей речью, освоить правила этикета, надеть деловой костюм, однако все эти внешние проявления – только часть вашего имиджа. Без профессиональной и эмоциональной компетентности они не будут иметь значения. Вот почему менеджер должен уметь выстроить и поддерживать необходимый профессиональный имидж, сочетая все качества, присущие деловому человеку.

Эмоциональный интеллект в профессиональном имидже менеджера играет особую роль. Эмоциональный интеллект – это способность понимать собственные и чужие эмоции, мысли и управлять ими. Умение находить общий язык с людьми поможет поддерживать отношения с коллегами, руководством и подчиненными вне зависимости от их изначальной предрасположенности к этому.

Одежда для делового человека – один из важных факторов престижа, способ доказать свою деловую значимость. Правильно подобранный деловой костюм может создать благоприятное впечатление, подчеркнет Ваш профессионализм и личные качества: организованность, собранность, подтянутость, опрятность и ухоженность, и тем самым повлияет на делового партнера. По тому, как одет человек, можно многое узнать о его образе жизни. Одежда – своеобразная визитная карточка каждого человека. Многочисленные исследования показали: если женщина одета в деловом стиле, то она производит впечатление серьезного, умного, трудолюбивого и организованного человека. И, напротив, женщинам, предпочитающим экстравагантный, подчеркнуто женственный стиль, приписывают такие качества, как легкомысленность, неорганизованность, невнимательность. Все просто: работа ассоциируется, в первую очередь, с желанием работать, правильно и своевременно выполнять свои обязанности, а деловой стиль одежды – необходимая составляющая профессионального имиджа. Также нельзя забывать о структуре ткани, цвете, качестве, уместной длине юбки и т.д.

Также важное значение имеет речь. Культура речи, а именно грамотное построение фраз, уместное использование тех или иных речевых оборотов, правильные ударения, голос – все имеет значение.

Как вы видели, менеджеру, важно научиться управлять собственным имиджем: повышать профессиональную компетентность, развивать эмоциональный интеллект, следить за своей внешностью и речью, соблюдать правила делового этикета. Причем, чем выше статус менеджера, тем больше внимания нужно уделять своему профессиональному имиджу. Это поможет вам продемонстрировать уверенность в себе, а значит, находить общий язык с сотрудниками и руководителями компании.

Список источников

1) Интернет-ресурс Доступ к ресурсу: <http://www.src-master.ru/article75.html> HR-менеджер. Каким он должен быть?

Кобзева Вера Валентиновна

2) http://privately.ru/2006/04/12/odezhda_dlja_delovojj_zhenshhiny.html

Задатки и способности человека, определяющие успешность при он-лайн торговле на электронных финансовых рынках типа FOREX

FOREX – рынок межбанковского обмена валют по свободным ценам (котировка формируется без ограничений или фиксированных значений). На размер котировок и рост внутри валютной пары (допустим евро по отношению к доллару), влияют макроэкономические показатели, распространяющиеся обычно в виде новостей по спутниковому телевидению. Примером может служить день опубликования индекса безработицы в США. Безработица в США уменьшилась – доллар вырос по отношению к евро. Евро надо продавать, доллар – покупать. Число неработающего населения США увеличилось – евро выросло по отношению к доллару. Доллар надо продавать, евро – покупать. Логика железная и деньги из воздуха, точнее – с кредитного плеча.

Развитие телекоммуникационных технологий в России позволило нашей экономической элите, трейдерам – первопроходцам, осуществить интервенцию в сравнительно новый сегмент всемирно известного рынка FOREX. На этот раз – электронный. Интервенция оказалась успешной. Без особой помпы была разработана и запущена социально-экономическая стратегия «Форекс в массы». Теперь мы можем видеть рекламу Форекса на телевиденье, в газетах, в интернете. Среди разумной и перспективной части нашей российской молодежи все ширится и ширится процент попробовавших себя на учебных депозитах или даже прошедших специальные курсы, получивших диплом финансового аналитика.

Но! Не все так гладко. Стоило рынку FOREX затронуть серьезные слои населения, как немедленно выяснилось, что не все люди успешны и не все способны анализировать тренд, пользоваться программой, быстро и успешно проходить обучение. Появились первые обиженные. Это вполне естественные социальные последствия интервенции Форекса в массы. И я не ставлю перед собой задачи оценить их с моральной точки зрения. Моя задача совершенно иная. Я попытаюсь объяснить причины успешности – не успешности наших новоявленных трейдеров и финансовых аналитиков, всей той новой армии управляющих финансовыми активами, которая сформировалась в последнее время.

Оставим за скобками опыт. Его мало у всех, кто на волне форекса занялся он-лайн торгами в последнее время. Именно поэтому разумные бизнесмены предпочитают доверять свои финансовые активы трейдерам и финансовым аналитикам с солидной финансовой историей. Их услуги и стоят дороже.

Зададимся вот каким вопросом: что есть у всех трейдеров и финансовых аналитиков, но выражено в разном количестве и качестве? Правильно – задатки и способности. Задатки можно определить как анатомо-физиологические особенности человека, например, скорость химических реакций в коре головного мозга. У кого они (химические реакции) быстрее, тот и думает быстрее. Тогда что же такое способности? С позиции личностно-деятельностного подхода (Теплов Б.М.), способности формируются в деятельности. Так высокая скорость протекания химических реакций в коре головного мозга может обеспечить не только успешный анализ тренда в короткое (а иногда это жизненно важно!) время, но и успешное пилотирование истребителя, успешную игру в футбол. Деятельность выступает своеобразной формой, в которую выливается сплав задатков. Эти положения очень хорошо согласуются с парадигмой (основополагающей теорией) Интегральной Индивидуальности, разрабатываемой в Пермской психологической школе и Институте психологии при ПГПУ.

В.С. Мерлин разработал уникальную теорию, обладающую гигантским объяснительным потенциалом. На основе трудов великого системщика М.Я Басова, В.С. Мерлин разработал системный подход к пониманию природы человека. Так, по Мерлину, человек представляет собой систему из трех уровней [1,33]. На первом уровне представлены его биохимические свойства, допустим, состав медиаторов коры головного мозга (дофамин, ацетилхолин и т.п.), на втором уровне представлено то, что мы можем наблюдать в поведении: темперамент и характер, свойства индивида и свойства личности соответственно. На третьем уровне представлены социальные роли, например, дворник, криминальный авторитет, руководитель восстания. Первый уровень определяет второй и третий по средствам связей, обнаруженных методами математистики (корреляционный и факторный анализы методом главных компонент) [1, 86]. Так вот, теперь мы вплотную подошли к тому, что можно назвать профессионально важными качествами любого трейдера и финансового аналитика. Во-первых, это способность трезво мыслить, не поддаваться эмоциям. На языке психологов это звучит как эмоциональная стабильность – нейротизм (эмоциональная нестабильность). Это континуальная шкала с двумя полюсами. Эта черта личности (не темперамента!) тесно взаимодействует со свойством темперамента (по В.С. Мерлину) – экстрапунитивностью при фрустрации или интропунитивностью при фрустрации (склонностью к внутреннему переживанию проблемы или, наоборот, внешнему отреагированию в различных формах).

Идеальный вариант для трейдера (равно как и для финансового аналитика) – это низкие показатели нейротизма (эмоциональная стабильность) и экстрапунитивность при фрустрации. Такой трейдер в большинстве напряженных ситуаций спокоен, а если ему и случается вспылить, то он не держит это в себе, а адекватно выра-

жает в форме разговора, препятствуя тем самым возникновению психосоматических явлений: тошноты, головокружения, нейродермитов, язвы желудка.

Треjder с противоположными показателями: высоким нейротизмом и интропунитивностью при фрустрации долго трейдером не проработает. Он вскоре уйдет на больничный с язвой желудка или инфарктом. Таким образом, профессионально важным качеством трейдера и способностью в тоже время, будет способность сохранять над собой контроль без замалчивания эмоций.

С точки зрения теории Интегральной индивидуальности на уровне биохимических свойств головного мозга это выражалось бы в паритете тормозных и возбуждающих медиаторов. И еще – в склонности нейронов головного мозга накапливать большое количество медиатора. Еще И.П.Павлов предположил, что это будет способствовать бесперебойной работе нервной системы в экстремальных ситуациях. Позднее, в 1960 годах прошлого века, его гипотезу эмпирически подтвердил Б.М.Теплов [2, 517]. На уровне свойств нервной системы это выразилось бы по И.П.Павлову в силе и уравновешенности, а на уровне свойств темперамента – в экстрапунитивности при фрустрации (по В.С. Мерлину). На уровне личностных свойств (по В.С. Мерлину) мы бы могли обнаружить низкие показатели нейротизма. На уровне социальных ролей и статусов это привело бы к высоким показателям успешности трейдера, к положительной финансовой истории.

С другой стороны, давайте посмотрим индивидуальные показатели неудачливого трейдера, который, в скором времени после занятия трейдингом, слег в больницу с язвой желудка.

С точки зрения теории Интегральной индивидуальности на уровне биохимических свойств головного мозга это выражалось бы в преобладании медиаторов, отвечающих за возбуждение, над медиаторами, отвечающими за торможение. И еще – в склонности нейронов головного мозга накапливать маленькое количество медиатора. На уровне свойств нервной системы это выразилось бы, по И.П.Павлову, в слабости и неуравновешенности, а на уровне свойств темперамента – в интрапунитивности при фрустрации (по В.С. Мерлину). На уровне личностных свойств (по В.С. Мерлину) мы бы могли обнаружить высокие показатели нейротизма. Такой неудачливый трейдер очень сильно переживал бы внутри себя малейшие неудачи, а значительные скачки котировок вообще могли бы спровоцировать сердечный приступ при малейшей склонности к подобному заболеванию. А такая склонность у него бы была в силу общей слабости нервной системы и тяжести жизни.

Таким образом, к трейдингу надо подходить осторожно, учитывая свои индивидуально-психологические особенности.

Список литературы

Монографическая литература

1. Мерлин В. С. Структура личности: характер, способности, самосознание [Текст] : учеб. пособие к спецкурсу / Мерлин Вольф Соломонович ; М-во образования РСФСР, ПГПИ, Урал. отд-ние о-ва психологов СССР при АН СССР. – Пермь : Изд-во ПГПИ, 1990. – 110 с.

2. Теплов Б. М. Психология и психофизиология индивидуальных различий [Текст] : избр. психол. тр. / Теплов Борис Михайлович ; ред. Ярошевский М. Г. ; РАО, МПСИ. – М. ; Воронеж : Изд-во МПСИ : МОДЭК, 2004. – 640 с.

*Николаева Н.С., Саньяпова Р.Р.
студентки 2 курса экономического факультета
Стерлитамакского филиала БашГУ*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Разуваева Е.Б.
Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета*

Мотивация как инструмент управления персоналом в сфере менеджмента

Менеджмент (от английского глагола to manage – руководить) – это совокупность принципов, методов, средств и стилей управления, которые применяются с целью эффективного достижения целей организации.

Одной из функциональных сфер менеджмента является управление персоналом. Под сферой управления персоналом подразумевается система, цель деятельности которой – обеспечение предприятия необходимыми и достаточными человеческими ресурсами в каждый момент времени с оптимальным расходом ресурсов. Данная система состоит из следующих подсистем: планирование персонала, подбор, адаптация, оценка и аттестация, развитие и обучение, мотивация, кадровый учёт, формирование кадрового резерва, внутренний Public Relations, увольнение.

Важнейшим условием успеха организации является мотивация персонала – одно из самых сложных направлений деятельности управленцев, а умение мотивировать подчиненных – большое искусство. Компании, в которых управленческий персонал овладел этим искусством, занимают, как правило, ведущие позиции на рынке. Ни одна система управления не станет хорошо функционировать, если не будет разработана эффективная

модель мотивации, т. к. она побуждает конкретного сотрудника и коллектив в целом к достижению личных и общих целей.

Мотивировать подчинённых – прямая обязанность каждого менеджера, независимо от его уровня и количества подчинённых. Как правило, в благоприятном климате люди работают более эффективно, чем предоставленные сами себе. В организациях с низкой мотивацией персонала наблюдаются такие негативные тенденции как: неудовлетворённость работой сотрудников; низкий профессиональный уровень персонала; нежелание сотрудников повышать свою квалификацию; сбои в производственном процессе; низкий уровень исполнительской дисциплины; низкий моральный дух в коллективе; высокая текучесть и конфликтность кадров. Кроме того, надо понимать, что мотивация не разовая акция, а постоянный процесс, требующий неослабевающего внимания со стороны менеджера [3, с. 132].

Система мотивации складывается из двух основных блоков: материального и нематериального стимулирования.

К материальным стимулам относятся: денежные (заработная плата, премии); неденежные (путёвки, лечение, транспорт), а к нематериальным – социальные (престижность труда, возможность роста), моральные (уважение со стороны друзей, родственников, награды), творческие (возможность самосовершенствования, самореализации).

Несомненно, одним из основных стимулов для большинства сотрудников является высокий и стабильный доход. При этом, было бы серьёзной ошибкой, не учитывать такие важные стимулы, как эмоциональная атмосфера в компании, возможность продвижения по карьерной лестнице, социальная защищённость, повышение квалификации за счет компании. И это только основные критерии мотивации, на самом деле их гораздо больше. Наиболее простые приемы мотивации – это разработанная система поощрений и наказаний, похвала и обоснованная критика, конкуренция между сотрудниками за право быть лучшим [4].

Только комплексная система мотивации с обязательным учётом эмоциональной и материальной составляющей позволит добиться от сотрудников полной самоотдачи на работе, максимальной эффективности и продуктивности. Выбор набора стимулов из общего перечня с учётом реальных условий экономической среды – задача функции управления персоналом.

Приоритетной задачей руководства каждой организации, по мнению менеджеров по персоналу ведущих компаний, является эффективное управленческое воздействие на персонал. Только зная, что побуждает человека к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно разработать эффективную систему форм и методов управления им [1, с. 20].

Умение мотивировать персонал в сегодняшних условиях, когда каждый руководитель мечтает о том, чтобы трое специалистов работали, как пятеро, будет тем индикатором, который позволит компаниям найти и реализовать новые возможности для рывка. При этом ему необходимо понимать, что каждый человек стремится заниматься тем, что ему нравится и избегать неприятных для себя моментов в работе, тем самым руководитель должен вызывать у сотрудника желание выполнять свою работу, то есть поддерживать его мотивацию. Узнать, что необходимо сделать для того, чтобы сотрудник работал с полной отдачей можно с помощью метода проективных вопросов или анкетирования [2, с. 57].

Многие российские предприятия формируют свои модели мотивации, основываясь по-прежнему на советском опыте. Западные и прозападно ориентированные российские компании внедряют на своих предприятиях зарубежные управленческие технологии.

В качестве примера применения эффективной мотивации можно привести компанию Whirlpool, которая является мировым лидером по производству и продажам бытовой техники. Руководство данной компании выстроило привлекательную систему мотиваций, заключающуюся в следующем. Заработная плата здесь не ниже, а в некоторых случаях выше рыночной; для выплаты премий используется коэффициент от 0,5 до 2, существуют также и другие коэффициенты – личные показатели эффективности. Компания предоставляет своим сотрудникам бесплатные обеды; оформляет полис медицинского страхования и каждый получает качественные медицинские услуги в хороших клиниках без очередей, предоставляет годовой медицинский полис для выезжающих за рубеж; сотрудники получают компенсацию проезда на общественном транспорте и стоимости занятий в фитнес-клубе; осуществляет премиальные выплаты и дотации; предоставляет сим-карту определённого мобильного оператора, счета которой оплачиваются компанией; дарит подарки работникам и их детям на Новый год и на дни рождения; предоставляет возможность взять беспроцентную ссуду в кассе компании. Нематериальными мотивами данной компании являются проведение различных корпоративных мероприятий, общих собраний; предоставление возможности обучаться всем без исключения; карьерный рост; поездка за границу один раз в год [1, с. 24].

В ООО «Виерлпул Си-Ай-Эс» был разработан внутренний HR brand, который звучит на английском языке как «we care about you», что означает буквально «Мы заботимся о вас». Эта программа содержит в себе несколько элементов: в течение дня сотрудникам предоставляются бесплатно чай, кофе, молоко, сливки, сахар, фруктовые соки и свежие фрукты; возможность заказать еду из ресторана с доставкой в офис за счёт компании; в случае, если возвращаться домой из офиса предполагается после 9 часов вечера, то компания предоставляет такси бесплатно. Поэтому ежедневно приходиться на работу для них не только прибыльно, но и интересно [1, с.23].

Таким образом, грамотно выстроенная система мотивации персонала является инструментом, повышающим стоимость компании – через усиление эффективности работы всего коллектива в целом и значительное снижение затрат на подбор и адаптацию персонала.

Список литературы и источников

1. Карбина Ю. Развивая способности совершенствуем бизнес. //Служба кадров и персонал. – 2009. – №1. – С. 20–25.
2. Лебедева Н. Мотивационный пазл: что сегодня заставляет работать с полной отдачей? // Кадровое дело. – 2009. – №6. – С. 54–59.
3. Тимофеев Е. Г. Совершенствование планирования численности персонала – условие развития промышленной компании. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – №4. – С. 130–135.
4. Электронный ресурс: <http://www.b-seminar.ru/article/show/326.htm>

Сметанюк А.А.

*студентка 3 курса факультета Экономика и управления
Дальнереченского социально-экономического института филиала ДВГТУ*

Научный руководитель: ст. преподаватель Козина О.В.

Дальнереченский социально-экономический институт филиал ДВГТУ

Профессиональная деформация менеджера

По мнению психологов, профессиональная деформация (под которой понимают перечень явлений социально-психологического характера, к которым относятся все нарушения норм (морально-этических, правовых, деятельностно-служебных и т.п.), и которые может совершить только субъект-профессионал, специалист в определенной сфере [1]) проявляется в первую очередь в профессиональной среде «человек-человек», к которой относится в частности и управленческий труд.

Управленец делает огромное количество такой работы, которая лично ему часто не нужна, то есть он много выполняет потому, что он должен это делать. И чем выше его статус, тем больше ограничений такого рода. Высокий статус связан с большим количеством регламентов. Руководитель оказывается заложником огромного количества ожиданий от него окружающих, подчиненных, партнеров, клиентов и у него в итоге возникает значительное несоответствие между тем, что он хочет, и между тем, что он делает. Не менее деструктивна и длительная психическая напряженность, обусловленная сложными условиями труда (большой объем работы, высокая степень ответственности, необходимость постоянного контакта с подчиненными и т.д.).

В настоящее время психологами выделено и описано одиннадцать профессиональных деформаций менеджера. Отмечено, что степень выраженности деформации определяется стажем работы, полом, содержанием профессиональной деятельности и индивидуально-психологическими особенностями личности менеджера. Основные профессиональные деформации менеджеров и их проявления в профессиональной деятельности представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Профессиональные деформации менеджера

Профессиональная деформация	Проявление деформации в профессиональной деятельности
Авторитарность	Жесткая централизация процесса управления. Преимущественное использование распоряжений, указаний, наказаний. Нетерпимость к критике, переоценка собственных возможностей, потребность командовать другими, черты деспотизма
Демонстративность	Чрезмерная эмоциональность, самопрезентация. Управленческая деятельность рассматривается как средство самоутверждения на фоне профессионального коллектива. Демонстрация своего превосходства
Профессиональный догматизм	Стремление к упрощению профессиональных задач и ситуаций, игнорирование социально-психологических знаний. Склонность к мыслительным и речевым штампам
Доминантность	Превышение властных функций, склонность к распоряжениям, приказам. Требовательность и безапелляционность. Нетерпимость к критике коллег
Профессиональная индифферентность	Проявление равнодушия, эмоциональной сухости и жесткости. Игнорирование индивидуальных особенностей коллег. Негативное восприятие этических норм и правил поведения

Профессиональная деформация	Проявление деформации в профессиональной деятельности
Консерватизм	Предубеждение против инноваций. Приверженность устоявшимся профессиональным технологиям. Настороженное отношение к представителям других национальностей
Профессиональная агрессия	Пристрастное отношение к инициативным, творческим и независимым работникам. Выраженная склонность к оскорбительным замечаниям, занижению оценок, насмешкам и иронии
Речевой экспансионизм	Фиксация на собственных личностных и профессиональных проблемах и трудностях. Преобладание обвинительных и назидательных суждений. Преувеличение своей роли. Ролевое поведение за пределами организации
Социальное лицемерие	Склонность к морализованию. Вера в свою нравственную непогрешимость. Вербальная нетерпимость к ненормативным нормам поведения. Неискренность чувств и отношений
Поведенческий трансфер	Эмоциональные реакции и поведение, свойственные подчиненным и вышестоящим руководителям. Асоциальные формы поведения
Сверхконтроль	Подавление спонтанности, сдерживание самореализации, контроль за агрессивностью, ориентация на правила, инструкции, избегание серьезной ответственности. Стиль мышления инертный и несколько догматичный. Скупость эмоциональных проявлений, осмотрительность. В межличностных отношениях – высокая нравственная требовательность

Все эти деформации приводят к появлению эмоционального истощения, усталости и тревожности. Происходит деформация эмоциональной сферы личности. Психологический дискомфорт провоцирует болезни и снижает удовлетворенность профессиональной деятельностью.

Но профессиональная деформация менеджера в силу специфики его деятельности неизбежна и именно поэтому необходимо направлять усилия не только на её преодоление в реальной деятельности руководителя, но и на её профилактику, которую необходимо проводить ещё на стадии становления специалиста. Еще в процессе вузовского образования важно вырабатывать у студентов образ «Я – будущий руководитель», формируя и развивая навыки:

- ценностно-смыслового анализа личностью отношений, поступков, действий других людей в определенных профессиональных ситуациях, позволяющих оценить себя как будущего специалиста на фоне деятельности других;
- динамического моделирования и прогнозирования личностью своих действий в определенных профессиональных ситуациях на основе ценностных ориентаций;
- оценки личностью отношений других людей к ее поступкам и действиям в реальной ситуации;
- проблемного анализа личностью своих достижений в определенных ситуациях с последующим заключением о проявленных качествах образа «Я – будущий руководитель» и ведущих мотивах деятельности;
- самоисследования личности, предполагающее развитие рефлексивных способностей осмысления себя и своих качеств в соотношении с предстоящей профессиональной деятельностью.

Не менее важной является также своевременная диагностика (и самодиагностика) профессиональных деформаций, а также разработка индивидуальных стратегий их преодоления. В настоящее время для выделения профессиональных деформаций менеджеров все чаще проводятся диагностирующие семинары-тренинги актуализации профессионального развития. На тренинговых занятиях менеджерам предлагается погрузиться в профессию, попытаться почувствовать, что хорошего и чтостораживающего привнесла управленческая деятельность в индивидуальную жизнь каждого. Слушатели получают домашнее задание написать по предложенному сценарию психобиографию своего профессионального становления, подробно рассмотрев возможные профессиональные деформации. Применяется также анализ критических событий профессиональной жизни.

Среди основных путей профессиональной реабилитации также следует отметить:

- повышение социально-психологической компетентности и аутокомпетентности;
- прохождение обучения по программам личностного и профессионального роста;
- рефлексия профессиональной биографии и разработка альтернативных сценариев дальнейшего личностного и профессионального роста;
- овладение приемами, способами саморегуляции эмоционально-волевой сферы и самокоррекции профессиональных деформаций;
- повышение квалификации и переход в новую квалификационную категорию или на новую должность.

Профессиональные деформации – это разновидность профзаболеваний, они неизбежны. Проблема заключается в их профилактике и технологиях преодоления.

Список литературы

1. Безносков С.П. Профессиональная деформация личности. – СПб: Речь, 2004.
2. Ласкин А.А. Профессиональная деформация в предпринимательстве // Профессиональная деформация и проблемы профессионализма. – 2001. – №2. – С. 12–18.
3. Попов В.П., Крайнюченко И.В. Саморазрушительная психология поведения менеджеров // Менеджмент и кадры. – №1. – 2009. – С. 7–10.
4. Финкельштейн С. Ошибки топ-менеджеров ведущих корпораций: анализ и практические выводы /Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

Сотоноина Ю.

студентка 2 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: к.э.н., заведующая каф. менеджмента Алфёрова Т.В.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Молодежная безработица в Пермском крае

По данным Росстата, в сентябре 2009 г. в Российской Федерации численность экономически активного населения составляла 76,2 млн. человек (около 53% от общей численности населения страны), из них 70,4 млн. чел. заняты экономической деятельностью, а 5,8 млн. чел. – безработные (согласно критериям международной организации труда (МОТ) не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю). Таким образом, уровень безработицы составил 7,6%. В 2008-м этот показатель имел среднее значение за год 6,3% (по четырем квартальным обследованиям – в феврале, мае, августе и ноябре). Следовательно, безработица становится печальной приметой нашего времени. Еще печальнее, что год от года безработица стремительно молодеет. За последнее десятилетие – с 1999 по 2009 год – число безработных среди молодежи в возрасте от 15 до 24 лет в мире выросло с 12,3% в 1999 году до 13,5% в 2009 году (с 74 млн. до 85 млн. человек), в то время как безработица среди взрослых работников составляет лишь 4,6%.

Хочу подчеркнуть, что среди молодых людей вероятность стать безработными в три раза выше, чем среди взрослых. По информации МОТ, в мире из 1,1 млрд. молодых людей в возрасте от 15 до 24 лет каждый третий либо ищет, либо не может найти работу, либо совершенно прекратил ее поиски. При этом, более 300 млн. молодых людей трудились, но не могли выбраться за черту бедности (их заработок не превышал 2 долл. в день). Между тем «неработающая молодежь обходится очень дорого», – это означает, что невозможность найти работу создает у молодых людей ощущение незащищенности и ненужности. Это те потери, которые несут молодые люди. Экономика и общество в целом также несут потери: сокращается объем сбережений и совокупного спроса, снижаются объем инвестиций и расходы на социально-реабилитационные программы, такие как профилактика преступности и наркомании.

Так же хочу отметить, что молодой человек, столкнувшись в начале трудового пути с длительной безработицей, с большой долей вероятности проведет свою трудовую жизнь, чередуя безработицу с периодами низкооплачиваемой занятости. МОТ призывает разработать целевые и комплексные национальные программы и политические меры. По данным МОТ, чтобы обеспечить полную реализацию производительного потенциала сегодняшней молодежи, необходимо создать, по меньшей мере, 400 млн. достойных и продуктивных рабочих мест.

В Прикамье на 1 декабря 2009 года уровень зарегистрированной безработицы составляет 1,2% от численности экономически активного населения края. При этом в регионе у порога безработицы оказались люди старшего поколения те, кому за 40–50 лет и молодежь с начальным профессиональным образованием (НПО).

Социологическое агентство «СВОИ» заинтересовалось у пермяков к чему, по их мнению, может привести безработица среди молодежи.

По данным опроса, около трех четвертей жителей Перми считают, что основными последствиями молодежной безработицы могут быть рост наркомании, алкоголизма (77,4%) и рост преступности (74,6%). Треть пермяков уверена, что в случае роста молодежной безработицы увеличится и численность бомжей (29,2%).

Положительных последствий этого процесса пермяки почти не видят. Считает, что при росте безработицы вырастет предпринимательская активность молодежи, всего каждый двадцатый пермяк (5,1%). Что молодежь начнет более усердно учиться, повысится уровень образованности, ожидает еще меньшее количество населения Перми – 3,3% горожан. Такое же число граждан прогнозирует и увеличение рождаемости.

Сегодня молодежь, а к ней по российским законам относятся люди от 14 до 30 лет, экономически активная часть населения страны. От того, насколько успешно молодые люди реализуют себя в работе, в дальнейшем зависит развитие нашего общества. Но, как показывает опыт, именно молодежь является одной из наиболее уязвимых групп на рынке труда.

За 9 месяцев 2009 года в городскую службу занятости обратилось 47 тысяч человек. Каждый второй – молодой человек от 18 до 29 лет. Основные причины молодежной безработицы – конфликт интересов молодых работников и их нанимателей. Нынешняя молодежь уже не та, что 20 лет назад. Сегодня молодые люди отлич-

но знают, чего хотят. Их отличает амбициозность, напористость, умение добиваться своих целей. Низкая заработная плата, предлагаемая многими предприятиями, молодежь уже не привлекает. Также важным является наличие жилья, возможность предоставления общежития. Но самое главное – перспектива роста.

С другой стороны во многих объявлениях о вакансиях указываются возрастные требования, не совместимые с другим требованием – наличием у кандидата опыта матерого профи. На деле не бывает 20-летних профессионалов со стажем работы в 5 лет. Выпускнику вуза трудно устроиться на работу не потому, что он мало знает, а потому, что мало умеет. Ему не хватает социальной практики. Не менее важно это и при последующем построении карьеры. Впрочем, приобретенные знания и умения смогут помочь не только в трудовой деятельности, но и просто в жизни.

С подобной проблемой сталкиваются не только выпускники, но и студенты вузов. В марте 2010 года мной был проведен опрос студентов пермских вузов, обучающихся на дневной (очной) форме обучения. Было опрошено 60 человек, 56 из которых утверждают, что устроиться на работу не имея опыта и высшего образования очень трудно. Кроме того, причиной для отказа в получении работы является очная форма обучения. Только 15 опрошенных в настоящее время работают, 18 человек работали раньше. В основном студенты работают официантами, промоутерами, продавцами в различных магазинах. Заработная плата составляет от 4 000 до 7 000 руб.

Несмотря на то, что в Перми ежегодно проходит ярмарка вакансий, где молодые люди могут найти себе подходящую работу, увы, это не всем помогает и количество безработных молодых людей не уменьшается, а, к сожалению все растет.

Так, во Дворце молодежи Пермского края весной 2009 года проходила 8-я краевая ярмарка вакансий для молодежи под названием «Есть работа». В рамках ярмарки состоялись презентации предприятий, организаций и фирм Перми, прошли консультации городской службы занятости. 70 работодателей предложили несколько тысяч вакансий. КПД ярмарки составил 31 %. То есть из тысячи прошедших собеседование на работу были приняты 310 человек.

Руководство самых передовых предприятий уже хорошо понимает, что сегодня нужно молодым. И в настоящее время делает первые шаги навстречу молодым сотрудникам. Например, принимают положение о жилищном кредитовании, когда работники могут получить льготный кредит в банке под поручительство предприятия.

1 января 2004 года Правительство РФ постановило, что в России официально заниматься предпринимательством могут граждане с 14 лет. Это знаковое решение говорит как о доверии к юным гражданам, так и о понимании того, что молодые люди в состоянии осваивать предпринимательство. Среди молодежи действительно немало носителей идей, однако у них нет либо финансов, либо организаторского таланта, ведь креатив и менеджмент – это разный набор потенциалов, и они редко сочетаются в одном человеке.

Стоит отметить, что на сегодняшний день многие структуры и организации в Перми декларируют свою готовность оказать поддержку в развитии малого бизнеса. Здесь и банки, консалтинговые компании, структуры органов муниципальной власти. Но пока непонятно, насколько эти структуры соотвечествуют тем задачам, которые определяются Программой развития малого бизнеса. И уж совсем непонятно, как вписываются в эти структуры поддержки молодые предприниматели в возрасте до 30 лет. Пока в Перми нет разграничения в подходе к молодым (по возрасту) и просто начинающим предпринимателям. Хотя в других регионах, а также на уровне федерации создаются различные проекты и программы для поддержки именно молодежи. Например, в Москве разработан проект виртуального малого предприятия, который планируется внедрить. Молодые люди могут пройти на нем тестирование и понять – способны они управлять компанией и принимать ответственные решения или нет. В результате у них появляется понимание того, что ждет каждого начинающего предпринимателя. Ведь бизнес отличается от наемной работы тем, что думать о своем деле приходится 24 часа в сутки, рисковать приходится всем, что есть, в том числе и имуществом. Разработана в столице и программа субсидирования на старте для тех, кто окончил институт и решил организовать свой бизнес.

В год молодежи Федеральное агентство по делам молодежи также разработало программу поддержки молодых предпринимателей. Миллионам молодых специалистов, потерявшим из-за кризиса работу, и выпускникам вузов, которые не смогут устроиться по специальности, предлагается создать собственное дело. Программа включает в себя несколько этапов. Сначала каждому участнику предлагается описать свою бизнес-идею, зарегистрироваться на сайте – включиться в проект. Затем они проходят тестирование на выявление предпринимательских компетенций, участвуют в «бизнес-поединках», составляют подробное бизнес-предложение. Отобранные участники программы обучаются бизнес-планированию, навыкам ведения и развития собственного дела, получают консультацию успешных предпринимателей страны, посещают бизнес-парки, изучают опыт успешных компаний. Участники программы, прошедшие обучение, готовят и представляют на экспертизу бизнес-проекты, получают рецензию на каждый написанный бизнес-план, начинают поиск инвесторов. Проекты, заинтересовавшие инвесторов, получают финансирование на реализацию. Благодаря таким проектам, у молодежи открываются новые ориентиры в формировании жизненной стратегии. А страна сможет получить поколение талантливых молодых предпринимателей, работающих на инновационную экономику.

Список литературы и источников

1. Кязимов, К.Г. Рынок труда и занятость населения/ К.Г. Кязимов. – М.: Перспектива, 2009.–218с.
2. Яковлева, О. Труд и молодежь /О.Яковлева// Газета для предпринимателей «Дело и ко».– № 4 (140) от 17 марта.– 2009.

3. Лещинская, Г. Молодежный рынок труда/Г. Лещинская.– Пермь, 2008.
4. www.kadry.ru
5. www.government.perm.ru
6. www.szn.perm.ru

Султеева А.А.
студентка 2 курса экономико-математического факультета УлГТУ

Научный руководитель: ст. преподаватель Фаритов В.Т.
Ульяновский государственный технический университет

Современный менеджмент в России: пути и перспективы развития

В отличие от западного мира, российский опыт менеджмента современного периода имеет короткий, порядка 20 лет, опыт управления в условиях рыночной экономики. Этот опыт основан на творческой переработке и синтезе зарубежного опыта с учетом особенностей российской ментальности и структуры экономики. Российские успехи и неудачи в социально экономическом развитии последних двух десятилетий связаны прежде всего с оценкой менеджмента. В настоящее время нужно не «слепо» копировать зарубежный опыт, а творчески перерабатывать его и учитывать специфику позиций в современной России. Это очень важно для анализа современного состояния и проблем развития менеджмента.

Первая главная проблема российского менеджмента – проблема качества управленческих кадров. Хотя эта специальность и появилась в наших вузах, проблема качества не снимается. В России мало людей, имеющих реальный опыт управленческой работы в условиях рыночной экономики. Овладение менеджментом невозможно без получения соответствующих практических навыков.

Вторая проблема – это избыточная численность государственных управленцев, ведь в России самый эффективный и доходный бизнес – это управление государственными ресурсами. При этом нам катастрофически не хватает менеджеров высшей квалификации, способных к эффективному управлению компаниями, с целью повышения конкурентоспособности. Пока же это получается в крайне малых отраслях.

Третья главная проблема менеджмента – коррумпированность современной экономики РФ на всех уровнях. Особенность российской системы управления, наличие «откатов» при получении крупных государственных заказов, привела к тому, что чиновник каждый раз преумножал количество «серых бонусов» при организации нужных управленческих решений в экономике.

Для устойчивого развития менеджмента необходимо его планирование на долгий период времени. Менеджмент в России только начинает набирать обороты: появляются новые фирмы, открываются все новые перспективные отрасли.

Проблемы развития менеджмента в РФ при высоких темпах развития экономики вполне разрешимы.

В современных условиях перестройки экономики на основе рыночных отношений одним из приоритетных ее направлений является выработка основных теоретических и методологических позиций по использованию менеджмента в практической деятельности российских организаций. Основной особенностью управленческой мысли становится поиск новых конкретных и реальных путей совершенствования системы управления, выработка позиции по различным проблемам управления применительно к рыночным условиям и на основе творческого осмысления передового зарубежного опыта.

Рыночная экономика требует адекватной ей системы управления, которая должна претерпеть радикальные преобразования вместе со всем обществом. В условиях перехода к рыночным отношениям важнейшим фактором успеха становится непрерывное совершенствование теории и практики управления.

В настоящее время не выработаны основные теоретические и методологические позиции по использованию менеджмента в практической деятельности вывода из кризиса экономики. Это относится не только к России, но и к ведущим зарубежным странам.

Основной особенностью управленческой мысли становится поиск новых конкретных и реальных путей устойчивого развития в условиях кризиса.

Учет мирового опыта накладывается на российскую специфику, это

1. качество российского менеджмента;
2. коррумпированный фон российской экономики на всех уровнях управления;
3. избыточность государственного управленческого персонала, влияние государства на политику компании;
4. недостаток квалифицированных топ-менеджеров и менеджеров среднего звена новой формации;
5. взаимодействие менеджеров – стратегов и владельцев компаний

Возможно, что стратегический менеджмент, отличительные стороны которого пренебрежение локальными доходами по сравнению со стратегическими целями, а также подход проект – менеджмент выведет мировую экономику, а также Россию на устойчивую стратегическую траекторию социально-экономического развития.

Список литературы

1. Болотов С.П. Развитие менеджмента в условиях глобализации// Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – <http://www.syktu.ru/vestnik/2005/2005-4/5.htm>. – [01.09.2009].
2. Быкова А. Организационные структуры управления. – М., 2003. – 160 с.
3. Быковская Н.В., Хворова Г.А. Использование активных методов обучения в современном образовании менеджера//Актуальные проблемы российского менеджмента : сб. науч. тр. ;под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Быковского / Тамб. гос. техн. ун-т. – Тамбов, 2007. – 252 с.
4. Вавилов С.В. Психологическое пространство управленческих решений // Социологические исследования. – 2006. – № 5.
5. Особенности и перспективы национального менеджмента/ Машин С. А.// Менеджмент сегодня. – 2008. – № 2.

Трошева Н.В.

студентка 4 курса факультета Менеджмент ПФ ГУ-ВШЭ

*Научный руководитель: преподаватель каф. стратегического менеджмента Кудрявцева Е.П.
Пермский филиал государственного университета Высшая школа экономики*

Диагностика организационной культуры

Вопрос организационной культуры в компаниях на сегодняшний день актуален и его актуальность будет расти по мере продвижения российских компаний на мировом рынке. Поэтому каждому предприятию следует проводить регулярный анализ организационной культуры, с целью выявления несоответствий и слабых сторон имеющейся культуры, а также модернизации или создания новой «идеально» подходящей культуры.

Таким образом, цель данной работы заключается в проведении диагностики организационной культуры на примере компании ООО «Автоград».

Поставленная цель достигается решением следующих задач:

1. Изучением теоретических основ понятия «организационная культура».
2. Обоснованием выбора метода диагностики организационной культуры.
3. Осуществлением диагностики организационной культуры компании «Автоград».
4. Разработкой рекомендаций для совершенствования существующего типа организационной культуры компании «Автоград».

Объектом данного исследования является компания «Автоград».

Предметом исследования является организационная культура компании «Автоград».

На сегодняшний день в менеджменте насчитывается более 100 определений понятия «организационная культура». Наиболее полное определение организационной культуры дал Майкл Армстронг: «Организационная культура – это совокупность убеждений, отношений, норм поведения и ценностей, общих для всех сотрудников данной организации. Они не всегда могут быть четко выражены, но при отсутствии прямых инструкций определяют способ действий и взаимодействий людей и в значительной мере влияют на ход выполнения работы» [2].

Существует огромное количество различных типологий, для классификации культуры, но в данной работе, мы остановимся на модели Ханди-Харрисона. Согласно ей анализ организационной культуры включает в себя рассмотрение существующей и предпочитаемой организационных культур, каждая из которых может быть рассмотрена в 4 типах: культура власти, роли, достижения и взаимопомощи.

Важно иметь в виду, что корпоративная культура существует в каждой организации, независимо от того, ведется ли ее целенаправленное формирование или осознается ли ее наличие.

Как было сказано ранее объектом исследования является компания «Автоград», основным видом деятельности которой считается поставка оборудования для автозаправочных станций и нефтебаз. С целью проведения исследования, на предприятии было опрошено 20 человек. Таким образом, выборка составила 8% и включала, в основном, сотрудников высшего уровня иерархии. Все опрошенные имеют высшее образование и стаж работы в организации от 5 лет и более.

Результаты анкетирования позволяют отразить индивидуальные предпочтения сотрудников, однако для выявления целостного представления о культуре будем использовать совокупность индивидуальных мнений – групповые показатели.

Сложив результаты всех членов опрошенной группы по каждой категории, и разделив полученные суммы на число участников группы, получаем средний балл для данной группы. Затем строим групповую диаграмму существующих и предпочитаемых культур (рис.1)

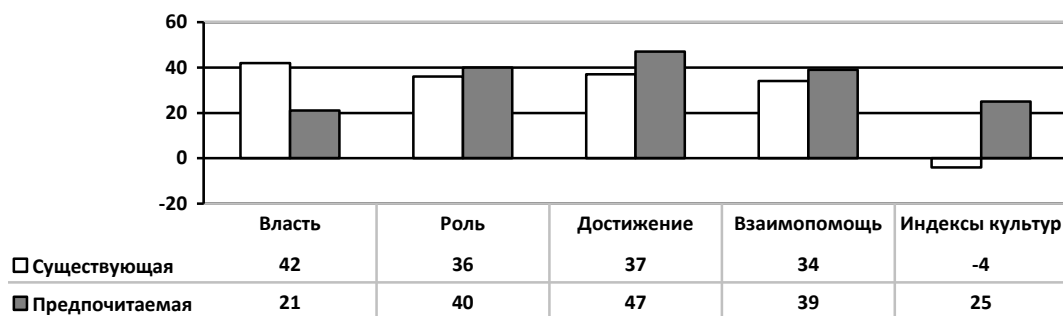


Рис. 1. Результаты оценки организационной культуры ООО «Автоград»

Групповой индекс существующей культуры составляет «-4», предпочитаемой культуры – «25».

По мнению большинства сотрудников компании, существующая культура характеризуется властью («Культура власти») [5]. Таким образом, можно сделать вывод, что особую роль играет лидер, его личные качества и способности. В качестве источника власти заметное место принадлежит ресурсам, находящимся в распоряжении руководителя.

Предприятие характеризуется неформальной структурой власти, небольшим числом правил и процедур, формализующих деятельность. Данный тип культуры позволяет организации быстро реагировать на изменение ситуации, быстро принимать решения и организовывать их исполнение. Все внутрифирменные коммуникации построены на доверии, личном общении. Обычно сотрудники способны самостоятельно и эффективно работать, но, тем не менее, нуждаются в патронаже. Рабочее место может быть создано под человека, который понравился руководству.

Набор персонала и продвижение по ступеням служебной лестницы осуществляются достаточно часто по критериям личной преданности или по схожести образа мыслей у кандидата с директором.

Согласно проведенному исследованию существующая культура не соответствует предпочитаемой («Культура задачи») [5]. Этот тип основан на обладании специфическими знаниями и предназначен для решения специфических задач. Она складывается в тех случаях, когда преобладающая деятельность организации или подразделения связана с необходимостью решения проблем, с которыми способны справиться только квалифицированные профессионалы, обладающие соответствующими знаниями. В культуре задачи применяются матричные управленческие структуры, используются рабочие группы, управление по проектам, широко используются горизонтальные связи. Специалисты могут переходить из одной группы в другую и работать одновременно над несколькими проектами.

Исходя из полученной информации, можно сделать вывод о том, что существующая организационная культура в компании не вполне соответствует предпочитаемой сотрудниками.

Для того чтобы начать изменения в сторону предпочитаемой культуры следует обратить внимание на следующее:

- использовать нематериальное стимулирование к труду (кроме материального);
- создать систему, при которой власть директора не будет абсолютной и появится возможность решать проблемы на уровне отделов;
- при подборе персонала учитывать, чтобы наиболее эффективно здесь будут работать люди, обладающие самомотивацией и ориентирующиеся на разнообразную работу;

На примере компании «Автоград» была применена описанная в теоретической части методика Ханди-Харрисона по измерению организационной культуры. Это позволило определить ключевые недостатки этой культуры, а так же разработать некоторые рекомендации по их устранению. Таким образом, подводя итог по всему выше сказанному, следует отметить, что любой организации, стремящейся к повышению эффективности своей деятельности, необходима периодическая диагностика организационной культуры предприятия и проведение необходимых изменений.

Список литературы

1. Армстронг Майкл Практика управления человеческими ресурсами. –СПб., 2002, 832 с.
2. Базарова Т. Ю., Еремена Б.Л. Управление персоналом. – М., 1999.
3. Брукс Ян Организационное поведение. – М., 2008. – 452 с.
4. Веснин Основы менеджмента. – М., 1999. – 480 с.
5. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент. – М., 2005. – 670 с.
6. Дятлов А. Н., Плотников М. В., Мутов И. А. Общий менеджмент: концепции и комментарии. – М., 2007. – 398 с.
7. Иванов И.Н. Менеджмент корпорации. – М., 2003. – 236 с.

Социально–психологический аспект процесса адаптации

Адаптация студентов-первокурсников к образовательной среде средних специальных учебных заведений представляет собой важный составной элемент в системе учебной деятельности. Прежде всего, это объясняется тем, что процесс адаптации чрезвычайно динамичен и, как правило, его успех во многом зависит от целого ряда объективных и субъективных условий: функционального и психологического состояния человека; содержания ценностно-смысловой картины мира учащегося; различной ответной реакцией студенческого контингента на один и тот же воздействующий стимул и т.п. Благодаря этому изучение механизмов и закономерностей адаптации студенческой молодежи к разнообразным учебным условиям приобретает в настоящее время фундаментальное значение [5, с. 94].

Кроме того, одной из наиболее важных проблем обучения в современном среднем профессиональном образовательном учреждении является адаптация студентов не только к учебной нагрузке, но и к резкой смене окружающей социальной и психологической среды.

В 2009 учебном году нами было проведено исследование эффективности процесса адаптации студентов первого курса на базе среднего общего образования к среде среднего специального учебного заведения. В качестве исследовательской базы был представлен НОУ СПО «Финансово-экономический колледж». В ходе научно-исследовательской работы было выявлено, что наибольшее влияние на уровень адаптации студентов оказывает социально-психологический фактор. На наш взгляд, это объясняется значительной долей студентов, для которых общение и климат в группе является ведущей потребностью и определяющим фактором для субъективной оценки уровня адаптации к образовательной среде суза (рис. 1).

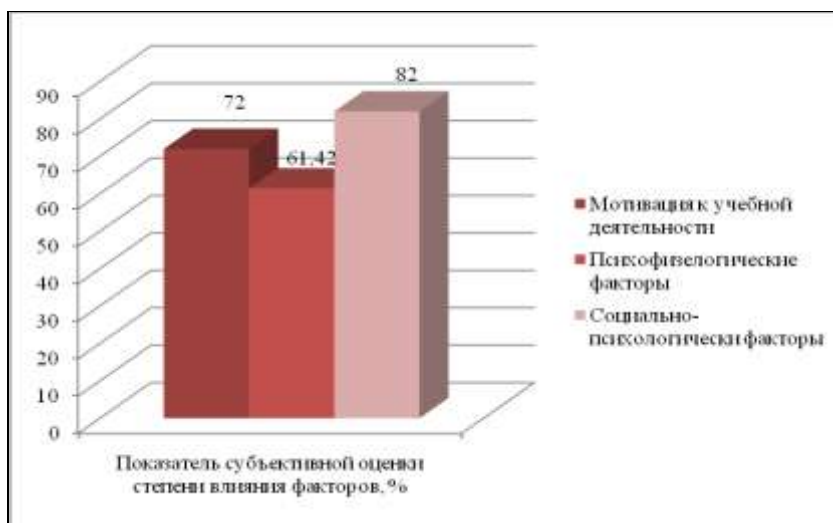


Рис. 1. Анализ степени влияния факторов на процесс адаптации студентов средних специальных учебных заведений (на базе среднего общего образования)

Этим определяется и исследовательский, и практический интерес к изучению и обобщению концептуальных вопросов социально-психологического аспекта процесса адаптации студенческой молодежи.

Термин «адаптация» по происхождению ведет свое начало от позднелатинского «adaptation», что означает «прилаживание, приспособление». Впервые вопрос об адаптации человека был поставлен именно в контексте общебиологического подхода, в связи этим «адаптацию», в первую очередь, соотносили с приспособлением. В современных научных изысканиях по данной проблеме актуальным остается мнение исследователей о том, что использовать в общественных науках биологический термин «адаптация» для описания социальных явлений нецелесообразно.

В современной литературе адаптация имеет определенную структуру, включающую ряд уровней:

- *социальная адаптация* – это приобщение личности к определенным видам деятельности, которые происходят в данном социуме; вид взаимодействия личности или социальной группы с социальной средой, в ходе которого согласовываются требования и ожидания его участников.

- *психологическая адаптация* – это способность к сохранению целостности и адекватному реагированию на различные ситуации окружающей среды. Термин морально устарел, иногда используется в клинической психологии [26].

- *психофизиологическая адаптация* – это совокупность физиологических реакций организма; рассматривается в комплексе психического и личностного компонентов.

Таким образом, *социально-психологическая адаптация* рассматривается как процесс преодоления проблемных ситуаций личностью, в ходе которого она использует приобретенные на предыдущих этапах своего развития навыки социализации, что позволяет ей взаимодействовать с группой без внутренних или внешних конфликтов и продуктивно выполнять ведущую деятельность, оправдывать ролевые ожидания и удовлетворять свои основные потребности.

В рамках анализа теоретического аспекта были рассмотрены основные концепции влияния социально-психологических факторов на процесс адаптации (табл.1).

Таблица 1

Основные концепции влияния социально-психологических факторов

<i>Период исследования</i>	<i>Авторы</i>	<i>Сущность концепции</i>
1979 год	О.И. Зотова и И.К. Кряжева	Социально-психологическая адаптация личности, по мнению авторов, определяется «степенью реализации личностного потенциала в конкретных условиях деятельности, наличием условий (в том числе психологических) для свободного проявления сущностных сил» [10, с. 219]
1986 год	И.Н. Вершинина	<u>Автор выделяет следующие группы факторов:</u> <ul style="list-style-type: none"> • личностные (демографические характеристики, стаж, продолжительность проживания в городе, жизненный опыт, психологические характеристики, социально-профессиональная направленность); • производственные (содержание условий труда, организация труда, комплекс бытовых условий, заработная плата, возможности роста, степень зрелости производственного микроклимата); • факторы, лежащие за пределами производства (система профориентации и профотбора, система подготовки и распределения кадров, состояние с трудовыми ресурсами, уровень развития социально-бытовой инфраструктуры региона) [26, с. 24]
1968 год	В.В. Селиванов	Автором были выделены четыре формы социально-психологической адаптации. В.В. Селиванов высказывает мнение о том, что «поведение человека в новых условиях может характеризовать пассивная позиция внешней согласованности своих действий с другими; активная позиция, когда личность стремится понять людей и завоевать доверие окружающих, чтобы затем в соответствии со своими устремлениями, влиять на них; осторожная установка на «изучение» людей и обстановки; простое приспособление, заискивание перед сильными с целью добиться их покровительства» [24, с. 45]
1984 год	И. Калайков	Рассмотрел социальную адаптацию как «форму социального движения», включает в число ее компонентов производительные силы, сознание, познание, формирование потребностей воспроизводства жизни и продолжение рода, сводя ее роль к тому, что она, «...с одной стороны, формирует собственную природу человека, а с другой – создает социальную среду, все то, что объединяет в понятие социальная действительность». Здесь речь идет не просто о социальной адаптации как специфическом способе деятельности человека и его взаимодействии с социальной средой в рамках определенных границ начального периода процесса их взаимодействия, а, скорее, об адаптивности как методологическом инструменте анализа любой формы социальной деятельности [14, с. 24]

<i>Период исследования</i>	<i>Авторы</i>	<i>Сущность концепции</i>
1964 год	А.Г. Аганбегян и В.Н. Шубкин.	Одними из первых исследовали данный термин в статье «Социологические исследования и количественные методы» для описания «общественной адаптации молодежи». По мнению авторов, сама идея адаптации противоречила основному положению марксизма об отражающей природе сознания и о социальной активности личности [12, с. 114]
1975 год	Т. Шибутани. В.Г. Бочарова	Авторы считали, что адаптация – есть совокупность приспособительных реакций, в основе которых лежит активное освоение среды, ее изменение и создание необходимых условий для успешной деятельности. заявляют об отсутствии принципиальных различий между процессом адаптации и процессом социализации, подразумевая при этом, что в основе данных явлений лежит процесс накопления индивидом разнообразных навыков [25, с. 398]
1982г	И.А. Милославова., И.С. Кон	Авторы считались одними из первых современных представителей рассматриваемого направления, изучавших процесс адаптации человека с философских и социологических позиций. С.Д. Артемов рассматривал социальную адаптацию как «...процесс активного усвоения молодой сменой рабочего класса исторически сложившихся материальных и духовных условий деятельности производственных коллективов». А.М. Розенберг трактовал социальную адаптацию отчасти иначе, определив ее как «сложный и внутренне противоречивый процесс приспособления личности к социальной среде предприятия, к различным структурным элементам производственной среды для выполнения определенных социальных функций в данном производственном коллективе» [22, с. 145]
1970 год	С.Д. Артемов и А.Н. Розенберг	Раскрывают сущность процесса адаптации как выражения единства взаимодействующих сторон – человека и социальной среды, где в основе единства лежит активность социальной среды и активность личности, ориентированная на познание окружающего мира и выработку четких принципов и определенных способов взаимодействия, дающих возможность и приспособиться к изменившимся социальным условиям, и преобразовать их по мере необходимости. Такое понимание основных характеристик деятельности личности в процессе ее социально-психологической адаптации акцентирует внимание на субъекте адаптации, в то время как социальная среда, выступающая в качестве объекта адаптации, рассматривается в основном статически, без демонстрации самой взаимосвязи [8, с. 335]
1993 год	Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев, С.Л. Рубинштейн, К.А. Абульхановой	Исследования отечественных ученых внесли существенный вклад в изучение взаимосвязи производственной и социально-психологической адаптации. Также, исследовали динамику работоспособности, психических и физиологических состояний у студентов [24, с. 38]
1993 год	Е.В. Шорохов, Б.Ф. Ломов.	В исследованиях данных автором отмечено, что на положительное развитие личности в плане дальнейшей социально-психологической адаптации большое влияние оказывает лояльное отношение родителей к студенту [24, с. 38]

Таким образом, большинство ученых едины во мнении о том, что сторонами, участвующими в процессе социально-психологической адаптации, выступают социальное окружение и индивид (или группа). Причем, отвечая на вопрос: какая же из этих сторон является ведущей, исследователи все больше склоняются к выбору ответа о ведущей роли адаптирующейся системы (будь то отдельный индивид или группа людей), которая, обладая имманентными свойствами самодвижения и саморегуляции, способна создавать механизмы и модели активного изменения и даже преобразования среды обитания [16, с. 87].

Следует отметить, что поступление в среднее специальное учебное заведение, с одной стороны, приходится на один из критических периодов развития личности – поздний подростковый и ранний юношеский, когда учащихся беспокоит полоса неопределенности, которая начинается за школьным порогом. Будущий успех зависит от способности строить конструктивные отношения, преодолевать [23, с. 52].

От успешности адаптации студента к образовательной среде ссуза во многом зависят дальнейшая профессиональная карьера и личностное развитие будущего специалиста [11, с. 118].

Список литературы

1. Барлас Т.В. Особенности социально-психологической адаптации при соматических и невротических нарушениях // Психол. журн. 1994. Т.15. № 6. С. 114–122.
2. Кряжева И.К. Социально-психологические факторы адаптированности студентов // Прикладные проблемы социальной психологии. М., 1983. С. 203–213.
3. Кухарева Т.А. Социология : Автореф. дис. ... канд. п. н. Л., 1980. 24 с.
4. Ключникова Л.В., Позняков В.П. Взаимосвязь социально-психологической адаптации студентов и межгруппового восприятия в новой социальной среде: программа исследования // Программы и методики социально-психологического исследования личности и групп. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2001. С. 38.

Федосова А.А
студентка 3 курса факультета экономики и управления
Братского государственного университета
Научный руководитель: д.э.н., доцент Слинкова О.К.

Взаимосвязь понятий «руководство» и «лидерство»

В современном менеджменте вопросам лидерства и руководства уделяется большое внимание. Трактовка этих понятий в учебной и научной литературе отличается большим разнообразием. Поэтому целью работы является систематизация взглядов различных авторов на содержание понятий «руководитель и руководство», «лидер и лидерство», а также формулировка собственных взглядов на содержание данных терминов.

Современная трактовка термина «руководитель» имеет как минимум два основных варианта: руководитель как официальная должность и как конкретный человек. Так в качестве примера первого подхода можно привести определение Кишкель Е.Н.: «Руководитель – должность, наделенная определенными официальными полномочиями, на которую назначается человек» [1, с. 194]. С данным определением можно согласиться, однако оно не уточняет, в чем специфика этой должности, что должен делать человек, назначенный на нее, для чего эта должность создается. При рассмотрении руководителя как конкретного человека, в словаре русского языка отмечается: «Руководитель – лицо, которое руководит кем-либо, чем либо» [4]. Научную трактовку такого подхода дает, например, Мескон М.Х.: «Руководитель – человек, который одновременно является лидером и эффективно управляет своими подчиненными» [3, с. 469]. В данном определении автор утверждает, что руководитель должен быть и лидером. Это представляется совершенно справедливым, однако в практике управления известны ситуации, когда руководитель не является лидером, и, тем не менее, продолжает управлять подчиненными.

Анализ подходов к определению понятия «руководитель» позволяет выделить основные его составляющие: право принятия и реализации решений; наличие официальных полномочий; руководство кем-либо или чем-либо. На наш взгляд, ключевое значение в определении термина «руководитель» несут и такие характеристики как наличие ответственности за работу коллектива; занятие определенной ступени в иерархической структуре. В итоге можно сказать, что руководитель – это человек, стоящий на определенной ступени в иерархической структуре управления, имеющий право на принятие и реализацию решений, он наделен официальными полномочиями по управлению коллективом и несет полную ответственность за его работу.

Рассмотрим трактовки понятия «руководство». Традиционно под руководством понимается деятельность руководителя и (или) его воздействие на подчиненных. Так, Кишкель Е.Н. отмечает: «Руководство – это умственная и физическая деятельность руководителя, цель которой – выполнение подчиненными предписанных действий и решение определенных задач» [1, с. 194]. На наш взгляд, данное определение дает четкое представление о целях руководства, но не достаточно полно раскрывает содержание этой деятельности.

Как представляется, характерными чертами руководства являются: обеспечение выполнения принятых решений; определение целей, задач, стратегии, тактики фирмы; сотрудничество с подчиненными; мотивация коллектива на выполнение какой-либо работы. Таким образом, руководство – это деятельность руководителя, заключающаяся в определении стратегии, цели, тактики и задач и обеспечении их выполнения на основе сотрудничества и мотивации.

С понятиями «руководитель» и «руководство» тесно связаны понятия «лидер» и «лидерство». Терминологический смысл понятия «лидер» раскрывается в словаре русского языка: «Лидер – это человек, пользующийся авторитетом и влиянием в коллективе» [4]. В менеджменте лидер традиционно рассматривается как носитель авторитета, использующий его для влияния на других людей. Латфуллин Г.Р. отмечает: «Лидер – член группы, за которым признается право принимать ответственные решения в значимых для группы ситуациях; наиболее авторитетная личность, реально играющая центральную роль в организации совместной деятельности и регу-

лировании взаимоотношений в группе» [2, с. 246]. В данном определении развернуто представлена роль лидера в группе.

Проведенный нами анализ позволил выделить основные черты понятия «лидер»: наличие и использование авторитета; право принимать решения; влияние на группу; управление группой; регулирование взаимоотношений в группе; организация совместной деятельности группы. Итак, лидер – это человек, пользующийся авторитетом и влиянием в группе, наделенный группой правом принятия решений и правом управления, регулирующий взаимоотношения в группе и организующий ее совместную деятельность. Кроме того, лидерство обязательно предусматривает наличие последователей.

При рассмотрении подходов к трактовке понятия «лидерство» нам удалось выделить два подхода: лидерство как процесс влияния на людей и как особая способность. Примером первого подхода является определение, которое дает Кишкель Е.Н.: «Лидерство – процесс, с помощью которого один человек оказывает влияние на другого человека или группу» [1, с. 194]. Примером второго подхода является определение Мескона М.Х.: «Лидерство – способность поднять человеческое видение на уровень более широкого кругозора, вывести эффективность деятельности человека на уровень более высоких стандартов, способность формировать личность, выходя за обычные, ограничивающие её рамки» [3, с. 470]. В данном определении подчеркивается, что лидерство способствует приведению последователей к чему-либо новому и лучшему.

Выделим основные характерные черты лидерства: влияние на человека или группу; содействие социальному взаимодействию в группе; обеспечение передовых позиций группы; расширение человеческого видения и кругозора; содействие эффективной деятельности группы; направление усилий группы на достижение какой-либо цели. Как видим, понятие лидерства является многогранным. Итак, лидерство – это процесс влияния на людей, направленный на достижение группой какой-либо цели, на обеспечение ее передовых позиций, расширение человеческого видения и кругозора, а так же на обеспечение взаимодействия всех членов группы. Лидерство отличается от руководства особым типом отношений, возникающих внутри группы, которые являются неформальными.

Различия понятий руководства и лидерства определяются источниками власти. Для руководства это должностные полномочия, наделяющие человека формальной властью; для лидерства – личный авторитет, благодаря которому человек приобретает неформальную власть над другими людьми. Это дает возможность некоторым ученым противопоставлять лидерство и руководство. Как представляется, более правильным подходом с точки зрения эффективного менеджмента является не противопоставление, а интеграция руководства и лидерства. Используя формальную власть, руководитель добивается формального отношения к работе. Опираясь на личный авторитет и уважительное отношение работников, он тем самым стимулирует их добровольную вовлеченность в работу, порождает инициативное, заинтересованное отношение к ней. Поэтому эффективное руководство не противостоит лидерству, а предполагает его [5]. Использование возможностей лидерства в сочетании с формальной властью является важным условием эффективного менеджмента.

Список литературы

Учебная литература

- 1 Кишкель Е.Н. Социология и психология управления: Учеб. пособие. – М.: Высш. шк., 2005. – 296 с.
- 2 Латфуллин Г.Р. Организационное поведение: Учебник для вузов/ Под ред. Г.Р.Латфуллина, О.Н.Громовой. – СПб.: Питер, 2007 – 432 с.
- 3 Мескон М.Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 2005. – 720 с.
- 4 Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка – Москва 2000. – 944 с.

Монографическая литература

- 5 Слинкова О.К. Мотивационное управление персоналом: методические и прикладные аспекты. – Братск: ГОУ ВПО «БрГУ», 2005. – 194 с.

Чагина А.А.

студентка 4 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: ст. преподаватель каф. менеджмента Светлакова Р.Ф.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Феномен работы, удалённой от офиса

Мировой экономический кризис оставил без работы многих высококлассных специалистов. Это связано с тем что, практически во всех отраслях экономики происходит спад производства, что вынуждает работодателей сокращать затраты, в том числе путем сокращения персонала. Однако в любой проблеме необходимо искать положительные стороны. Один из этих плюсов – фриланс. Рынок различных услуг для бизнеса в последние два года активно пополняется фрилансерами – «вольными художниками», работать с которыми зачастую дешевле, чем со специализированными фирмами. Рекрутеры отмечают, что именно кризис дал существенный толчок к развитию российского фриланса. Для работодателей это является возможностью сэкономить деньги, сократив штат, для работников – найти заработок в условиях массовых сокращений.

Фрилансер – это независимый профессионал, который не состоит в штате организаций и не включен в традиционные трудовые отношения, а самостоятельно оказывает свои услуги на рынке различным клиентам. Такого специалиста нанимают только для решения определенной задачи, реализации конкретного проекта.

Как формат работы фриланс известен давно, но настоящий масштаб приобрел на исходе XX века, с развитием так называемой телеработы и Интернета. После изобретения в 70-е годы концепции телеработы Фрэнк Скиф, глава Комитета по экономическому развитию США, придумывает новый термин flexiplace – «гибкое рабочее место». Он публикует статью под громким заголовком «Работа из дома экономит бензин». В 1982 году консультант в области управления кадрами компании Johnson & Johnson Джил Гордон проводит первую национальную конференцию по телеработе в США и начинает выпускать бюллетень Telecom-munity Review. Сейчас по данным статистики в США удаленно работают почти 6% населения. Это около 17 млн. человек. Официально их доходы почти в два раза превышают оклады занятых в офисах людей. Расширение рынка фриланса обусловлено развитием коммуникаций. Технологии достигли такого уровня, который позволяет выполнять достаточно сложные технические и творческие работы.

В России работа фрилансеров встречается пока редко, только в ряде специфических профессий. Дизайн и программирование, судя по данным известного фриланс-портала Web-Lancer.com, является наиболее популярными «темами» заказов со стороны работодателей. Чуть меньшим спросом пользуются услуги писателей и журналистов. Полный же спектр профессий фрилансеров широк: это и переводчики, оптимизаторы сайтов, программисты, социологи. Также следует отметить, что в России начала формироваться определенного рода философия свободных отношений между работником и работодателем. Специалист получает возможность самостоятельно выбирать с каким клиентом и в каких проектах ему интересно работать.

Фриланс как явление уже достиг такого уровня развития, что стало возможным разделить свободных профессионалов на несколько типов:

1. Фрилансеры – «хиппи». Это люди, которые «очень любят себя и свободу, но работать не любят». Такой работник может взять задаток и исчезнуть с ним. В идеале «хиппи» должны отсеиваться при личном собеседовании.

2. Собственно специалисты. Это узко специализированные профессионалы, которые хорошо выполняют работу, но не способны управлять проектом.

3. Фрилансеры – менеджеры. Они могут реализовывать какие-либо мини-проекты. В перспективе 2–3 лет успешной работы такие фрилансеры с высокой долей вероятности будут расширяться и организуют собственное дело.

Сейчас фриланс является одним из быстро развивающихся сегментов рынка труда. Во всем мире работа фрилансером становится с каждым годом популярнее. Причем не только среди тех, кто предлагает свои услуги в различных сферах деятельности, но и среди работодателей. Это обусловлено тем, что руководители компаний стали уделять особое внимание снижению затрат. Благодаря отсутствию издержек на содержание офиса, экономии на налогах и других затратах, работа фрилансеров стоит намного дешевле услуг специализированных фирм, занимающихся решением тех же задач.

Кризис на рынке труда вынудил многих специалистов уйти во фриланс. Профессионалам, оставшимся без работы, не осталось ничего, кроме поиска краткосрочных контрактов. Ситуация будет только ухудшаться. По данным, приведенным сайтом HeadHunter, весной 2010г. рискуют потерять работу многие специалисты в сфере транспорта, логистики, телекоммуникаций, строительства и недвижимости (прогноз сокращения до 25%!).

Для заказчиков в период экономической нестабильности преимущества фрилансеров заключается в их мобильности и дешевизне. Согласно опросу, проведенному Web-Lancer.com, заказчики фрилансеров в большинстве случаев обращают внимание на их портфолио, манеру общения и на отзывы других работодателей. Привлекает большинство работодателей во фрилансерах, прежде всего, грамотность, изюминка в ответах, стоимость работы.

Еще одна причина, по которой компаниям выгоднее нанимать фрилансеров, чем пользоваться услугами фирм, – значительная зависимость «вольных художников» от каждого клиента. Фирмы стараются формировать портфель заказов, таким образом, чтобы каждый отдельный клиент в нем составлял не более 5%. Самостоятельно работающий профессионал физически не в состоянии вести больше 2–3 проектов одновременно.

Однако те же самые физические ограничения создают основные недостатки фриланса. Возможный объем работы профессионала-одиночки всегда ограничен, соответственно ограничены и размеры проектов, к которым можно привлекать фрилансеров. Возрастает риск срыва сроков – человек может попасть в трудную ситуацию, и оперативно заменить его будет невозможно.

Другой недостаток фрилансеров – невозможность взыскать с них убытки в случае неудачи проекта. Договор с «одиночкой» практически всегда включает в себя оговорку о том, что сумма ущерба не может превышать размер выплаченного вознаграждения.

К тому же, несмотря на сегодняшнее бурное развитие фриланса, нужного профессионала найти непросто. Главным инструментом поиска фрилансеров пока остаются личные связи. Некоторые компании составляют для себя базу профессионалов, с которыми когда-то имела дело, и новые люди в этой базе появляются, в основном, за счет персональных контактов.

Кроме того, фрилансера можно найти в Интернете. У многих профессионалов-одиночек есть персональные сайты или странички в социальных сетях.

Искать фрилансеров на специализированных сайтах по подбору персонала специалисты, изучающие эту проблему, не рекомендуют. Есть риск нанять для решения своей задачи человека, который ищет постоянную работу и, как только найдет, перестанет интересоваться проектом.

Будущее фриланса в России различные эксперты видят по-разному. Одни специалисты считают, что фриланс демонстрирует некую эффективность только по тем специальностям, где существует реальная нехватка кадров. Общее тяжелое экономическое положение в стране неизбежно приводит к снижению спроса на услуги многих профессионалов, в том числе на IT-услуги, которые занимают большую долю рынка фриланса. Другие, напротив, уверены, что если за этим направлением будущее, то объем рынка труда будет достаточным, поскольку фриланс очень удобен для небольших предприятий, которые могут получить реальную экономию на издержках по содержанию рабочего места.

В то же время, аналитики предполагают, что с окончанием кризиса многие успешные фрилансеры захотят организовать собственные фирмы, превращаясь из «вольных художников» во владельцы собственного бизнеса.

Дальнейшее развитие событий покажет, по какому из путей будет развиваться рынок фриланса и какие существенные изменения произойдут в этой сфере.

Список источников

1. Изотов, В. Фриланс как образ жизни //Работа & зарплата. – 2008. <http://www.zarplata.ru/a-id-19086.html>
2. Российский фриланс: кризис наводняет страну «вольными художниками» //<http://www.baltinfo.ru/stories/Rossiiskii-frilans-krizis-navodnyaet-stranu-volnymi-khudozhnikami-120154>
3. Сосницкая, О. Фриланс: жизнь или кошелек? //<http://www.romasky.ru/69/9337>
4. Электронный ресурс – <http://www.free-lance.ru/articles/>

Якимова Е.В.

студентка 4 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: ст. преподаватель каф. менеджмента Светлакова Р.Ф.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Тимбилдинг – один из методов формирования и поддержания корпоративной культуры

*Персонал предприятия – это как футбольная команда: ребята должны играть как единая команда, а не скопище ярких личностей.
Ли Якокка*

Команда – это коллектив специалистов, понимающих друг друга с полуслова, ставящих перед собой единую цель – успех компании, и добивающихся этой цели. Стабильность работы компании, эффективность деятельности – это не сумма деятельности каждого из сотрудников по отдельности, это работа команды. И нужно сделать ее успешной.

Актуальность изучения данной темы состоит в том, что сегодня в условиях жесткой конкуренции команда профессионалов является залогом успешного бизнеса и одним из конкурентных преимуществ.

Большинство из нас очень уверенно относятся к тому, что на работе не существует невыполнимых заданий. В повседневной жизни простые задачи могут быть выполнены одним человеком, но когда дело касается бизнеса, люди чувствуют, что они являются лучшими в своем роде. Большинство людей не умеют прислушиваться к мнению других и тем более, быть последователями, и поэтому, когда приходит время для решения комплексных задач, начинаются проблемы.

Целью данного исследования является доказательство того, что команды имеют синергетический эффект, а технологии тимбилдинга можно считать ключом успеха в групповом взаимодействии.

Тимбилдинг (team building) или групповой тренинг по командообразованию является основным методом развития навыков командной работы, благодаря которому создаются и корректируются установки сотрудников организации и выравниваются компетентности в области командного менеджмента [2].

В деловой сфере США и Западной Европе тимбилдинг появился и быстро завоевал популярность в конце 1980х – начале 1990х годов.

В Российскую корпоративную культуру тимбилдинг пришёл в 2001 году в виде семинаров и тренингов, но широкой своё распространение завоевал в 2007 году, покинув эти узкие рамки: его элементы стали использовать в корпоративных праздниках, а сам тимбилдинг превратился в отдых и мотивационные путешествия [1].

Тимбилдинг – это социально-психологический тренинг, направленный на упрочение дружеских связей и связей взаимопомощи и взаимодействия в группе совместно работающих людей. Тимбилдинг-упражнения могут использоваться, например, для того чтобы внести разнообразие в ежегодные встречи. Основным методом развития навыков командной работы является или более регулярно для того, чтобы помочь сохранить продуктивность труда [3].

Тимбилдинг направлен на:

- создание атмосферы неформального общения;
- непосредственное построение команды;
- выработку командного духа и умения работать в команде;
- выявление лидеров;
- сплочение команды;
- психологическую разгрузку [3].

Проще говоря, основная цель тимбилдинга – добиться того, чтобы совершенно чужие люди чувствовали себя «своими среди своих» и работали не во имя непонятого блага компании, а понимали, ценили и разделяли ценности своего предприятия, добиваясь таким образом и личных побед. Кроме того, помогают групповые тренинги и руководителям, поскольку дают им возможность выявить и максимально использовать как сильные, так и слабые стороны всех сотрудников своей фирмы или отдела, что позволяет правильно распределять силы и обязанности между работниками для достижения максимальных результатов совместного труда.

Особое внимание следует уделить месту проведения подобных мероприятий. В любое время года, а весной особенно, лучше проводить тимбилдинг-тренинги на свежем воздухе, вдали от привычной обстановки офисов и бетонных стен.

Это имеет определенный смысл:

- во-первых, на природе быстрее происходит психологическая разгрузка;
- во-вторых, погружая привычный коллектив в максимально непривычные для него условия, проще выявить неформальных лидеров, а также скрытые конфликты или, наоборот, взаимосимпатии.

В качестве мест проведения могут подойти пансионаты, летние лагеря, лесные поляны, берега рек и т.п. Некоторые компании предпочитают дальние поездки, например, Сочи, Турцию. Подобный отдых проходит очень активно и динамично. В арсенале консультантов по тимбилдингу большой набор игровых упражнений. Причем задания подбираются непосредственно под коллектив и обязательно оговариваются с заказчиком.

Тимбилдинг – непрерывный процесс. Команда как таковая не существует по определению, ее надо создавать. Кроме того, на команду, как на любую другую систему, действуют законы этапности развития жизненного цикла:

1. формирование команды (3–5 человек);
2. выбор капитана, придумывание названия и девиза;
3. непосредственное участие в программе, преодоление препятствий, исследование местности и т.д.;
4. обсуждение действий во время прохождения этапов, оценивание и выявление ошибок [3].

Существует много различных тимбилдинг-упражнений, которые используются для того, чтобы помочь улучшить в вашей компании внутренние взаимоотношения и доверие.

– Активный тимбилдинг – различные активные мероприятия, основанные на тренинговых этапах «вербального курса»;

– Творческий тимбилдинг – это различные творческие программы с различными заданиями. В каждом человеке есть творческие резервы и способности, которые, при правильной организации работы коллектива должны проявиться. Совместное выполнение творческих заданий благоприятно влияет на психологический климат в команде, сплачивает коллектив не хуже спортивных состязаний, дает людям возможность сменить социальную роль и всем вместе создать что-то осязаемое, будь то общий ужин, капустник, КВН, театральную постановку, корпоративный мюзикл и т.д.

– Спортивный тимбилдинг – разнообразные спортивные программы, основанные на популярных и экзотических видах спорта, направленные на командное взаимодействие при решении спортивных задач.

– Корпоративные программы по России и за рубежом – корпоративный выезд за границу или incentive-тур.

– Исторический тимбилдинг – исторические сценарии, в которых можно стать свидетелем и участником грандиозных исторических событий.

В последнее время руководители уделяют меньше внимания на проведение тимбилдинга. Это связано с тем, что во время кризиса появились сложности с расходованием денег в компаниях. Но именно инвестирование в командообразование будет наиболее эффективным способом при сглаживании нервной обстановки в компании во время кризиса, когда многие сотрудники подверглись сокращению, а обязанности оставшихся сотрудников увеличились [4].

Совершенно не обязательно тратить большое количество денежных средств, для выезда за город, да в этом и нет необходимости. Прежде всего следует:

- Привлекать к тренингам внутренних, а не внешних специалистов;
- Проведение тренингов и деловых игр в меньшие временные рамки, но на длительный срок (например: каждый день по 30 минут, в течении двух недель);
- Проведение совместных обедов и ужинов с элементами тренинга.

Проанализировав тимбилдинг как метод формирования и поддержания корпоративной культуры, можно выявить плюсы и минусы данного метода [6].

«+» Программы по тимбилдингу помогают создать условия для неформального общения и поддержания позитивных отношений между сотрудниками разных уровней, от низшего звена до топ-менеджеров; между новичками в компании и «старожилами»; разными подразделениями и филиалами фирмы;

«+» тимбилдинг способствует тому, чтобы снять напряжение у сотрудников из конкурирующих «лагерей», разрядить ситуацию конфликта;

«+» погружая привычный коллектив в максимально непривычные для него условия, проще выявить неформальных лидеров, открыть неизвестные стороны характера человека, а также скрытые конфликты или наоборот – симпатии;

«+» способствует приобретению опыта совместного преодоления трудностей и повышению взаимопонимания, взаимопомощи и доверия у сотрудников;

«+» развивает корпоративную культуру предприятия.

«-» Возникают конфликтные ситуации на почве возникновения нового неформального лидера;

«-» может произойти конфликт возрастов;

«-» могут начаться служебные романы, которые во многих компаниях находятся под строгим запретом [5].

Таким образом, тимбилдинг может стать эффективным управленческим механизмом только при грамотном его использовании. Любой менеджер знает, что для благополучного существования организации необходима *сплоченная команда*, которая приведет компанию к успеху, будет способствовать ее развитию и совершенствованию.

Именно поэтому каждой организации необходимо проводить мероприятия по командообразованию – получению навыков эффективной командной работы сотрудников компании и сглаживания острых углов в отношениях.

Список литературы и источников

1. Командообразование как новый вид коллективной работы – [Электронный ресурс]. – доступ к ресурсу: <http://www.immigrantclub.net/command.php> – [Заголовок с экрана].
2. Пушкина. Н: что такое тимбилдинг? – // Школа жизни. – 2008. – №10. – С. 15–16.
3. Тимбилдинг, командообразование – залог успеха вашего бизнеса – [Электронный ресурс]. – доступ к ресурсу: <http://www.nbc.ua/pages/publications/inform/timbilding.htm> – [Заголовок с экрана].
4. Тимбилдинг – [Электронный ресурс]. – доступ к ресурсу: <http://www.vatelart.ru/complex/timbilding-> [Заголовок с экрана].
5. Симикина .А: Россию охватило новое веяние – тимбилдинг– [Электронный ресурс]. – доступ к ресурсу: <http://www.1tv.ru/news/n112207> – [Заголовок с экрана].
6. Эн Торнлей – Браун: тимбилдинг после сокращения. –//Businessweek/ – 2010. – №4. – С. 38.

Ячменьков С.А.

студент 4 курса экономического факультета

Нижевартовского Экономико-правового института (филиала) ТюмГУ

Научный руководитель: ст. преподаватель Алиева Д.Р.

Востребованность риск-менеджеров российскими предприятиями

«Риск-менеджер» звучит интригующе, причем не только название, но и суть этой профессии сродни испытанию самолетов, только в сфере бизнеса. Риск-менеджер – специалист, который ищет в деятельности компаний всевозможные риски, оценивает степень их опасности, размер ущерба и вырабатывает рекомендации, как, по возможности, снизить негативные последствия риска.

Риск-менеджеры – относительно новая специальность на бизнес-рынке России. Большой спрос на таких специалистов был, особенно у банков, после кризиса 1998 года. В банках присутствие риск-менеджеров – обязательно и банковская система управления рисками подвергается проверке со стороны ЦБ РФ. С 2002 года риск-менеджеров стали приглашать крупные российские промышленные предприятия для оценки возможных изменений в бизнесе. Первоначально таких специалистов приглашали из-за границы, это были выпускники западных престижных бизнес-школ и финансовых институтов, затем функции риск-менеджеров выполняли российские страховщики, аудиторы и финансовые аналитики. В последнее время появились и хорошие российские специалисты – риск-менеджеры. В ведущих финансово-экономических вузах введена отдельная специальность «риск-менеджмент». В Финансовой академии при Правительстве РФ, ГУ ВШЭ, АНХ при правительстве РФ появились краткосрочные профессиональные курсы по риск-менеджменту. Больше всего среди риск-менеджеров – специалистов с экономическим и техническим образованием [1, стр. 206].

Риск-менеджер – это специалист по идентификации, анализу, контролю и мониторингу определенного вида рисков.

Риск-менеджмент является стержневой частью стратегического управления компании. Современное состояние российской экономики таково, что работающим на рынке финансовым институтам, банкам, промышленным и торговым предприятиям постоянно приходится сталкиваться с факторами неопределенности и непредсказуемости результатов своей деятельности, которые связаны с различными изменениями: цен на товары, валютных курсов, процентных ставок. Как правило, целую систему управления рисками создают крупные компании, а в небольших организациях функции риск-менеджера выполняет руководство.

В зависимости от деятельности компаний специализация у риск-менеджеров может быть самая различная. Наиболее востребованы риск-менеджеры оказались в инвестиционно-банковской сфере и страховании; активное развитие лизинговых операций также постепенно существенно повышает спрос на риск-менеджеров. Позднее необходимость в этих специалистах возникла у крупнейших промышленных холдингов. Для банков наличие системы управления рисками является обязательным и подвергается тщательным проверкам со стороны ЦБ РФ.

В большинстве крупных, финансово устойчивых банков риск-менеджмент давно является неотъемлемой частью системы управления кредитной организацией».

Требования к риск-менеджерам:

- знания в области риск-менеджмента
- знание таких областей, как: макро- и микроэкономика, банковское дело, госфинансы, основы функционирования рынка ценных бумаг
- знание бухгалтерского учета различных типов компаний (финансовый и нефинансовый секторы, страховые компании и т.д.), также, в области особенностей учета по международным стандартам, в том числе ряда стран СНГ
- знание права
- знание статистики, высшей математики, математического моделирования
- владение английским языком
- иметь некоторые навыки программирования
- уметь осуществлять поиск необходимой информации внутри и вне компании – для выработки действий, влияющих на управление рисками
- уметь разработать программу риск-менеджмента в компании и оценивать ее эффективность
- отличные аналитические способности
- умение прислушиваться и доверять своей интуиции
- иметь устойчивую нервную систему, потому что в работе риск-менеджера бывают случаи, когда его рекомендациям не хотят следовать [3].

Основной проблемой риск-менеджеров является то, что вместе с риском изменяется прибыль, а для того чтобы минимизировать риск в целом можно только прекратив деятельность фирмы.

Второй наиболее важной проблемой риск-менеджеров является то, что руководитель департамента риск-менеджмента крупного холдинга не принимает решения в одиночку. А в инвестиционно-банковской сфере, особенно в банках с западным капиталом, все решения надо согласовывать с головным офисом. Порой это затрудняет работу российских риск-менеджеров: отстаивать собственную точку зрения, когда вашим рекомендациям отказываются следовать, непросто.

Средний уровень предлагаемых зарплат по позиции риск-менеджера в банковской сфере превышает средний уровень ожидаемого соискателями дохода более чем в два раза. Например, средняя зарплата, предлагаемая специалистам по кредитным рискам, составляет \$2500, а средний ожидаемый уровень всего \$1000. Это можно объяснить тем, что в банковской сфере не так много риск-менеджеров с большим опытом и, соответственно, зарплатными запросами. Большинство соискателей, предлагающих свою кандидатуру на этом поприще, – недавние выпускники вузов. А банки, разумеется, хотят нанять специалиста с большим опытом и предлагают соответствующую заработную плату. Между тем в сфере страхования средний уровень ожидаемой и предлагаемой заработной платы совпадают. Рынок труда в этой области уже устоялся, и соискатели более соответствуют требованиям работодателей.

По мнению экспертов кадрового рынка, молодому специалисту лучше начинать карьеру в страховой компании, чтобы попробовать себя в оценке самых разнообразных рисков компаний-клиентов. Спустя 2–3 года работы такой специалист станет «интересен» для индустриального сектора и сможет перейти с повышением на сторону своего недавнего клиента [2].

В коммерческих и инвестиционных банках риск-менеджеры начинают свой путь как кредитные аналитики, которые «выросли» либо в банке, либо в одном из рейтинговых агентств, предоставляющих информацию о компаниях-эмитентах.

Требования к молодым специалистам со стороны работодателей в данных случаях довольно мягкие: высшее образование (желательно экономическое), опыт работы – 1–2 года.

В современном российском бизнесе организация риск-менеджмента в компаниях в конце концов выходит на первый план. При этом следует отметить, что на сегодняшний день становится частой практикой создание специальных финансовых служб в структуре организации для осуществления комплексной работы по идентификации, выявлению и оценке стоимости рисков, а также дальнейшей разработки конкретных мер по разрешению или снижению степени различных рисков. Для дальнейшего развития риск-менеджмента особенно актуальной становится работа по разработке единой методологии управления рисками или, иными словами, совокупности способов для организации бизнес-процессов.

Большинство крупных российских компаний и корпораций уже понимают значение роли анализа и оценки финансовых рисков современных бизнес-процессов. Тем не менее становление и развитие риск-менеджмента в российских организациях пока еще в значительной степени зависит от наличия соответствующих условий для развития и отбора профильных специалистов в данной области. К нашему сожалению, на настоящий момент в России отсутствует налаженная система подготовки и переподготовки специалистов высокого уровня по управлению финансовыми рисками, так как профессия риск-менеджера считается относительно новой. Таким образом, следующим встает вопрос о необходимости целенаправленной разработки специальной программы профессиональной подготовки квалифицированных риск-менеджеров, отвечающих современным требованиям рыночной экономики [3].

Список литературы

1. Балдин К.В., «Риск менеджмент». Учебное пособие., 2006., 368 с.
2. Глущенко В.В. Введение в кризисологию. Финансовая кризисология. Антикризисное управление // . – М.: ИП Глущенко В.В., 2008. – С. 88.
3. Личные деньги. Статья «Профессия. Риск менеджер».
4. Служба кадров и персонал №10 2006.
5. Цай Т.Н., Грабовый П.Г., Сайел М.Б. Конкуренция и управление рисками на предприятиях в условиях рынка. М.: Алакс, 1997.

*Дадашова А.Г.
студентка 2 курса факультета «Инженерный бизнес и менеджмент»
Азербайджанского технического университета*

*Научный руководитель: к.э.н., проректор по учебной части, доцент Ягудов Х.М.
Азербайджанский технический университет*

Управление качеством продуктов с позиции менеджмента

В современном мире выживаемость и положение любого предприятия на рынке определяются уровнем его конкурентоспособности. В свою очередь конкурентоспособность связана с двумя основными показателями – ценой и качеством продукции. В условиях современной рыночной экономики повышение качества продукции является важнейшим источником роста производства. Для того чтобы выжить в конкурентной среде, предприятию нужно производить только качественный товар. Потребители выбирают товар, когда считают, что его качество выше, чем качество товара конкурента. Улучшение качества изделий равносильно увеличению объема выпуска продукции без строительства новых заводов, без увеличения затрат сырья и материалов.

Назревает вопрос: Что такое качество?

Качество – многосложное понятие. Это совокупность свойств и характеристики продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Эти свойства и характеристики могут быть разнообразными в зависимости от требований и формируются при создании продукции. Свойства и характеристики продукции количественно выражаются в показателях качества. Показатели качества, это конкретные требования к характеристикам и свойствам продукции, дающие возможность их реализации и проверки.

Для обеспечения высокого уровня качества нужно не только соответствующая материальная база и квалифицированный персонал, но и четкое управление качеством. Управление качеством – это действия, осуществляемые при создании, потреблении продукции в целях установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня ее качества. Обеспечением качества продукции от директора предприятия до конкретного исполнителя любой операции должны заниматься все, от директора предприятия до конкретного исполнителя любой операции. Все процессы по обеспечению, проектированию, сохранению качества объединены в систему управления качеством. Поэтому, на каждом предприятии должна функционировать система управления качеством продукции. Эта система должна представлять собой организационную структуру, четко распределяющую ответственность, процедуры, процессы и ресурсы, необходимые для управления качеством. Система качества одной организации отличается от системы качества другой организации, поскольку ее формирование зависит от целей организации и вида производимой продукции.

Управление качеством представляет собой непрерывный процесс функции и в состав этих функций входят:

- ❖ взаимодействие с внешней средой;
- ❖ политика и планирование качества;
- ❖ обучение и мотивация персонала;
- ❖ организация работы по качеству;
- ❖ контроль качества;
- ❖ информация о качестве;
- ❖ разработка мероприятий;
- ❖ принятие решений;
- ❖ реализация мероприятий.

В современной литературе и на практике используются следующие концепции менеджмента качества: система качества (Quality System); система менеджмента, основанная на управлении качеством (Quality Driven Management System); всеобщее управление качеством (Total Quality Management); всеобщий менеджмент качества в сфере охраны окружающей среды (Environmental TQM); менеджмент в целях улучшения качества (Management for Quality Improvement); менеджмент системы качества (Quality System Management) и т.д.

Наиболее сильное и популярное направление в управлении качеством – Всеобщее управление качеством Total Quality Management (TQM). Эта стратегия – TQM – проста, и в то же время сложная. Внедрение ее – длительный процесс, на освоение которого идут годы. Целью стратегии и секрет успеха заключается в выяснении нужд потребителя и их удовлетворение. Система требует значительных усилий для разработки соответствующей системы взглядов и ее реализации.

Современная концепция (TQM) имеет основной принцип – качество, которое является неотъемлемым элементом проекта в целом. Качество это то, что требует потребитель, а не изготовитель; ответственность за качество должна быть адресной; для реального повышения качества нужны новые технологии; повысить качество можно только усилиями всех работников предприятия; контролировать процесс всегда эффективнее, чем результат; политика в области качества должна быть общей частью общей политики предприятия.

Требования к качеству устанавливаются в нормативных и нормативно-технических документах.

В системах управления качеством продукции важным элементом является стандартизация. Главной задачей стандартизации является создание нормативно-технической документации, определяющей прогрессивные требования к продукции. Международная организация по стандартизации (International Standard Organization) создана в 1946 г. и международным стандартом качества является стандарт ISO.

Конечная оценка качества изготовления продукции заданным требованиям – сертификация продукции, которая означает испытание продукции, выдачу сертификата соответствия, маркировку продукции и контроль за состоянием последующего производства с помощью контрольных испытаний. Для заключения контракта на поставку продукции в современных условиях именно сертификат качества продукции служит решающим фактором. Главным источником существования любого предприятия является успешная реализация качественного продукта потребителю.

Современное управление качеством продукции должно прямо ориентироваться на характер потребностей, их структуру и динамику, а также емкость и конъюнктуру рынка, стимулы, обусловленные экономической и технической конкуренцией, характерные для рыночных отношений.

Растущая требовательность к повышению качества изделий в настоящее время – одна из характерных черт мирового рынка. Именно с помощью современных методов менеджмента качества фирмы добиваются лидирующих позиций на различных рынках.

Список литературы

1. Ахундов Ш. Основы маркетинга. Учебник, Баку, 2001.
2. Мамедов Х., Мирзоев С. Основы маркетинга. Учебник, Баку, 2001.
3. Кулиев Т.А. Основы менеджмента, Баку, 2001, 520 стр.
4. Шахбазов К.А. Менеджмент. Учебник, Баку, 2005, 1000 стр.

Черныш А.Д.

*студент 2 курса факультета философии и социальных наук
Белорусского государственного университета*

*Научный руководитель: к.соц.н., доцент, доцент каф. социальной коммуникации Купчинова Т.В.
Белорусский государственный университет*

Управление знаниями в организации

В современных социально-экономических условиях знания являются одним из важнейших ресурсов организаций. Складывается ситуация, в которой совокупность знаний, накопленных специалистами компании, становится «единственным устойчивым конкурентным преимуществом» (П. Друкер), приносящим прибыль компании. Таким образом, знания рассматриваются как часть интеллектуального капитала (согласно концепции Т. Стюарта). Знание понимается как форма информации, основанной на личном опыте и непосредственно погруженной в контекст деятельности. Таким образом, знания не отождествляются с данными или информацией, а включают в себя также компонент принципиальной практической применимости и носят личностный характер.

Существует большое количество классификаций знаний. Для нас принципиально важно разделение на знания явные и неявные (подробно основания такого деления рассмотрены М. Полани) – т.е. знания которые легко формализуются, систематизируются и передаются и неформализованные знания, основанные на личном опыте, культуре. Как было отмечено, оба эти вида знания составляют основу конкурентного преимущества фирмы, а, следовательно, возникает объективная необходимость системно управлять ими. Кроме того, согласно Б. Мильнеру, в современных условиях бизнеса, организации сталкиваются с необходимостью оптимального использования знаний для того, чтобы, во-первых, адаптироваться к быстрому и непредсказуемому изменению спроса, во-вторых, обеспечивать оптимальный для конкурентного рынка уровень эффективности и новаторства, а в-третьих, наиболее полно удовлетворять специфические потребности индивидуальных потребителей. Все это делает проблему управления знаниями актуальной проблемой современного менеджмента, которая должна быть решена путем построения концепции управления знаниями и разработки конкретных методик работы со знаниями организации.

Концепция управления знаниями имеет свою историю. К. Вииг, впервые использовавший термин «управление знаниями» заложил фундамент этого направления, последовательно обосновав необходимость контролировать процесс создания и использования знания (как при построении стратегии фирмы, так и при оперативном решении проблем) при помощи различных технологий и процедур.

Возможность управления формализованными данными вполне очевидна. Использование различных информационных технологий позволяет оптимизировать процесс передачи информации в организации и в конечном итоге, делает более эффективным процесс совместного использования знаний. Разработка программных и технологических решений для бизнеса (СУБД, системы управления проектами и др.), в целом, решает эту проблему. Вместе с тем, в работе «Компания – создатель знания», проанализировав опыт внедрения новшеств в японских корпорациях, И. Нонака и Х. Такеучи утверждали, что часто основами внедрения успешных инноваций в организациях являются неявные знания, идеалы, метафоры и смутные догадки сотрудников и что неявные знаниями возможно и необходимо управлять. Здесь предлагается схема построения системы управления знаниями – «спираль знания», фиксирующая переход от метафорического знания к структурированной системе накопленных знаний организации

К. Свейби в работе «Теория фирмы, основанной на знаниях» выдвигает тезис о том, что в отличие от материальных ресурсов, в процессе передачи и использования, знания не только не обесцениваются, а наоборот – приобретают особую значимость, если они непрерывно циркулируют и обновляются в организации. Эффективность управления знаниями тем выше, если к уже накопленным знаниям организации имеют доступ максимальное количество сотрудников. Другой автор П. Сенге описывает идеальную модель «обучающейся организации» как структуры, которая постоянно экспериментирует с новыми подходами, непрерывно обучает своих сотрудников, учится на собственном опыте, быстро и эффективно распространяет знания и регулярно проводит полный аудит имеющихся знаний. Абстрактная модель Сенге была конкретизирована Д. Гарвиным. Ученый отмечал необходимость каждой «обучающейся организации» ответить на три вопроса: 1. Что такое обучающаяся организация? 2. Какие оперативные направления практической работы мы можем определить? 3. Какими методами мы будем оценивать результаты работы по направлению управления знаниями?

Концепция управления знаниями оказалась востребована в практике менеджмента организаций. Был принят ряд практических мероприятий по управлению знаниями во многих компаниях. Анализируя опыт применения таких технологий, некоторым авторам удалось создать методологическую основу, построенную на определенных техниках и процедурах аудита, накопления, извлечения и формализации знаний. Опыт внедрения системы управления знаниями в корпорации British Petroleum обобщен в работе «Учимся летать» К. Коллисона и Д. Парцелла. Здесь предлагается широкий набор практических инструментов управления знаниями. Не менее масштабный проект был реализован при поддержке IBM Institute for Business Value. Анализ социальных сетей, построения моделей организационных структур, создание «кружков качества», проектирование корпоративных информационных систем – эти и многие другие методы были применены и описаны коллективом авторов под руководством Э. Лессера и Л. Прусака.

Несмотря на все многообразие методик работы с формализованными и неформализованными знаниями, можно выделить некий общий план, схему построения системы управления знаниями.

1. Определение целей организации. Разработка стратегии реализации проекта по управлению знаниями. На этом этапе необходимо ответить на вопрос, чем управление знаниями поможет достижению основных целей компании, дать количественную и качественную оценку предполагаемых выгод от проекта.

2. Аудит имеющихся знаний. Извлечение и документирование (формализация) знаний. На данном этапе самое главное – определить, какие знания являются необходимыми для оптимальной работы организации, какие сотрудники являются носителями уникальных знаний и практического опыта, и на каком этапе бизнес-процессов используются эти знания.

3. Систематизация и визуализация знаний – структурирование формализованных знаний в ясные и адекватно воспринимаемые модели. Здесь имеются в виду нотации бизнес-процессов, концептуальные карты знаний, карты компетенций и др.

4. Обеспечение системы передачи знаний. Создание корпоративных баз данных, программ обучения сотрудников, институтов наставничества, кружков качества, сообщества практиков и др.

5. Оценка результатов проекта управления знаниями в организации.

Нельзя не упомянуть также критические отзывы о самой идее управления знаниями. В частности, российский ученый С. Кузнецов считает, что концепция управления знаниями основана на иллюзии того, что ментальными процессами можно управлять, как техническими системами.

Подводя итог, нужно отметить, что в самом общем плане концепция управления знаниями опирается на необходимость объединения информационно-технологического подхода с гуманистическим подходом, в центре внимания которого – человек, его психология, коммуникативная компетенция и культура. Но в то же время нельзя упускать из виду экономическую составляющую – возможность оценить затраты на создание системы управления знаниями и предполагаемыми выгодами т.е. созданием добавленной стоимости.

«Портфель» бизнесмена – что это?

В современном мире интеграции и глобализации стратегическое управление завоевало большую популярность. В то же время стремительно развиваются и усложняются отношения диверсификации в российской и мировой экономике, управление этими процессами, что требует более точного и всестороннего определения понятий «бизнес-портфель», «портфельный менеджмент», изучения их признаков и содержания как базовых понятий теории стратегического менеджмента.

Бизнес-портфель – набор видов деятельности и товаров, которыми занимается компания.

Портфельный анализ – это инструмент сравнительного анализа стратегических бизнес-единиц компании для определения их относительной приоритетности при распределении инвестиционных ресурсов, а также получения в первом приближении типовых стратегических рекомендаций [7].

Управление бизнес-портфелем возникло на Западе в 70х гг. XX, достигнув пика своего развития в начале 80-х гг., что было во многом связано с популярностью в то время школы позиционирования М.портера в стратегическом управлении [3].

Связь управления бизнес-портфелем со стратегическим менеджментом очевидна: во-первых, портфельная концепция, лежащая в основе управления бизнес-портфелем, представляется одной из наиболее популярных парадигм стратегического менеджмента; во-вторых, при разработке стратегии компании, необходимо принимать решение и относительно развития ее бизнес-портфеля.

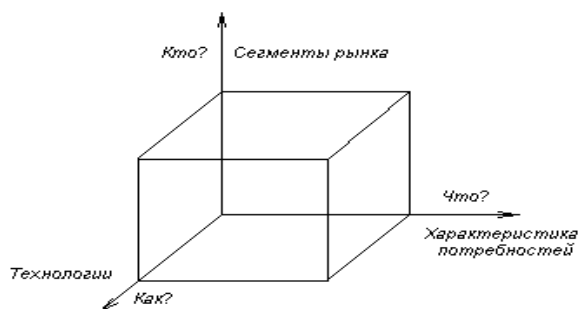
Суть портфельного анализа заключается в том, что компания рассматривается как совокупность стратегических бизнес-единиц, каждая из которых относительно самостоятельна.

Стратегическая бизнес-единица – сочетание продукт-рынок, которое в рамках планирования деятельности предприятия рассматривается отдельно. Бизнес-единицы должны давать возможность охватить все решения, шансы и риски, связанные с определенным «бизнесом», это могут быть и целые направления деятельности. В идеале каждая бизнес-единица самостоятельна имеет собственную рыночную цель и вносит вклад в общий потенциал предприятия.

Цель портфельного анализа – согласование стратегий и наиболее эффективное использование имеющихся инвестиционных ресурсов с точки зрения достижения устойчивого положения компании в целом и роста финансовых результатов [5].

В зависимости от планов предприятия по реализации той или иной стратегии, целей его дальнейшего развития, а также настоящего стратегического положения в той или иной отрасли экономики, выбираются различные, в основном матричные подходы к оценке конкурентных позиций стратегических единиц бизнеса и привлекательности рынка. В литературе наиболее известны следующие:

1) Матрица МКК (МСС)/матрица Абея – Анализ соответствия бизнеса миссии предприятия и его ключевым компетенциям [6].



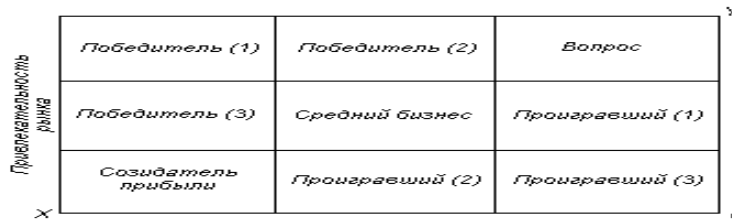
2) Матрица Ансоффа – Анализ стратегии по отношению к рынкам и продуктам [1].

	Существующий продукт	Новый продукт
Существующий рынок	Стратегия проникновения на рынок	Стратегия развития продукта
Новый рынок	Стратегия расширения рынка	Стратегия диверсификации

3) Матрица БКГ (BCG) – Анализ темпов роста и доли рынка [4].



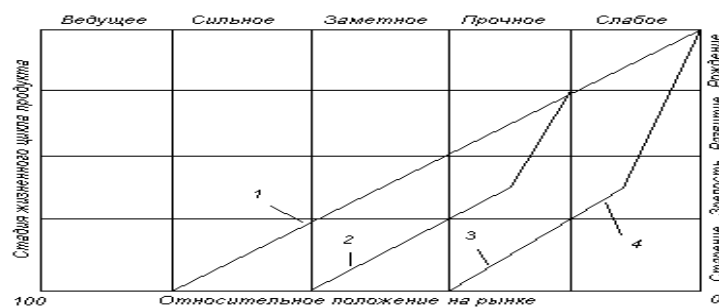
4) Матрица GE/McKinsey – Анализ сравнительной привлекательности рынка и конкурентоспособности бизнеса.



5) Матрица Shell – Анализ привлекательности ресурсоемкой отрасли в зависимости от конкурентоспособности [2].



6) Матрица ADL – Анализ жизненного цикла отрасли и относительного положения на рынке [4].



Для наиболее эффективного распределения инвестиционных ресурсов между стратегическими бизнес-единицами необходимо оценить потенциальную рентабельность, риски и стратегические перспективы развития каждой из них. В общем случае портфельный анализ построен на правиле, что чем выше потенциал развития бизнес-единицы (рост продаж и прибыли) и чем ниже риски – тем выгоднее для компании в целом инвестирование в развитие этой бизнес-единицы. Инвестиционные ресурсы при этом могут быть как внешние, так и внутренние (прибыль других бизнес-единиц).

Основные принципы формирования оптимального портфеля:

- диверсифицированность портфеля по рискам;
- диверсифицированность портфеля по стадиям жизненного цикла объектов;
- диверсифицированность портфеля по объектам инвестирования и донорам.

Также следует отметить, что портфельный анализ помогает избегать «унификационного» подхода к развитию этих бизнес-единиц при разработке корпоративных стратегий. Для каждой бизнес-единицы обозначаются самостоятельные приоритеты и цели, соответствующие ее положению на рынке и роли в портфеле [5].

Для проведения портфельного анализа важно также описывать портфель, состоящий из определенных товарных линий, т.е. совокупности бизнес-единиц (по аналогии с портфелем ценных бумаг). При этом «портфель» должен быть пропорциональным, т.е. представлять собой такое сочетание стратегических бизнес-единиц, зарабатывающих и тратящих финансовые средства, при котором постоянно обеспечивается хорошая ликвидность предприятия.

Анализ глобального бизнес-портфеля является важным инструментом, позволяющим руководству обозначить направления развития на глобальных рынках. Его можно применять при выборе целевых рынков для будущей экспансии и роста, для определения того, какие ресурсы следует перенаправить, какие операции прекратить, а также для выявления возможностей повышения эффективности посредством улучшения координации и интеграции операций в разных странах. По мере того как рынки по всему миру становятся все более взаимосвязанными и конкуренция на них возрастает, фирмы, собирающиеся добиться успеха в конкурентной борьбе, должны подходить к делу с глобальной точки зрения и планировать свои стратегии в глобальном масштабе.

Список литературы и источников

1. Ансофф И. «Стратегическое управление»: М.: Экономика; 1989.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: М.: Гардарика, 1998.
3. Потапов В.А. Управление бизнес-портфелем диверсифицированной компании : Дис. канд. экон. наук: М., 2005.
4. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. / М.: Юнити, 1998.
Электронные источники:
5. <http://www.marketopedia.ru/48-portfelnyj-analiz.html> – Статья свободной энциклопедии маркетинга.
6. <http://www.stplan.ru> – Сайт стратегического управления и планирования.
7. <http://www.wikipedia.ru> – Свободная Интернет-энциклопедия.

*Анисимова С.В.
студентка 5 курса ФГОУ ВПО ОмГАУ Института экономики и финансов*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Быкова Е.А.
ФГОУ ВПО ОмГАУ Институт экономики и финансов*

Стратегический менеджмент на примере крестьянско-фермерского хозяйства «Орбита» Одесского района Омской области

Стратегический менеджмент нами рассматривается как концепция управления фирмой. Это позволяет оценить предприятие как единое целое. Владение стратегией менеджментом фирмы является основным условием длительного, устойчивого и конкурентоспособного развития. Таким образом, стратегический менеджмент дает возможность отказаться от неперспективных направлений развития.

КФХ «Орбита» находится в Одесском районе Омской области на расстоянии 115 км от областного центра г. Омска. Территория хозяйства входит в степную зону южной части Омской области со слабой ветровой эрозией и слабым смывом. Основная часть общей земельной площади хозяйства – это пашня более 98%. Все пахотно-пригодные земли используются по своему прямому назначению. Хозяйство занимается производством зерна и технических культур (подсолнечник и рапс).

Предприятие стабильно развивается, приобретает комбайны и соответствующей сельскохозяйственной техники в США и Германии, Желанновский хлебоприемное предприятие, теплый гараж, двух новых по технологии мельничных комплексов Comract 1002 и Comract 2002 с производством муки высшего и первого сортов производительностью 20 и 40 тонн муки в сутки.

В русле стратегического развития, КФХ «Орбита» рекомендуется приобрести мини-пекарню. Общая сумма необходимая для приобретения оборудования составляет 137 тыс.руб. В с. Желанное Одесского района Омской области, где будет расположена мини-пекарня «Колосок», своего производства хлеба нет. Продукцию привозят из с.Одесское (30 км.), р.п. Азово (100 км.) и г.Омска (130 км.). Производство своего хлеба позволит сократить его стоимость, предоставить дополнительные рабочие места и снабжать население свежим и горячим хлебом.

На территории Желанновского сельского поселения продают хлеб следующие крупные и средние производители хлебобулочных изделий: ИП «Куринко», ООО «Хлебозавод», ООО «Форнакс», ЗАО «Сибирский хлеб», ООО «Дойче Бэкэрай».

Основным сырьем для производства хлебопродуктов является мука, вода, соль и дрожжи. Мука хранится на складе при мельничном комплексе КФХ «Орбита», таким образом, имеется собственное сырье.

Комплект оборудования мини-пекарни «Колос» на 230 кг хлеба в смену, занимает площадь 20 м². Себестоимость одной булки хлеба составит 11,78 руб. (таблица 1).

Таблица 1

Калькуляция себестоимости белого хлеба в мини-пекарне

Статьи затрат	На ед., руб.	В месяц, руб.
Сырье и материалы	7,06	52775,5
Электроэнергия на производственные нужды	0,21	1569,3
Амортизация основных фондов	0,15	1120,95
Заработная плата персонала	4,04	30240
Электроэнергия на непроизводственные нужды	0,01	74,7
Коммерческие расходы	0,11	822,03
Коммунальные услуги	0,009	67,26
Затраты на маркетинг	0,2	1494,6
Итого себестоимость	11,78	88031,94

Индекс рентабельности данного проекта составил 3,02, срок окупаемости 1 год и 7 месяцев, а внутренняя норма доходности 67,8%.

Для любого проекта риски означают вероятность наступления неблагоприятного события, которое приводит к потере части ресурсов, недополучению доходов или появлению дополнительных незапланированных расходов. В деятельности мини-пекарни «Колосок» из рисков существуют следующие: неопределенности будущего, непредсказуемости поведения поставщиков, недостатка информации и др. Эффективность проекта с учетом рисков представлена в таблице 2.

Таблица 2

Анализ чувствительности проекта создания мини-пекарни

Фактор – объем выпуска продукции, шт.					
Изменение значений фактора, %	-20%	-10%	0%	10%	20%
Значение NPV проекта при указанном изменении фактора, руб.	154529,9	297932,1	439307,1	560132,4	722048,7
Фактор – цена за штуку, руб.					
Изменение значений фактора, %	-20%	-10%	0%	10%	20%
Значение NPV проекта при указанном изменении фактора, руб.	-987693,8	-69870,5	439307,1	773019,9	1546040
Фактор – заработная плата, руб.					
Изменение значений фактора, %	-20%	-10%	0%	10%	20%
Значение NPV проекта при указанном изменении фактора, руб.	677763	558513,7	439307,1	319500,6	199709
Фактор – затраты на электроэнергию, руб.					
Изменение значений фактора, %	-20%	-10%	0%	10%	20%
Значение NPV проекта при указанном изменении фактора, руб.	451256,3	445297,4	439307,1	433311,1	427357,9

Проект будет не эффективен при снижении цены за штуку на 10% и 20%. Для снижения возможных рисков можно использовать различные способы: диверсификация, страхование, лимитирование, резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов, получение информации.

Рассмотрим основные финансовые показатели (таблица 3).

Таблица 3

Годовые финансовые показатели мини-пекарни «Колосок»

Показатель	Значение
Объем продаж, шт	89676
Цена за штуку, руб.	16,50
Выручка руб.	1479654
Прибыль, руб.	423270,7
Рентабельность, %	28,61

Объем продаж в год составит более 89 тыс.шт. булок хлеба, при этом выручка предприятия более 1,4 млн. руб. Рентабельность производства хлебобулочных изделий составила более 28 %, в случае реализации зерна – более 2%.

Следовательно, приобретение мини-пекарни приведет к повышению уровня конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности крестьянско-фермерского хозяйства «Орбита».

Аннамурадова А.М.

студентка 4 курса экономического факультета ТИУиЭ

*Научный руководитель: к.ист.н., доцент Коваленок С.Е.
Таганрогский институт управления и экономики*

Потребности как определяющий фактор покупательского поведения потребителей

Изучение потребностей потребителей имеет главной своей целью обеспечение их наиболее полного удовлетворения и связано с решением следующих задач:

- построение иерархической структуры потребностей, т.е. структуризация общих потребностей на несколько частных уровней;
- определение количественных значений отдельных потребностей и их динамики;
- изучение системы предпочтений потребителей относительно очередности реализации отдельных потребностей, требований к ассортименту и качеству товаров и услуг;
- классификация и измерение потребительских свойств товаров и услуг;
- определение структуры удовлетворенных и неудовлетворенных потребностей.

Первый подход к изучению потребностей основан на познании законов развития общественных потребностей. Он направлен на выявление социально-экономических законов, определяющих формирование потребностей.

Второй подход – поведенческий состоит в изучении субъективных форм проявления законов развития потребностей. Прогнозы развития потребностей составляются на основе изучения реального поведения потребителей с последующим агрегированием полученных данных.

Покупательское поведение потребителей – это процесс принятия решений о покупке и действия людей при ее совершении. Решения потребителей могут быть классифицированы на три общие категории:

- 1) поведение при совершении рутинных покупок;
- 2) решения, основанные на ограниченном анализе;
- 3) решения, основанные на глубоком анализе.

Процесс принятия потребителем решения о покупке можно подразделить на пять последовательных этапов: появление проблемы, поиск информации, оценка альтернатив, совершение покупки и послепокупочная оценка.

Проблема возникает, когда потребитель начинает осознавать различие между желаемым и фактическим состоянием покупки. Поиск информации направлен на получение необходимых сведений о требуемом товаре.

При оценке вариантов покупки в качестве критериев обычно рассматриваются характеристики альтернативных продуктов. Маркетологи могут влиять на оценки потребителей путем правильного описания предлагаемых товаров, делая акцент на наиболее важные для потребителей их характеристики.

На совершение покупки, помимо решений, принятых на предыдущем этапе, влияют и другие факторы: близость магазина, наличие товара, его цена, условия покупки и доставки купленного товара и т.д.

Послепокупочная оценка заключается в сравнении до- и послепокупочных ожиданий. От этой оценки зависит, какую информацию о купленном товаре потребитель передаст другим людям и совершит ли он в дальнейшем повторные покупки данного товара.

В изучении потребителей можно выделить следующие направления:

- отношение к самой компании;
- отношение (мнение, предпочтение) к различным аспектам деятельности компании в разрезе отдельных элементов комплекса маркетинга (выпускаемые и новые продукты компании, характеристики модернизируемых или вновь разрабатываемых продуктов, ценовая политика, эффективность сбытовой сети и деятельности по продвижению продуктов);
- уровень удовлетворения запросов (ожиданий) потребителей;
- намерения потребителей и принятие решений о покупке;
- поведение потребителей в процессе покупки и после покупки.

Изучение потребителей предполагает проведение опросов, что дает возможность включать в анкеты вопросы, направленные на изучение мнения потребителей по разным направлениям. Так, изучение отношения к компании осуществляется одновременно с изучением отношения к товарам компании, с изучением эффективности мотивационной политики по отношению к потребителям. Наиболее просто отношение может быть измерено прямым образом – «Нравится Вам товар данной марки или нет?».

Другой подход к измерению отношения заключается в ранжировании объектов в порядке их предпочтительности. Отношение респондентов в данном случае выражается в проценте «голосов», поставивших один из изучаемых объектов на первое, второе и т.д. места. Добавив вопросы типа: «Насколько предпочтительнее для вас товар марки А по сравнению с товаром марки Б?», можно определить относительное расстояние между оценками. Такое измерение можно осуществить с помощью метода парных сравнений.

Следует отметить, что отношения, измеренные с помощью одного из методов, не всегда определяют реальное поведение потребителей и их выбор. Эти обстоятельства необходимо учитывать при практическом использовании результатов исследования отношений, дополняя их данными других маркетинговых исследований. Тем не менее, многие исследования показывают сильную прямую связь между величиной положительного отношения к определенной марке товара и частотой ее использования (покупки).

Более сложным подходом является оценка марок отдельных товаров по их характеристикам (атрибутам). Здесь возможен прямой опрос потребителей с целью определения их отношения к отдельным атрибутам (характеристикам) изучаемого товара, совокупность значений которых определяет его имидж.

Однако для получения развернутой оценки отношения к товарам определенной марки (его полезности для потребителей) обычно используются более сложные методы. К их числу относятся методы, основанные на композиционном и декомпозиционном подходах.

Композиционный подход состоит в формировании значений полной полезности на основе измерений значимости и полезности определенных характеристик товара, полученных путем изучения мнений потребителей, учитывающих их индивидуальные предпочтения. Далее осуществляется свертывание оценок полезности отдельных характеристик товара в итоговую, интегральную оценку.

Декомпозиционный подход развивается в противоположном композиционному подходу направлении и начинается с определения предпочтений различных марок товаров, совокупности свойств которых уже определены. Далее выводятся лежащие в их основе частные полезности для каждой характеристики. Для данного покупателя полная полезность марки равна сумме ее частных полезностей. Частные полезности коррелируют как с важностью каждой характеристики (атрибута), так и с ее значением для каждого товара. Эти два влияния в данном подходе не разделяются. При реализации декомпозиционного подхода респонденты реагируют на различные марки товара, описанные с помощью различных атрибутов. Собираемая у респондентов информация сводится к ранжированию предпочтений в отношении рассматриваемых марок товара. Следующей аналитической задачей становится формулирование частной полезности для каждой характеристики. Используя рейтинги различных совокупностей атрибутов, можно выявить частные полезности, лежащие в их основе, а затем воссоздать структуру предпочтений респондента по всем атрибутам, описывающим изучаемые марки товара.

Можно сделать вывод, что потребительский выбор осуществляется из «комплекта выбора», который является частью «комплекта осведомленности», входящего в свою очередь в состав «полного комплекта». Прежде чем осуществить свой выбор, потребитель, сознательно, а чаще бессознательно пробегает по «лестнице выбора», у основания которой в борьбу вступают желания (потребности-конкуренты, а у вершины – конкурирующие марки.

*Аюпова И.Р.
студентка 3 курса экономико-математического факультета
Нефтекамского филиала БашГУ*

*Научный руководитель: д.э.н., доцент, декан ЭМФ Янгиров А.В.
Нефтекамский филиал БашГУ*

Структура финансирования инновационной деятельности предприятий

Успех инновационной деятельности в значительной степени определяется формами ее организации и методами финансовой поддержки.

В качестве одних из перспективных форм финансирования инновационной деятельности предприятий можно рассмотреть венчурное инвестирование и паевые инвестиционные фонды (ПИФы). Фонды для инновационных предприятий – это и источник финансовых средств, и место вложений для получения доходов, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

Венчурное инвестирование – это вложение денежных средств или материальных активов в развитие начинающего бизнеса и используется для реализации высокотехнологичных бизнес-проектов. Венчурное инвестирование не предполагает быстрой отдачи, поскольку в начале своего развития такой высокотехнологичный бизнес нуждается в средствах для разработки и продвижения инновационных продуктов. Именно поэтому многие венчурные инвестиционные проекты реализуются в форме акционерных обществ, которые позволяют привлекать значительный внешний капитал.

Основной проблемой развития системы венчурного инвестирования в России признается отсутствие нормативной правовой базы, регулирующей деятельность венчурных предприятий и инвестиционных институтов. Также отсутствуют достаточные меры государственной поддержки и стимулирования венчурного предпринимательства.

Паевые инвестиционные фонды по способу входа и выхода из них делятся на открытые, интервальные и закрытые. От этого зависят сроки и условия погашения и приобретения паев. Но ПИФы различают и по способу инвестирования. Название фонда обычно указывает на то, с чем в основном этот фонд работает. У каждого фонда есть своя стратегия, свои инструменты, минимальные суммы инвестирования и свое соотношение риска и потенциальной доходности. Можно отметить ряд преимуществ, которые выгодно отличают этот вид инвестирования от других. Это государственный контроль ПИФов, информационная прозрачность ПИФов, доступность ПИФов, ликвидность паев, налоговые льготы в ПИФах, низкие издержки в ПИФах, профессиональное управление ПИФами, диверсификация инвестиций [1].

Рассмотрим фонды по основному предмету их деятельности.

Фонды денежного рынка. Это более доходный из консервативных способов вложений по сравнению с банковским вкладом, но его проценты доходности не намного выше предлагаемых банками. Эти ПИФы удобны для краткосрочных вложений, есть возможность в любой момент вывести деньги из фонда. Годовая доходность паев фонда денежного рынка не более 10%, что может поддерживать стабильный доход и сохранить средства от потери.

Фонды акций. Они работают с акциями компаний, а именно открытых акционерных обществ. Стоимость паев растет в зависимости от результатов биржевых торгов. Фонды акций – один из самых рискованных и потенциально доходных видов паевых фондов.

Фонды облигаций. ПИФы облигаций наименее рискованные фонды и потенциально менее доходные (15-20% годовых). Одним из достоинств паевого фонда облигаций является возможность досрочного изъятия денег без потери доходности.

Фонды смешанных инвестиций. ПИФы смешанных инвестиций сочетают в себе свойства фондов облигаций и акций, что дает в сумме высокую доходность акций и защищенность облигаций. Таким образом, у таких ПИФов больше возможностей балансировать показатели как риска, так и доходности даже в период дестабилизации на рынке.

Фонды фондов. Средства таких фондов инвестируются в паи других ПИФов. Таким образом достигается минимальный уровень риска и соответствующий уровень доходности. Эти фонды делятся на фонды акций, фонды фондов смешанных инвестиций и так далее.

Индексный фонд. Индексные паевые фонды включают в себя денежные средства и ценные бумаги, котировки которых входят в расчет какого-либо фондового индекса. Поэтому индексные фонды являются своеобразным барометром фондового рынка, так как остро реагируют на изменения индексов. Одним из преимуществ данного типа фондов является отсутствие риска из-за «человеческого фактора». Становиться клиентом индексного паевого фонда имеет смысл с целью долгосрочных инвестиций.

Фонды прямых инвестиций. Данные фонды очень схожи с венчурными. Разница заключается в том, что фонды прямых инвестиций могут финансировать только акционерные общества, выкупая их акции или облигации, в то время как венчурные фонды могут инвестировать в общества с ограниченной ответственностью. Компания дополнительно выпускает акции, продает фонду и получает за них деньги. Фонд становится обладателем пакета акций, дающего право на оперативное управление активами через совет директоров. С этого момента основной задачей управляющих является наращивание капитализации компании.

Основными проблемами фондов прямых инвестиций в России является невысокая инвестиционная активность и недостаток «качественных» компаний для инвестиций. Нельзя не отметить положительную динамику развития рынка прямых инвестиций в России – формируются новые фонды, приходят западные фонды, интерес к инвестициям растет.

Венчурные фонды. Объектом инвестирования венчурных фондов обычно являются молодые, малоизвестные компании, которые обладают какими-то разработками в своей области (например, в медицине или высоких технологиях). Причем акции этих компаний еще не торгуются на бирже.

Венчурные (или проектные) инвестиции действительно являются рискованными, особенно для неискушенных инвесторов. Поэтому Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) РФ не допускает создания интервальных ПИФов. И это абсолютно логично: прошло время «быстрых» денег и пирамид, и практически любой проект требует времени для достижения точки безубыточности не менее 1-2 лет. Потому входить и выходить из ПИФа, а также переоценивать его активы чаще одного раза в год нецелесообразно.

В Республике Башкортостан начал действовать венчурный фонд с капиталом 400 млн. руб. Фонд управляется известной и профессиональной финансовой компанией, имеется попечительский и наблюдательный совет. Целью венчурного капитала является получение высокого дохода от инвестиций. Из общего размера средств в 400 млн. руб. половину средств привлекла управляющая компания. Сформирован закрытый паевой инвестиционный фонд ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Башкортостан». Половину выделяют в равных долях региональный и федеральный бюджеты (по 100 млн. руб.). Сейчас у Фонда уже есть 43 заявки от частных предприятий по внедрению инновационных проектов. Обязательные условия венчурного инвестирования – это должно быть малое предприятие, и второе условие – наличие интеллектуальной собственности [2].

Рассмотренные фонды служат как источником финансовых средств, так и предметом вложений. Инновационные предприятия предъявляют особые требования к финансовым ресурсам, среди которых долгосрочность вложений и низкая стоимость капитала. Но в исключительных случаях требуются краткосрочное финансирование, потребность в которых предприятия могут удовлетворить с помощью ПИФов.

Список источников

- [1] Структура финансирования инновационной деятельности предприятий // www.tisbi.ru.
- [2] Финансирование инноваций // www.innovbusiness.ru.

Содержание и инструменты экологического менеджмента

Существующая экологическая ситуация и тенденции ее изменения во многом определяются промышленным производством и хозяйственной деятельностью в целом. Несмотря на отдельные успехи и достижения, общая картина здесь продолжает ухудшаться, что ведет к дальнейшему развитию экологического кризиса. Основная причина подобного положения заключается в низкой эффективности используемых механизмов экологического контроля и управления на производстве, преимущественно основанных на жестких административных методах и принуждении.

Экологическая безопасность – это обеспечение жизненно важных интересов человека и общества, защиты окружающей среды от опасности, возникающей в результате антропогенного и природного воздействия на нее. Интеллектуальная информационная система по обеспечению экологической безопасности должна обеспечивать максимально возможный уровень информированности персонала предприятия, защиты его и окружающей среды от негативного воздействия на всех этапах производства продукции. Для интеллектуальной информационной системы по обеспечению экологической безопасности как инструмента экологического менеджмента объектом является предприятие, на котором осуществляется деятельность по обеспечению экологической безопасности. Необходимость использования интеллектуальной информационной системы по обеспечению экологической безопасности обуславливается разрозненностью информации по экологической безопасности на большинстве предприятий и отсутствием анализа качественных показателей экологической безопасности на всех этапах производства продукции.

В современных условиях проблема экологической безопасности с каждым годом становится все острее, поэтому каждое предприятие, в процессе своей деятельности, должно обращать пристальное внимание на состояние окружающей среды. Благодаря правильно организованной системе экологического менеджмента, каждое предприятие сможет организовать свою систему мер по охране окружающей среды, что снизит риск экологической катастрофы.

Экологический менеджмент – это инициативная и результативная деятельность экономических субъектов, направленная на достижение их собственных экологических целей, проектов и программ, разработанных на основе принципов экоэффективности и экосправедливости. Он включает правовой и экономический механизмы охраны природы, систему государственных и региональных органов управления, деятельность руководителей и специалистов предприятий по охране окружающей среды и рациональному использованию природных ресурсов.

К основным функциям экологического менеджмента относятся:

- обоснование экологической политики и обязательств;
- планирование экологической деятельности;
- организация внутренней и внешней экологической деятельности;
- управление персоналом;
- управление воздействием на окружающую среду и использованием ресурсов;
- внутренний экологический мониторинг и экологический контроль;
- анализ и оценка результатов экологической деятельности;
- пересмотр и совершенствование системы экологического менеджмента.

Система экологического менеджмента – это часть общей системы менеджмента, включающая организационную структуру, планирование деятельности, распределение ответственности, практическую работу, а также процедуры, процессы и ресурсы для разработки, внедрения, оценки достигнутых результатов реализации и совершенствования экологической политики, целей и задач.

Планирование является одной из важнейших функций экологического менеджмента, позволяющей упорядочить и систематизировать возможные многочисленные мероприятия и действия, направленные на достижение экологических целей. Процесс планирования деятельности во многом определяется тем, какие затраты (в том числе, и временные) нужны для проведения анализа аспектов, и доступностью адекватных сведений. При планировании может быть также использована информация, уже собранная в соответствии с требованиями контролирующих органов или в других целях. В процессе проведения предварительной экологической оценки на предприятии выявляются как сильные стороны природоохранной деятельности, так и наиболее слабые, проблемные аспекты и направления.

Планирование деятельности в области экологического менеджмента базируется на системе приоритетов, то есть отражает остроту проблем, необходимость, возможность и очередность их решения. Формулируемые цели должны быть конкретными, а задачи – измеряемыми. В соответствии с установленным в РФ экономическим механизмом природопользования предприятия-загрязнители платят: за нормативное, в пределах лимитов или сверхлимитное загрязнение окружающей среды. И во многих случаях упускают возможности получения до-

полнительных преимуществ, которые можно получить, тщательно планируя и организуя добровольную экологическую деятельность.

Показатели (индикаторы) планирования деятельности по экологическому менеджменту самостоятельно устанавливаются предприятием по каждой из экологических целей с учетом идентифицированных на данный момент требований и приоритетных аспектов деятельности.

Основными инструментами экологического менеджмента являются: 1) экологический аудит; 2) экологический мониторинг; 3) экологическая маркировка.

Экологический аудит – это инструмент, способствующий созданию системы экологического менеджмента на предприятии и повышению ее эффективности. Экологический аудит системы экоманеджмента служит для проверки принятой организационной структуры системы управления охраной окружающей среды на предприятии на предмет соответствия установленным требованиям;

Экологический мониторинг (мониторинг окружающей среды) – это комплексная система наблюдений за состоянием окружающей среды, оценки и прогноза изменений состояния окружающей среды под воздействием природных и антропогенных факторов. Мониторинг включает три основных направления деятельности:

- наблюдение за факторами воздействия и состоянием среды;
- оценка фактического состояния среды;
- прогноз состояния окружающей природной среды и оценка прогнозируемого состояния.

Экологическая маркировка предполагает сопровождение продукта ярлыком, подтверждающим, что данный продукт был изготовлен с использованием технологий и методов, не наносящих ущерба окружающей среде и устойчивому состоянию природных ресурсов.

Все эти инструменты предназначены для создания условий оценивания экологических показателей деятельности промышленных предприятий и определения возможности их улучшения. Кроме того, с применением этих инструментов каждое предприятие может планировать ведение экологической политики, основываясь на конкретных данных об экологической обстановке.

Список литературы

1. Анисимов, А.В. Экологический менеджмент [Текст]: учебник / А.В. Анисимов. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 348, [1] с.: ил.
2. Экологический менеджмент [Текст] / Н.В. Пахомова, А. Эндрес, К. Рихтер. – СПб.: Питер, 2003. – 544с.: ил.

Васильева А.С.

студентка 4 курса факультета менеджмент ПФ ГУ-ВШЭ

*Научный руководитель: преподаватель каф. стратегического менеджмента Кудрявцева Е.П.
Пермский филиал государственного университета Высшая школа экономики*

Формирование имиджа фирмы как фактора конкурентных преимуществ

Исследование проблемы имиджа в наше время приобретает все большее значение. Понятие имиджа является важной составляющей для различных сфер деятельности. Практическая значимость изучения и объяснения феномена имиджа чрезвычайно велика. Ведь успех организации во многом зависит от формирования успешного имиджа.

В данной работе речь пойдет об имидже как факторе конкурентных преимуществ. В ходе данной работы мы попытаемся ответить на вопросы: что же именно влияет на создание имиджа, из чего состоит имидж, а также как сформировать необходимый имидж и какие факторы при этом следует учитывать.

Цель настоящей работы состоит в изучении структуры и содержания имиджа и некоторых факторов его формирования.

Задача работы – доказать что имидж является конкурентным преимуществом фирмы, и что его формированию и поддержанию должно уделяться особое внимание, особенно в условиях конкуренции.

Предметом работы является имидж ПФ ГУ-ВШЭ.

Объектом исследования были выбраны студенты различных вузов города Перми.

Для того чтобы понять как именно имидж влияет на конкурентоспособность организации нами было проведено исследование, целью которого было выявление характеристик положительного имиджа вуза для составления наиболее полного описания желаемого имиджа по откликам студентов. Представления респондентов о составляющих имиджа идеального вуза разнятся между собой, что говорит о сугубо индивидуальном восприятии имиджа высшего образовательного учреждения.

Из чего же складывается образ вуза? В ходе анкетирования нами было выявлены 4 составляющие. Первая составляющая это образ руководителя, 14% респондентов посчитали этот фактор значимым, образ выпускника показался студентом наиболее весомым в процессе создания имиджа вуза, он был отмечен 80%. Образ преподавателя признали 26%. И, наконец, стиль внешней атрибутики 17%.

Одной из составляющих, выделенных нами, является образ учебного персонала. Образ персонала безусловный компонент для создания идеального имиджа вуза. В ходе анкетирования нами были выявлены две основные черты, которыми должен обладать персонал успешного вуза: профессиональный стиль преподавания, опрятный внешний вид. Среди отвергаемых черт имиджа преподавателя студенты отмечают: авторитарность, консервативность, красоту (внешнего облика), строгость. По мнению студентов, преподаватель не должен производить впечатление человека модного, светского и стареющего.

Таким образом, идеальный преподаватель предстает перед нами как профессионал высокого класса, обладающий нравственными качествами и способный эффективно общаться со студентами.

Вторая составляющая, которую нам удалось выделить – представление о стиле учебного заведения. По мнению студентов к отличительным особенностям деятельности ПФ ГУ-ВШЭ относятся: высокое качество подготовки специалистов экономического профиля, положительная репутация и имидж вуза на Пермском рынке образовательных услуг, опережающее внедрение новых образовательных программ, педагогических и информационных технологий, профессионализм и компетентность преподавательского состава.

Кроме того, в формировании имиджа играет роль внешняя атрибутика. В структуру имиджа образовательного учреждения включаются и элементы, относящиеся к числу имиджевой символики. Высшая школа экономики имеет три отличительных атрибута: логотип, гимн, символ ПФ ГУ-ВШЭ – ворона. По мнению опрошенных студентов, логотипа ВУЗа является его бесспорным преимуществом. Еще одна составляющая внешней атрибутики Вышки – это символ ПФ ГУ-ВШЭ «Белая ворона». Данный компонент несомненно считается отличительной особенностью ПФ ГУ-ВШЭ. Из чего можно сделать вывод о конкурентном преимуществе среди вузов по данному фактору.

Имидж вуза складывается не только из мнения потенциальных потребителей и специалистов. Для успешного создания необходимого имиджа вуза руководитель, прежде всего, должен сам ему соответствовать, так как он является эталоном. По мнению студентов, идеальный управленец должен быть зрелым и уверенным в себе человеком, который определяет общие цели, руководит процессом принятия решений, умело делегирует полномочия. Видит возможности финансовых ресурсов вуза, умело их использует. Видит интересы, как сотрудников, так и студентов. Умело определяет эффективный персонал.

Выпускник является лицом вуза и одновременно показателем его деятельности. Отличительными особенностями студентов ПФ ГУ-ВШЭ можно считать: целеустремленность, высокую работоспособность, коммуникабельность, активность и профессионализм. Все перечисленные выше характеристики положительны. Как они были достигнуты? Благодаря разработанной рейтинговой системе ВУЗ вырабатывает у студентов чувство ответственности, коммуникабельность и активность. Из-за большого количества сессий и очень малого времени на подготовку к ним, у учащихся развивается высокая работоспособность, что, безусловно, положительно сказывается на дальнейшей карьере выпускников. Именно образ выпускника, по мнению респондентов, является наиболее важной составляющей идеального вуза. 80% опрошенных посчитали этот фактор неотъемлемой составляющей.

Проведенное нами исследование показало, каковы составляющие имиджа высшего учебного заведения, как соотносятся имидж и репутация вуза, какова роль руководителя в формировании положительного образа вуза, как именно влияет репутация выпускников вуза на конкурентные преимущества учебного заведения.

Основной задачей поставленной нами, было изучение влияния имиджа и его отличительных особенностей на факторы, обеспечивающие конкурентные преимущества фирмы на рынке. В ходе работы было выявлено, что при создании идеального имиджа можно создать эффективные конкурентные преимущества на рынке образовательных услуг. Это обусловлено тем, что имидж является результатом деятельности фирмы и его лицом.

Проведенное нами исследование на рынке образовательных услуг, на примере ПФ ГУ-ВШЭ, позволило более точно охарактеризовать влияние имиджа на деятельность ВУЗа. При формировании организации, необходимо, чтобы имидж соответствовал её целям и задачам, которые она перед собой ставит, и чтобы происходило постоянное взаимодействие имиджа организации с тем, на что она ориентируется, и тем, что она уже добила.

Список литературы

Монографическая литература

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы – М. ОАО «Типография «Новости», 2000.
2. Блинов А.О., Захаров В.Я. Имидж организации как фактор ее конкурентоспособности // Менеджмент в России и за рубежом – 2000. – №4.
3. Карпов Е.Б. Психосемантическая оценка имиджей образования, вуза и образовательных услуг – М. 2002.
4. Пискунов М.С. Имидж образовательного учреждения: структура и механизмы формирования // Мониторинг и стандарты в образовании. 1999. № 5. С. 45–51.

Совершенствование бизнес-процесса получения оперативной производственной информации (на примере ЗАО «Сибур-Химпром»)

Повышение конкурентоспособности предприятия и снижение себестоимости продукции является одной из главных стратегических целей любого предприятия. А информационные технологии – инструмент, показывающий, насколько эффективно осуществляется управление производством. Не исключение и ЗАО «Сибур-Химпром» – современный нефтехимический комплекс, подчиняющийся головной компании ОАО «СИБУР Холдинг» и выпускающий целый ряд продуктов нефтехимии.

Предприятие для эффективного управления всеми аспектами своей деятельности применяет комплекс интегрированных бизнес приложений Oracle E-Business Suit. Однако, как показывает практика, Oracle не в состоянии уследить за мельчайшими особенностями производственного процесса. В связи с этим ЗАО «Сибур-Химпром» собирается к концу 2012 года внедрить MES-систему – систему оперативного управления производством (информация о проекте из внутренней документации корпоративного форума «Наша Компания»). Планируется, что благодаря данной системе повысится производительность и снизятся затраты на выпуск единицы продукции. Повышение производительности связано, главным образом, с ускорением процесса планирования, бездокументным управлением производством, более оперативной подготовкой отчетности, устранением дублирования при доступе к данным и т.д. Снижение стоимости единицы продукции касается всех видов затрат: исходных материалов, энергоносителей, человеческих ресурсов и т.д., – и обусловлено точным производственным планированием, которое позволяет оптимизировать использование всех ресурсов завода.

Плановый отдел ЗАО «Сибур-Химпром» ежедневно занимается формированием оперативной информации о поступлении и расходе сырья, выработке и отгрузке готовой продукции, нормах расхода сырья и выхода готовой продукции, наличии остатков сырья и готовой продукции в товарных парках и вагонах и выполнении плана. В связи с этим, подразделению необходим большой объем информации о сырье и продукции, которая поступает из различных источников Общества: диспетчерского листа, суточной сводки диспетчера, электронного письма от технолога ГХП (газо-химической продукции), по телефону, из 1С, сводки хозрасчетных показателей и др. При этом, практически все источники – бумажные носители, что также является тормозящим фактором. Наличие такого большого количества разнородной информации, получаемой из различных подразделений предприятия, увеличивает время на сбор оперативной производственной информации, необходимые расчеты, оформление и предоставление ее руководству в виде документа «оперативная сводка».

Согласно нормативным значениям, бизнес-процесс формирования оперативной сводки должен занимать 17% рабочего времени (примерно 82 минуты), однако с помощью такого метода, как фотография рабочего дня, выявлено, что это время значительно больше (в среднем, около 150 минут). А ведь помимо ежедневной сводки плановому отделу необходимо выполнять и другие функции: подготовка отчета для селекторного совещания (2 раза в неделю), формирование итоговой отчетности (ежемесячной, ежеквартальной, ежегодной), формирование актов, формирование аналитической информации и т.д. Это, в свою очередь, увеличивает трудозатраты, затраты на оплату труда. Также на предприятии нередки случаи «потери» сырья и продукции. Наиболее приемлемый выход из сложившейся ситуации – автоматизация процессов обмена информацией, а именно: внедрение на предприятии вышеупомянутой MES-системы, которая бы включала различные модули, в том числе такой модуль, как «Оперативная сводка», предназначенная для получения оперативной информации о сырье и продукции, ежедневно расходуемых и получаемых предприятием в автоматическом режиме, а также другие связанные модули, например, «Лабораторная информационная система», которая автоматизирует процессы управления качеством продукции. Подобная интеграция всех структурных подразделений будет сокращать время передачи информации о производстве, а значит, повысит эффективность принятия управленческих решений.

Для реализации подобной стратегической инициативы используется такой инструмент, как управление проектами. При этом внедрение MES-системы на ЗАО «Сибур-Химпром» планируется осуществить в ряд этапов:

- 1) создание проектной группы на предприятии, включающей плановистов, производственников, энергетиков, специалистов по ИТ;
- 2) определение устава проекта;
- 3) разработка технических заданий (ТЗ) для каждого предполагаемого модуля общей системы, в каждом из которых отразить характеристики объекта автоматизации. Так, для планового отдела в целом нужно учесть выполняемые функции, периодичность, результат, трудоемкость каждой функции; для формирования оперативной информации: группировка сырья и продукции по основным источникам информации или по способам расчета, единицы измерения, зависящие от вида сырья, подпроцессы и время выполнения каждого подпроцесса в формировании оперативной сводки. Также нужно учесть различные требования, а именно: к системе в целом, к квалификации пользователей, по диагностике, к надежности, эргономике, к транспортабельности, к защите ин-

формации от несанкционированного доступа, по сохранности информации при различных авариях, пожарах, к качеству реализации функций, к документированию и т.д.

4) Проектирование и формализация алгоритмов заполнения системы;

5) Определение подрядчиков (исполнителей);

6) Инсталляция системы;

7) Проведение опытной эксплуатации системы и доработки (при необходимости) программного обеспечения системы и дополнительной наладки (при необходимости) технических средств системы;

8) Проведение промышленной эксплуатации;

9) Проведение приемочных испытаний системы и ввод системы в действие.

Сейчас ЗАО «Сибур-Химпром» находится на 3м этапе данного проекта. Ввод системы в действие планируется в 2012 году.

*Гайнетдинова З.Т.
студентка 4 курса экономического факультета
Стерлитамакского филиала БашГУ*

*Научный руководитель: ст. преподаватель: Петрова Н.А.
Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета*

Внедрение системы управленческого учета на предприятии

В отличие от финансового и налогового учета, которые строго регламентированы стандартами и законодательством, управленческий учет ведется в соответствии с информационными потребностями менеджмента конкретного предприятия. Поэтому существует множество различных подходов к разработке системы управленческого учета, методам его ведения и даже к самому определению управленческого учета [1, с. 8].

Главная цель внедрения системы управленческого учета на предприятии – обеспечение руководства компании максимально полной информацией необходимой для эффективной работы. Часто на российских предприятиях внедрение управленческого учета осуществляется по инициативе высшего руководства, которому не хватает конкретной управленческой информации.

Разработка и внедрение системы управленческого учета требуют немало усилий и времени (на крупных предприятиях этот процесс может занять несколько месяцев) и не сразу дают результаты. Понадобится время и на апробирование системы, и на накопление информации, которая поможет скорректировать систему управленческого учета уже по ходу внедрения.

Для достижения положительных результатов постановку управленческого учета рекомендуется осуществлять в несколько этапов.

На первом этапе проводится определение финансовой структуры предприятия путем выделения центров финансовой ответственности. Прежде чем приступить к сбору, обработке и оценке управленческой информации, важно четко определить, какие подразделения в состоянии представить необходимые данные. С этой целью создается финансовая структура предприятия, которая представляет собой совокупность центров финансовой ответственности (ЦФО).

В соответствии с теорией и практикой корпоративного управления отдельные компании, структурные подразделения, цеха, службы, группы являются центрами финансовой ответственности. Их начальники несут ответственность за конкретные участки работ и решение поставленных руководством задач. В зависимости от полномочий и ответственности руководителей структурной единицы она может быть центром затрат, центром доходов, центром прибыли, центром инвестиций [1, с. 18].

На втором этапе необходима разработка состава, содержания и форматов управленческой отчетности. Для каждого центра ответственности необходимо разработать набор показателей, характеризующих эффективность его деятельности, а также регламент сбора, обработки и хранения полученной информации. Для этого нужно создать формы управленческой отчетности, в которые будут заноситься все данные.

На третьем этапе происходит разработка классификаторов управленческого учета. Классификаторы управленческого учета определяют и описывают различные объекты учета с целью их однозначной трактовки всеми участниками процессов планирования, организации, стимулирования и контроля на предприятии. Наиболее распространенными классификаторами управленческого учета, применяемыми в российских компаниях являются: виды производимой продукции, оказываемых работ и услуг, виды доходов, центры финансовой ответственности, виды затрат, места возникновения затрат, статьи калькуляции, виды активов, виды собственного капитала, типы клиентов, категории персонала и т.д. Внутри каждого классификатора вводится сквозная нумерация. Если есть необходимость детализировать объекты учета, можно использовать многоуровневую структуру кода. Классификаторы играют важную роль и при автоматизации управленческого учета.

На четвертом этапе осуществляется разработка методов управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. В управленческом учете используются различные методы учета затрат (учет затрат с калькулированием полной себестоимости (absorption costing), учет затрат с калькулированием усеченной себестоимости).

стоимости (direct costing), учет затрат по фактической себестоимости, учет затрат по нормативной себестоимости и т.д.), которые зависят от объектов учета, полноты включения затрат в себестоимость продукции и их управленческой интерпретации [1, с. 209].

Методику учета затрат каждое предприятие выбирает самостоятельно, ориентируясь на собственные потребности и специфику бизнеса. Однако нередко компания использует в управленческом учете одновременно несколько методов учета затрат, что позволяет получать более подробную информацию по различным аспектам ее деятельности.

На пятом этапе разрабатывается управленческий план счетов и модели типовых хозяйственных операций. В управленческом плане счетов объединены несколько классификаторов и кодификаторов управленческого учета, разработанных на предприятии. На основе этого плана регистрируются все хозяйственные операции, производимые предприятием. Группировка счетов и разработка аналитики по счетам производятся в зависимости от объектов учета и форматов управленческой отчетности. За основу нумерации счетов может быть принята кодировка счетов по МСФО или национальным стандартам бухгалтерского учета.

На шестом этапе определяются внутренние положения и инструкции, регламентирующие ведение управленческого учета. Поскольку методы и правила управленческого учета не регламентированы общепринятыми стандартами и законодательством, то они устанавливаются самим предприятием. Одним из важнейших документов является положение об учетной политике, поскольку на практике учетная политика, используемая в управленческом учете, может кардинально отличаться от учетной политики, используемой в финансовом учете, что обусловлено различием целей управленческого и финансового учета.

На седьмом этапе проводятся организационные изменения на предприятии. При внедрении системы управленческого учета на предприятии следует решить, как будет организовано ведение управленческого учета. Структурное подразделение, ответственное за ведение управленческого учета, должно удовлетворять нескольким требованиям: информационная обеспеченность, методологическая подготовленность, компетентность.

В практике российских предприятий встречаются следующие варианты организации ведения управленческого учета: финансово-экономической службе, в едином информационно-аналитическом центре, в информационно-аналитическом центре внутри каждой из служб предприятия, разделение полномочий и ответственности между службами в зависимости от объектов учета.

Несмотря на четкое определение и разграничение обязанностей сотрудников, одной из основных проблем при постановке управленческого учета является нежелание специалистов заполнять дополнительные формы и обрабатывать информацию. Часто такая ситуация является следствием недостаточной работы с персоналом по разъяснению целей и задач управленческого учета.

Положительно влияют на процесс внедрения управленческого учета на предприятии могут следующие факторы: заинтересованность руководителей предприятия в получении объективной информации и их готовность к необходимым изменениям, четко сформулированные цели и выделенные приоритеты развития предприятия, разработанная юридическая и организационная структура компании, система мотивации управленческого персонала, доступность методологической поддержки, достаточный уровень автоматизации служб.

Осуществив все описанные этапы внедрения управленческого учета, предприятие получит систему, готовую к эксплуатации. Однако прежде чем эта система начнет эффективно работать, необходимо опробовать ее на практике и, если нужно, внести определенные изменения. Одновременно следует обучать сотрудников, ответственных за ведение управленческого учета. Таким образом, на крупных предприятиях будет достигнута эффективность от внедрения системы управленческого учета.

Список литературы

Учебная литература

1. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: Омега – Л, 2007. – 570 с.

Периодическая литература

1. Афанасьев А.Б. Как разработать и внедрить систему управленческого учета на предприятии // Финансовый директор 2007. № 5. С 10.

Особенности ценовой дискриминации как способа адаптации к современному рынку

Большинство из нас сталкивалось с тем, что предприятия и фирмы используют ценовую дискриминацию. Как они ее осуществляют? Насколько она применима в современных условиях рынка? На эти и другие вопросы мы решили найти ответы, проанализировав применение ценовой дискриминации как способа адаптации к современному рынку.

Рассмотрим проведение ценовой дискриминации в разных сферах:

1. Регулируемая естественная монополия.
 2. Частные предприятия.
 3. Частные и с государственным регулированием на муниципальном уровне;
- К первой сфере относится МУП «Водоканал» (табл. 1).

Таблица 1

Сфера	Заполненность рыночной ниши (количество фирм)	Ценовая дискриминация
МУП «Водоканал»	1	- по социальному положению, - по степени благоустройства жилья

Фирма-монополист делит потребителей на три группы:

1-я группа потребителей – население, проживающее в Таганроге; 2-я – муниципальные организации и учреждения, финансируемые за счет города; 3-я – остальные потребители, не вошедшие в первые две группы. Предприятие устанавливает для них тарифы с учетом или без учета НДС. Также оно сегментирует рынок в зависимости от степени благоустройства жилья и устанавливает различные тарифы на воду и канализацию.

Все условия проведения ценовой дискриминации выполняются. Однако данное предприятие не может самостоятельно заниматься ценообразованием, так как это находится в ведении государства на областном уровне.

К числу частных фирм относится большое количество фирм, действующих в условиях монополистической конкуренции. Рассмотрим некоторые из них.

В сфере кафе, ресторанов, баров применяется ценовая дискриминация, которая удовлетворяет всем условиям её проведения и заключается в том, что предоставляется возможность заказать бизнес-ланч с 12.00-15.00 по цене 220 руб., в то время как этот же заказ после 15.00 – будет стоить 350 руб. (табл. 2).

Таблица 2

Сфера	Заполненность рыночной ниши (количество фирм)	Ценовая дискриминация
Кафе, рестораны, бары	45	По покупателю
Парикмахерские и салоны красоты	60	Отсутствует

Анализ проведения ценовой дискриминации в сфере парикмахерских и салонов красоты показал, что рыночная ниша достаточно заполнена это означает слабую монопольную власть каждой фирмы. Поэтому, несмотря на то, что фирмы используют дифференциацию: по половому признаку (мужчины, женщины), по социальному статусу (дети пенсионеры, участники ВОВ) – скидка 5%, подобные услуги нельзя отнести к ценовой дискриминации, так как это проявление социальной политики государства. (Федеральный Закон «О правах потребителя» от 1995 г.).

В области стоматологических услуг существуют частные и муниципальные предприятия и имеются все условия для проведения ценовой дискриминации (табл. 3).

Таблица 3

Сфера	Заполненность рыночной ниши (количество фирм)	Ценовая дискриминация
Стоматология	Частные фирмы – 23 МУП – 4	По покупателю

В частных клиниках при оказании стоматологических услуг, потребители делятся на «своего» – кто зарегистрирован в картотеке клиники и «нового». Для «своего» – осмотр полости рта проводится бесплатно, для «нового» – 100 руб.; рентгеновский снимок, сделанный в данной клинике-100 руб., сделанный в другой клинике – 150 руб., причем они входят в стоимость лечения.

Что касается муниципальных стоматологий, то здесь оказываются услуги по медицинским полисам (государственная социальная политика), то есть они не проводят ценовую дискриминацию, но составляют конкуренцию стоматологическим клиникам частного характера, так как оказывают те же самые услуги, но бесплатно.

Таким образом, анализ проведения фирмами ценовой дискриминации в разных сферах экономики позволил определить, что повышение конкуренции ослабляет монопольную власть фирмы, что снижает возможность проведения ценовой дискриминации.

Можно утверждать, что большинство предприятий достаточно адаптировались в различных сферах, изменяя ценовую дискриминацию. Таким образом, предприятия в сфере частных фирм смогли удачно просегментировать потребительский рынок, назначив разные цены разным потребителям, тем самым повысив прибыль, что и позволяет им оставаться на плаву, несмотря на достаточно большое количество фирм в данной сфере.

Относительно предприятия МУП «Водоканал» и стоматологий мы затрудняемся дать однозначный ответ, так как с одной стороны, прослеживается вмешательство государства по средством проведения социальной политики, что означает контроль над ценообразованием данных фирм, а с другой, предприятия (особенно МУП «Водоканал») сумели очень удачно, на наш взгляд, просегментировать потребителей, да и ниша не достаточно заполнена, что означает низкую эластичность на данные услуги.

Список литературы

- 1) Герасименко В.В. «Экономика» Учеб. Пособие – («Учебник экономического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова») – М.:ИД «ИНФРА-М», 2007.
- 2) Голубков Е.П. «Маркетинговые исследования: Теория, методология и практика». – М.: Изд-во «Финпресс», 1998.
- 3) Завгородняя А.В., Ямпольская Д.О. «Маркетинговое планирование» – СПб: Питер, 2002.
- 4) Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. «Экономика». Учебник для техн. вузов-М.: Высш.шк., 2001.
- 5) Нуреев Р.М. «Курс микроэкономики»: учеб. для вузов – М.: Норма, 2007.
- 6) Хайман Д. «Современная экономика: анализ и применение» Издательство: М.: Финансы и статистика, 1992.

Григорьева М.Г.

студентка 4 курса экономического факультета

Елабужского филиала Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева

Научный руководитель: ст. преподаватель Кашибиева Р.Р.

Елабужский филиал Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева

Человеческий капитал как механизм стратегического управления в организации

Наиболее важной особенностью современной экономики следует считать возрастающее значение неосязаемых ресурсов для создания потребительских ценностей. Информация заменяет собой материальные товарные запасы, а знания вытесняют материальные основные фонды: традиционные производственные факторы в современной экономике действуют только при условии эффективного и интенсивного использования знаний. Производство и маркетинг знаниеемкой продукции имеют ряд существенных особенностей. Для такой продукции характерно отсутствие привычного конъюнктурного цикла, она в определенном смысле является товаром «одноразового пользования», так как по мере насыщения рынков и удовлетворения потребности в базовых товарах и услугах на первый план для потребителей выходят субъективные, эмоциональные критерии выбора, прогнозы рыночных перспектив товара становятся крайне затруднительными. По словам В. Иноземцева, «в условиях, когда основой оценки становится даже не текущая, а потенциальная субъективная полезность блага, цены определяются уже не совокупностью известных и наблюдаемых факторов, а чередой обстоятельств, которые невозможно ни прогнозировать, ни даже сколь-либо определенно охарактеризовать. Понятно, что это ведет к росту нестабильности современных хозяйственных систем, а риски становятся самим содержанием рыночной активности» [1].

Рост значения нематериальных ресурсов и особые сложности в управлении ими находят отражение в росте внимания специалистов к т.н. – интеллектуальному капиталу организации. Свейби, Стюартом, Эдвинссоном, Мэлоуном, Левом относят к интеллектуальному капиталу человеческий капитал и структурный капитал, который делят на внутренний и внешний по отношению к организации [2].

Под человеческим капиталом понимается сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, умений, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно использовать в той или иной сфере общественного воспроизводства.

Внутренний структурный капитал подразделяют на кодифицированные ноу-хау, организационные структуры, процессы, методы, информационные системы, служащие для обмена информацией и творческого применения общего знания; позволяющие предприятию концентрироваться на стратегии и приспосабливать ее к условиям среды. Внешний структурный капитал представляет собой устойчивые связи организации с внешними партнерами – поставщиками, посредниками, клиентами.

Макаровым была предложена новая концепция механизма стратегического управления предприятием, обеспечивающего устойчивое развитие организации в условиях экономики знаний (рис 1.) Основные идеи концепции заключаются в следующем [3].

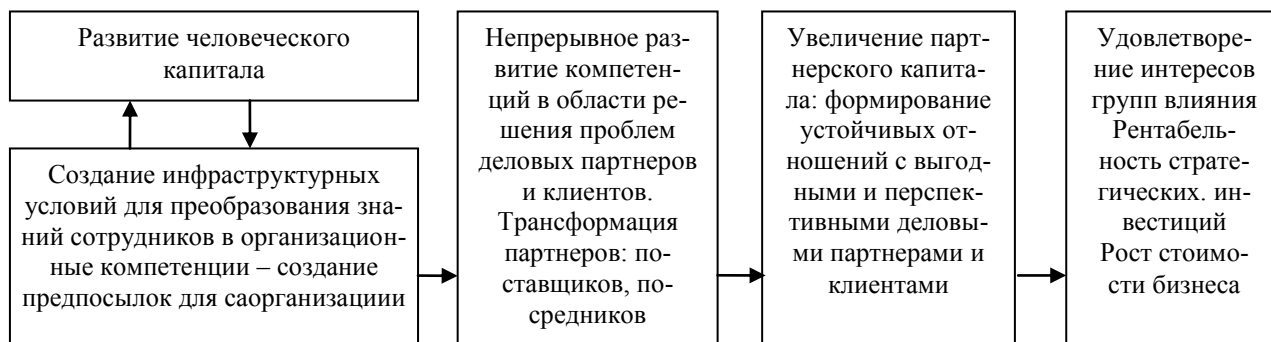


Рис. 1. Механизм стратегического управления интеллектуальным капиталом организации

В современной экономике рост капитализации бизнеса обеспечивается прежде всего за счет накопления интеллектуального капитала – знаний, умений, полезных связей организации; именно эти составляющие являются основой большей части рыночной стоимости предприятий в развитых странах [6].

В постиндустриальных условиях основой роста капитализации предприятия являются устойчивые взаимоотношения с деловыми партнерами и потребителями, обладающими высоким экономическим потенциалом и хорошими перспективами развития, т.е. внешний структурный капитал организации, который правомерно называть партнерским капиталом, так как лояльность розничных потребителей в современной экономике обеспечивается за счет партнерского подхода со стороны предприятия, за счет стремления глубоко понять интересы клиентов, возможности взаимодействия и т.д.

Основой обеспечения лояльного поведения партнеров является добавленная ценность организации для них, т.е. прирост экономических результатов партнеров от сотрудничества с ней. Добавленная ценность предприятия для партнеров базируется как на барьерах, ограничивающих предложения конкурентов, так и на процессе совершенствования компетенций организации в решении проблем партнеров. Для обеспечения непрерывного процесса совершенствования деятельности предприятия необходимы: 1) высокий уровень развития человеческого капитала; 2) внутренняя инфраструктура, обеспечивающая преобразование знаний сотрудников в организационные компетенции. При этом необходимо учесть, что иерархическое управление развитием интеллектуального капитала крайне затруднено в силу высокой скорости преобразований, поэтому внутренняя инфраструктура организации должна быть выстроена так, чтобы стимулировать и поддерживать процессы самоорганизации.

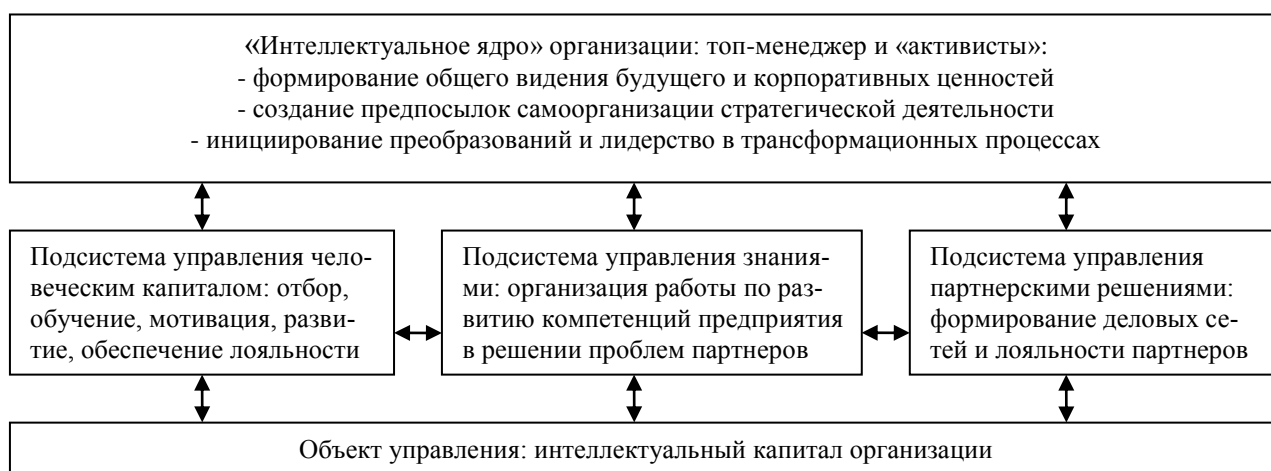


Рис. 2. Модель системы управления интеллектуальным капиталом

Исходя из вышесказанного, можно очертить контуры системы управления интеллектуальным капиталом организации – совокупности взаимосвязанных подсистем, обеспечивающих развитие интеллектуального капитала (рис. 2)

Результаты исследований позволяют предположить, что уровень человеческого капитала российских предприятий является довольно высоким. Наиболее острой проблемой в области интеллектуального капитала является отсутствие производственного и маркетингового ноу-хау, которое могло бы стать основой формирования добавленной ценности для партнеров. Одна из основных причин этого – провал в инновационной деятельности на предприятиях. Отсюда и следуют проблемы в области партнерского капитала: предприятия, не имеющие особого ноу-хау в производстве и маркетинге, неспособные постоянно обновлять свое предложение, не могут привлечь к сотрудничеству действительно выгодных деловых партнеров и клиентов, закрепить их за собой. Судя по результатам исследований, проблемы в интеллектуальном капитале зачастую не осознаются достаточной степени руководителями предприятий [4,5].

Список литературы

1. Иноземцев В. Л. За десять лет. К концепции постэкономического общества. – М.: Academia, 1998. – 536 с.
2. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе/ Под редакцией В. Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 434.
3. Макаров А. М. Преобразующий менеджмент в хозяйственной организации. – Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 2004.
4. Макаров А. М. Формирование общего видения будущего в организации // Управление персоналом. – 2004. – №21.
5. Макаров А. М. Состояние интеллектуального капитала предприятий Удмуртии: результаты explorative исследования // Менеджмент теория и практика. – 2004. – № 3–4.
6. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций // Новая постиндустриальная волна на Западе / Под редакцией В. Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 377.

*Двоеконко А.Ф.
студент 5 курса Института развития бизнеса и стратегий
Саратовского государственного технического университета*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Сурова Н. Ю.,
Саратовский государственный технический университет*

Развитие методологии системного подхода к менеджменту функциональных сфер экономики в современных условиях нестабильности

Функциональные сферы экономики относятся к открытым экономическим системам, которым присуще свойство нестабильности как общей формы организации, возникающей под влиянием внешней среды.

Нестабильность можно определить как состояние открытой системы, при котором происходит изменение ее макроскопических параметров, т.е. ее состава, структуры и поведения. Для поддержания нестабильности система нуждается в поступлении из внешнего окружения отрицательной энтропии по величине превалирующей или гомеостатично внутреннему производству энтропии при соблюдении обязательства движения эндогенных процессов по адаптации к изменившимся условиям существования, что в целом представляет платформу неравновесным системам для повышения своей упорядоченности, организованности, отсутствующих у равновесных систем.

Известно, что системы подвержены флуктуациям – волнообразным колебаниям, представляющим собой процессы то нарастающего, то ослабевающего нарушения равновесия системы, выражаемые в виде отклонений от гомеостатического уровня существования. При этом, если в равновесных, закрытых системах данные флуктуации демпфируются за счет внутренних резервов, то в открытых системах, таких как функциональные сферы экономики, возможно увеличение показателей внутренних флуктуаций под воздействием внешней среды до граничных условий потенциала демпфирования.

Степень воздействия на систему внешних и внутренних флуктуаций зависит от силы, зачастую взаимосвязанных, катализаторов процесса флуктуации: петли положительной обратной связи и кумулятивного эффекта. Так, в изначально сложившихся неравновесных состояниях системы петля положительной обратной связи активизирует увеличение незначительных по силе флуктуаций до больших волн, изменяющих сформировавшуюся структуру системы и приводящих ее к качественному революционному скачку. При этом, сущность кумулятивного эффекта заключается в способности даже ничтожно малой причины генерировать цепь следствий, каждое из которых будет все более существенно.

В зависимости от силы воздействия флуктуаций на систему возможно как возникновение сильных тенденций возврата к старому состоянию при слабом влиянии, так и формирование новой диссипативной структуры и изменение состояния, поведения и/или состава системы при усилении действия колебаний, а при дальнейшем нарастании колебательных процессов вплоть до ликвидации системы.

Данные возможности способны реализоваться на месте генерируемой колебательными процессами неустойчивости системы в точке бифуркации, представляющей собой переломный, критический момент в развитии системы осуществления выбора пути. Иначе говоря, это точка ветвления вариантов развития, в которой происходит катастрофа как качественные, скачкообразные, внезапные изменения в развитии, представленная переходом системы от области притяжения одного аттрактора, как элемента характеризующего значения параметров системы на всевозможных траекториях развития, к другому аттрактору.

Таким образом, развитие экономической системы происходит в процессе миграции от одной точки бифуркации к другой. Система изменяется в соответствии с выбранной траекторией движения при качественном изменении системы на каждом скачке ветвления и переходе из устойчивого состояния в неустойчивое и обратно.

Демпфирование влияния результатов внешних противоречий производится за счет внешних энтропийных тенденций, выражаемых в адаптационных процессах систем, а внутренних – следствием функционирования системы, что в целом поддерживается воздействием структур управления на основе механизмов обратных связей, благодаря которым результаты функционирования системы воздействуют на ее вход или основные процессы, определяя характер поведения и устойчивость системы и заноса полученную информацию в банк истории развития системы.

Негэнтропийное значение структуры управления достигается при наличии адекватной отрицательной обратной связи, стабилизирующих протекание основных процессов и понижающих чувствительности системы, т.к. в этом случае увеличение воздействия процесса на управляющее звено вызывает его адекватное по силе противоположное воздействие на основной процесс. Учет данного положения особенно значим для методологии развития системы менеджмента функциональные сферы экономики, т.к. при наличии неадекватных положительных обратных связей в сложной системе экономики под воздействием результатов противоречий усиливается выходное значение основных процессов, что приводит к динамическому ускорению развития процессов, нарастающему понижению устойчивости системы и генерации со стороны управляющей подсистемы разрушительных или способствующих деградации системы флуктуации, способствующие форсированию наступления порога самоорганизации.

При этом, если адекватное управляющее воздействие позволяет смягчить противоречия, то их предельное разрешение совершается в момент катастрофы в точке бифуркации, после чего происходит нарастание следующего цикла за счет накопления результатов воздействия на систему внешних и внутренних противоречий.

На основании выделенных закономерностей, представляется возможным предположить, что процессы развития экономических систем с определенной степенью вероятности предсказуемы: более точные результаты прогнозирования формируются при исследовании эволюционной стадии, характеризующейся устойчивостью системы и известностью условий внешней среды, менее – при анализе поведения системы в точке бифуркации, приобретающей в неравновесных условиях среды неустойчивый стохастический характер развития.

В проекции на наше исследование наиболее значимым является возможность предсказуемости граничных условий точек бифуркации экономической системы на основании изучения процессов синхронизации в системах. Так, можно выявить нижнюю планку граничных условий в силу выраженной когерентности основных процессов в фазе устойчивого развития.

Знание граничных условий точки бифуркации предоставляет методологическую платформу для адекватного воздействия управляющих структур в момент преломления согласно природы экономической системы, уровня ее развития, истории и формирования в целом программ антициклического управления как оптимального переплетения стихийно-рыночного механизма неравновесного функционирования экономики в форме циклических кризисов с сознательным демпфирующим управляющим воздействием на воспроизводственный процесс.

Исходя из всего вышесказанного, представляется необходимым инновационный подход к изучению менеджмента функциональных сфер экономики как к сложной активной самоорганизующейся системе на платформе методологии системных исследований экономической динамики с использованием положений теории самоорганизации для адаптации к циклическим колебаниям экономических процессов методом прогнозирования экстремальных состояний посредством выведения определенной схемы критериев систем в эволюционной стадии и точке бифуркации и их граничных условий для демпфирования негативного воздействия депрессивных фаз экономических циклов с помощью совершенствования организации антициклического управления в современных нестабильных условиях.

Использование менеджерами организаций основных методов снижения инновационных рисков

Управление рисками есть составная часть обеспечения результирующей доходности предпринимательской деятельности. Именно управление предпринимательскими рисками устанавливает, проверяет и перестраивает соотношение между необходимыми уровнями возможной прибыли и допустимыми уровнями убытков, между реакциями на те или иные риски и цели развития предприятия [3, с. 9–12]. К управлению рисками необходим системный подход для достижения желаемого эффективного результата [2].

Инновационная деятельность немыслима без риска, поэтому задача менеджмента заключается в обеспечении разработки и принятии таких решений, которые ограничили бы возможные финансовые потери до приемлемого уровня из-за несоответствия планового и реального процессов реализации нововведений [1].

Целью снижения рисков является уменьшение неопределенности во внешней среде и внутренней структуре организации, повышение точности прогноза количественных значений факторов риска. Для этого, с одной стороны, необходимо повышать точность прогнозов факторов риска путем совершенствования информационного обеспечения управления рисками (организацией), а с другой – использовать экономические и организационные методы снижения рисков. *Метод уклонения от рисков* основан на отклонении инвестиционного проекта в случае обнаружения каких-либо ненадежных действий партнеров, контрагентов, поставщиков, разработанных и представленных заказчику документов. *Метод распределения рисков* между участниками проекта, его соисполнителями, субподрядчиками применяется при большой потенциальной эффективности проекта, ожидании положительных сдвигов в экономике, но одновременно значительной неопределенности текущей и стратегической ситуации. *Метод диверсификации* обеспечивает снижение инновационных рисков за счет распределения исследований и капиталовложений по разнонаправленным инновационным проектам, непосредственно не связанным друг с другом. *Метод локализации источников риска* используется в тех сравнительно редких случаях, когда удается достаточно четко и конкретно выделить и идентифицировать источники риска. Определив экономически наиболее опасный этап или участок деятельности, можно сделать его контролируемым и снизить уровень риска. Подобные методы применяют многие крупные производственные компании при внедрении инновационных проектов, освоении новых видов продукции, коммерческий успех которых вызывает большие сомнения. Для рисковых частей проекта создаются венчурные дочерние фирмы при условии допущения их к научно-производственному потенциалу материнской компании. *Метод диссипации* (распределения) риска представляет собой более гибкие инструменты управления рисками. Один из основных методов диссипации заключается в распределении общего риска путем объединения (с разной степенью интеграции) с другими участниками, заинтересованными в успехе общего дела. *Метод страхования риска* заключается в образовании специального страхового фонда, его распределении и использовании для преодоления разного рода потерь и ущерба путем выплаты страхового возмещения.

Метод хеджирования заключается в страховании, снижении риска от потерь, обусловленных неблагоприятными для организации изменениями рыночных цен на товары в сравнении с теми, которые учитывались при заключении договора. Суть хеджирования состоит в том, что продавец (покупатель) товара заключает договор на его продажу (покупку) и одновременно осуществляет фьючерскую сделку (сделку по текущим ценам с предоплатой, но при условии покупки в будущем) противоположного характера, т. е. продавец заключает сделку на покупку, а покупатель – на продажу товара. Таким образом, любое изменение цены приносит продавцам и покупателям проигрыш по одному контракту и выигрыш – по другому. *Передача (трансфер) риска* – метод снижения риска путем заключения соответствующих контрактов. Этот метод используется в тех случаях, когда величина возможного риска неприемлема для инновационного предприятия.

Метод лимитирования предполагает ограничение предельных сумм расходов, продажи, кредита. Этот метод применяется банками для снижения степени риска при выдаче ссуд хозяйственным субъектам, а предприятиями – при продаже товаров в кредит и определении сумм вложений капиталов в различные проекты [4].

В конкретной ситуации выбор метода управления рисками зависит от многих факторов, в первую очередь, от вида инновационной деятельности, опыта и квалификации менеджмента, возможностей инновационного предприятия. Для достижения более эффективных результатов, как правило, используется не один, а совокупность методов минимизации рисков на всех стадиях осуществления инновационного проекта [1].

Главными составляющими эффективности методов управления рисками должны быть затраты, доход, коэффициент риска и фактор времени. Эти компоненты можно соединить в формулу:

$$\mathcal{E}_{p,T} = \sum_{t=1}^T D_t - I_t \bar{d}t \times k_p - \sum_{t=1}^T Z_t dt,$$

где $\mathcal{E}_{p,T}$ – ожидаемый экономический эффект внедрения мероприятия по управлению риском, тыс.руб.; T – период действия мероприятия, по которому был оптимизирован риск, лет; D_t – доход, полученный от реализации мероприятия в году t , тыс. руб.; I_t – издержки (инвестиции) в мероприятие в году t , тыс. руб.; dt – коэффициент дисконтирования в году t ; $d_t = (1+\alpha)^{-t}$ – ставка дисконта, доли единицы (например, 0,1); Z_t – затраты на анализ факторов риска, его оптимизацию и управление в году t , тыс. руб. [5, с.202].

Коэффициент риска (k_p) вложения инвестиций в мероприятие определяется: $k_p = 1 - \frac{S}{100}$, где S – средне-квадратическое отклонение фактических данных по риску от расчётных, в процентах. По этой формуле рассчитывается эффект каждого мероприятия по управлению риском. В совокупности эти мероприятия со всеми другими компонентами (исполнители, затраты, сроки, результаты) должны быть включены в программу оптимизации рисков в организации.

В условиях нестабильной экономической и политической внешней среды разработка и реализация программы профилактики инновационных рисков, управление ими в случае возникновения с целью снижения убытков чрезвычайно актуально для организации.

Список литературы

Монографическая литература

1. Авсянников Н.М. Инновационный менеджмент: Учеб. Пособие. – М.: Изд-во РУДН, 2002. – 175 с.: ил.
2. Базилевич А.И. Инновационный менеджмент предприятия: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / А.И. Базилевич; под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 231 с.
3. Балдин К. В. Управление рисками: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (060000)/ К.В. Балдин, С.Н. Воробьёв. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2005. – 511 с.
4. Инновационный менеджмент: Учебник/Под ред. проф. В.А. Швандара, проф. В.Я.Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник, 2005. – 382 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник. 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2007. 2005. – 442 с.

Дусакова Р.И.

студентка 2 курса магистратуры факультета менеджмента ПФ ГУ-ВШЭ

Научный руководитель: преподаватель каф. ГМУ Метус С.Э.

Пермский филиал государственного университета Высшая школа экономики

Кадровая стратегия – необходимый атрибут стратегического планирования органа местного самоуправления

Проводимая в стране административная реформа, направленная на существенное повышение синхронности в управлении всеми сферами общественной и государственной жизни, невозможна без эффективного кадрового обеспечения всех уровней вертикали власти. В свою очередь, своевременное комплектование кадрами ключевых подразделений становится невозможным без разработки и реализации кадровой стратегии, выступающей в виде системы организационных, психологических, нравственных и иных мероприятий, обеспечивающих целесообразное использование способностей человека как в его собственных интересах, так и в интересах организации.

В литературе по управлению персоналом можно встретить множество определений кадровой стратегии. Одни авторы называют кадровую стратегию «набором правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности» [2, с. 54], другие тем, «чего хотели бы достигнуть высшие руководители организации в течение длительного периода» [5, с. 119], третьи – как систему методов и средств управления персоналом, применяемую в течение определенного времени с целью реализации кадровой политики.

Разработка кадровой стратегии осуществляется на основе глубокого системного анализа факторов внутренней среды и внешних условий, специфики организационной структуры и характера деятельности хозяйственной единицы. Существование миссии, генерального плана развития, четкого понимания руководством и сотрудниками целей собственной деятельности – факторы, позволяющие сформулировать целостную концепцию развития организации и её подсистем, а значит – добиться лучших результатов.

На сегодняшний день совершенно очевиден тот факт, что ни реформы, ни умные концепции, ни долгосрочные проекты, ни четко проработанные законы не будут претворены в жизнь, если не обращать внимания на извечную проблему управленческих кадров. Дефицит квалифицированных работников на всех уровнях власти, отсутствие реального материального стимулирования и системы кадрового роста, не позволяющие создавать кадровый резерв и готовить компетентных специалистов, тормозят реформы и снижают эффективность принимаемых решений.

Формирование кадровой стратегии органа местного самоуправления включает в себя те же этапы, инструменты и правила, что и любой другой организации. Однако при её разработке следует учитывать специфику управления персоналом в органах муниципального управления [4, с. 155-159], характер субъектно-объектных отношений (субъектом выступают руководитель и кадровая служба муниципального органа власти; объектом – персонал учреждения).

В системе муниципальной службы самостоятельным структурным подразделением, отвечающим за разработку, реализацию кадровой стратегии, а также организацию системы работы с персоналом выступает кадровая служба.

Системный подход к управлению кадрами местной администрации означает формирование кадровой стратегии муниципалитета, основываясь на федеральной и региональной нормативно-правовой базе, на требованиях экономической ситуации в регионе, потенциальных возможностях кадрового состава, уровне развития социальных отношений на территории, находящейся в ведении учреждения муниципальной власти.

В качестве основных направлений совершенствования кадровой политики в органах муниципальной службы могут быть выделены следующие.

Во-первых, назначение на должности муниципальной службы должно производиться только из рядов высококвалифицированных специалистов (с учетом профессиональных качеств и компетентности претендента в области муниципального управления). При отборе претендентов должны применяться современные технологии, призванные выявить соответствие человека занимаемой им должности. Необходимо уделять внимание психологическому типу, организаторским и коммуникативным способностям, показателям результативности сотрудника на испытательном сроке, а не рекомендациям родственников и друзей претендента.

Во-вторых, администрация должна содействовать продвижению по службе лиц, заявивших о себе как о компетентных, перспективных, готовых к принятию нового опыта, специалистах. Им должен быть отдан приоритет при формировании плана повышения квалификации.

Большую роль в создании грамотного административного состава муниципального учреждения играет наличие кадрового резерва, служащего источником для пополнения управленческих кадров среднего и высшего звена.

В Послании Президента Российской Федерации Д.А. Медведева Федеральному Собранию говорится, что России «нужна...новая система формирования кадрового резерва, которая позволит привлечь в органы государственного, муниципального управления, в бизнес наиболее талантливых, творчески мыслящих и профессиональных людей» [3].

Не маловажное значение для достижения высокой эффективности в работе муниципальных служащих является оценка результатов их работы посредством проведения аттестации. Аттестация призвана обнажить слабые места в управлении, показать степень владения компетенциями муниципальными служащими, наметить пути профессионального развития сотрудников или необходимость ротации кадров.

Все вышеперечисленное – важная составляющая стратегического планирования в области кадровой политики органа местного самоуправления, повышения качества управления и степени эффективности.

Наличие кадровой стратегии у каждого муниципального образования – это не просто красивые слова, это справедливые требования сегодняшнего дня. Ведь, как известно, эффективность власти в стране определяется тем, насколько эффективна власть на первичном, низовом уровне – в муниципальном образовании.

Население судит о работе всей государственной машины по тому, как работает муниципальная власть. Местное самоуправление, в силу своей социальной природы и объективных закономерностей децентрализации управления, призвано решать сложнейшие проблемы [1, с. 80], а это не возможно без наличия четкой миссии, прописанного стратегического плана развития во всех сферах управления.

Список литературы и источников

1. Калиниченко Л. Оценка эффективности местного самоуправления и муниципальные кадры // Бюджет. 2008. №12. – С. 80–83
2. Комисарова А.Т. Управление человеческими ресурсами: Учебное пособие. – М.: Дело, 2002. – 312с.
3. Медведев Д.А. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации. 5 ноября 2008 года – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://archive.kremlin.ru/appears/2008/11/05/1349_type63372type63374type63381type82634_208749.shtml
4. Муниципальный менеджмент: Учебное пособие для вузов/ Под ред. проф. Т.Г. Морозовой. – М., 1997. – 263 с.
5. Райт П. М., Данфорд Б. Б., Снелл С. А. Человеческие ресурсы и ресурсная концепция фирмы // Российский журнал менеджмента. 2007. – Т. 5, № 1. – С. 113–138.

*Ильдарханова Г.С.
студентка 4 курса экономического факультета
Елабужского филиала Института социальных и гуманитарных знаний*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Важенина И.В.
Елабужский филиал Института социальных и гуманитарных знаний*

Роль международных стандартов качества в повышении эффективности деятельности предприятия

Улучшение качества выпускаемой продукции становится существенным фактором в совершенствовании деятельности предприятия в условиях нестабильной экономической ситуации. Кризисные проявления заставляют многие предприятия кардинально пересматривать политику в области качества.

В условиях экономического кризиса повышается роль международных стандартов качества. Эффективная система менеджмента качества, разработанная на основе данных стандартов способствует росту прибыли и экономии ограниченных ресурсов.

Однако если рассматривать предприятия отечественной промышленности, можно констатировать то, что по-прежнему для некоторых производств, в частности машиностроительной отрасли, система менеджмента качества не является приоритетной [1]. В результате качество продукции во многом уступает мировым достижениям, отстает по темпам и масштабности производственного процесса.

Системное управление качеством для некоторых предприятий может стать единственным источником для сохранения стабильного производства и, как следствие, для предупреждения банкротства. Система менеджмента качества представляет собой организационную структуру с четким распределением ответственности, процедур и ресурсов, необходимых для управления качеством [2].

Высокий уровень современному производству помогают обеспечить международные стандарты качества ИСО 9000, изданные Международной организацией по стандартизации в 1987 году. Главная особенность международных стандартов качества – регламентация требований к обеспечению качества на всех стадиях жизненного цикла товара [3].

Предупреждение дефектов и своевременное устранение отклонений от требуемых параметров еще в ходе начала создания продукции – это и есть современный подход к менеджменту качества.

Несоответствие мировому уровню качества некоторых российских производителей объясняется отсутствием действенных моделей менеджмента качества, недостатком осмысления передового опыта. Необходима смена устоявшихся стереотипов, отход от традиционного менеджмента качества. Предприятия в России по-прежнему, как правило, больше средств выделяют на устранение последствий плохого качества, чем на предупреждение возможных проблем.

Формирование системы качества – процесс сложный, требующий значительных затрат времени. В связи с этим к разработке такой системы целесообразно привлечение сторонней организации, специализирующейся на оказании подобного рода услуг.

Тем не менее, преодоление всех сложностей себя оправдывает, и предприятие, получившее сертификат на соответствие системы качества международным стандартам качества, в конечном итоге имеет серьезные преимущества в конкурентной борьбе на рынке. Кроме того, наличие такого сертификата может способствовать созданию успешного имиджа предприятия [1].

Внедрение международной системы качества – одно из необходимых условий для достижения высокой эффективности деятельности предприятия.

Список литературы

1. Актуальные проблемы развития внешнеэкономических связей в условиях глобализации / Материалы международной научно-практической конференции (23–24 апреля 2007 года). – Орел: ОрелГТУ, 2007. – 395 с.
2. ГОСТ Р ИСО 9004: 2001. Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению деятельности. – <http://gostrf.com/Basesdoc/9/9187/index.htm>.
3. Салимова Т. А. Управление качеством: учеб. по специальности «Менеджмент организации» / Т.А. Салимова. – М.: Омега-Л, 2008. – 414 с.

*Исмаилова С.М.
студентка 3 курса факультета культурологии
Пермского государственного института искусства и культуры,*

*Сырвачев А.Ю.
студент 4 курса факультета менеджмент
Пермский филиал государственного университета Высшая школа экономики,*

*Чвокин И.В.
студент 4 курса факультета менеджмент
Пермский филиал государственного университета Высшая школа экономики*

*Научный руководитель: доцент каф. стратегического менеджмента Исопескуль О.Ю.
Пермский филиал государственного университета Высшая школа экономики*

Инновационный подход к обучению предпринимательству на примере бизнес-школы МВА «СКОЛКОВО»

Аннотация статьи

Цель – выявление причин неэффективности подготовки менеджеров высшего звена и определение возможных путей решения данной проблемы.

Объект – система подготовки менеджеров высшего звена.

Предмет – несоответствие методик подготовки топ-менеджеров требованиям предъявляемыми, современными развивающимися рынками.

Задачи:

- выявить современные требования к подготовке менеджеров высшего звена;
- проанализировать функционирование ведущих МВА школ в России и зарубежом;
- определить способы решения выявленных проблем.

Способы:

1. анализ вторичных источников информации (исследования в области современного менеджмента, литература по МВА);

2. использование первичных источников информации (общение с одним из руководителей МВА СКОЛКОВО, глубинный анализ структуры обучения МВА СКОЛКОВО, проведение опроса среди участников «Рабочих выходов» на базе ПФ ГУ-ВШЭ).

Текст статьи

На пороге третьего тысячелетия западный бизнес, по оценкам некоторых аналитиков, начал переживать кризис лидерства. «Лишь 21% руководителей корпораций мира уверены, что смогут эффективно управлять своими компаниями в XXI веке» [1, 22]. Этот вывод можно было бы признать не имеющим отношения к реальности, если бы он не получил подтверждения в ряде международных исследований.

Так, в исследовании Колумбийского университета было показано, что топ-менеджер современной американской корпорации держится у руля в среднем 4 года (в некоторых компаниях 2,5 года), то есть в два раза меньше, чем его предшественники несколько десятилетий назад. В 2008 году в США были отправлены в отставку 33% исполнительных директоров против 20% в 2007 году и 8% в 2006-м. Если прежде, как считают авторы исследования, руководителей увольняли чаще всего за плохие финансовые показатели, то теперь – за отсутствие способностей к лидерству (Чиркова, 2008).

Дело в том, что условиях глобализации и кризиса требуются новые подходы, содержащие в себе не только стратегии, обеспечивающие эффективность деятельности компании, но и стратегии, позволяющие развивать творческие, парадоксальные и рискованные подходы к деятельности компании как новый ресурс для ее развития. Более того, «поскольку центры мирового бизнеса переходят из стран с развитой экономикой (США, ЕС, Япония) на быстроразвивающиеся рынки (Россия, Индия, Китай), то именно они будут основными двигателями развития мировой экономики. Именно в них международные компании будут переживать наибольший рост в течение следующих 20 лет» [3, 52]. Это означает, что в этих странах потребуется больше всего управленческих талантов, необходимость в которых будет только возрастать с появлением новых бизнесов. Компаниям потребуются лидеры, чтобы максимально использовать все преимущества стремительного экономического роста.

Однако, не смотря на все вышеуказанные проблемы и изменения, «в США и Европе получение степени МВА – логичный шаг менеджера, претендующего на высокий пост в корпоративной иерархии» [2, 107]. В российском деловом сообществе бизнес-образование до сих пор воспринимается неоднозначно. Доказательством служит опрос, проведенный авторами статьи среди участников «Рабочих выходов» на базе ПФ ГУ-ВШЭ. По данным этого исследования практически половина опрошиваемых (46%) ответили, что основной целью получения степени МВА являлось приобретение новых знаний, 32% надеялись на карьерный рост, 6% получили

грант от своей компании, 3% посчитали степень MBA модной тенденцией современности. На вопрос «Чем фактически Вам помогло получение степени MBA?» были получены следующие ответы: 43% – довольны полученными новыми знаниями; 22% – стали лучше понимать бизнес, полученные знания помогают им в работе; 14% – получили профессиональный и карьерный рост; 12% – обзавелись новыми контактами и знакомствами; 5% – приобрели уверенность в себе. Интересными также являются результаты опроса медиаагентства Begin Media. В частности по данным проведенного опроса среди работодателей 45% респондентов не знают, какое у них отношение к желанию сотрудника получить степень MBA, 25% одобряют, но не будут оплачивать и лишь 3% одобряют и готовы платить полностью. Полученные результаты в первую очередь говорят о том, что российское деловое сообщество поразительно безграмотно в отношении бизнес-образования. Проблема заключается в видении бизнес-образования, как возможности получить глубокие качественные знания. Однако это задача университетов – именно там люди приобретают профессию, пять лет, изучая теорию по выбранному направлению. Школа бизнеса занимается карьерным ростом своих выпускников. Люди идут на программы MBA не за прочными знаниями, а за карьерой или за структурированием практических знаний и навыков.

Таким образом, России нужны бизнес-школы, которые смогут конкурировать с такими мировыми брендами, как Harvard, Wharton и Stanford. Даже самые прогрессивные российские университеты, такие как Государственный Университет – Высшая школа экономики и питерская Высшая Школа Бизнеса (по рейтингу российских бизнес-школ международного рейтингового агентства EDUNIVERSAL в 2009 г.) несравнимы по уровню обучения с европейскими аналогами.

В настоящей работе способы решения существующих проблем в получении бизнес-образования показаны на примере функционирования MBA СКОЛКОКОВО, которая стала первым и единственным учебным заведением в России, внедрившим инновации в процесс подготовки топ-менеджеров.

Программа «СКОЛКОВО MBA» и ее видение заключается в новом определении бизнес образования, которое основано на уникальном сочетании трех измерений:

1. предпринимательское лидерство;
2. быстроразвивающиеся рынки;
3. обучение через практику.

Иными словами основное отличие «СКОЛКОВО» от других программ MBA заключается в том, что она готовит специалистов в области предпринимательского лидерства, для работы на быстроразвивающихся рынках, используя новую систему обучения через реальные проекты (learning by doing). В рамках данной системы обучения 2/3 образовательного процесса проходит не в формате традиционных лекций, а в виде консалтинговых проектов, которые студенты будут осуществлять в реальных компаниях Индии и Китая, в российских корпорациях и в компаниях США. На финальном этапе программы MBA студенты «СКОЛКОВО» будут выполнять start-up проект, который они смогут представить венчурному фонду «СКОЛКОВО-НАНОТЕХ». Самые выдающиеся проекты студентов будут профинансированы фондом.

Также нововведениями «СКОЛКОВО» можно считать программы «индивидуального развития» и «обучение через равное партнерство».

Индивидуальное развитие заключается в так называемом процессе «individual coaching». Студент является не только частью образовательной группы, но также находится под наблюдением индивидуального наставника, задача которого развивать личностные и профессиональные качества своего подопечного.

Обучение через равное партнерство дает возможность каждому участнику программы «СКОЛКОВО MBA» аккумулировать опыт и знания, которыми делится каждый из членов группы, состоящей из 5 человек, и всего курса слушателей из 45 человек. В свою очередь партнерство с внешними источниками экспертизы позволяют знакомиться с опытом и знаниями учредителей, членов Международного Попечительского совета, наставников, профессоров и других преподавателей, работающих в программе «СКОЛКОВО MBA». Иными словами студент сам становится двигателем учебного процесса.

Несмотря на столь профессиональный и инновационный процесс обучения, основополагающей для абитуриента является цена вопроса. Анализ социальных опросов показал, что большая часть респондентов считает стоимость российских программ MBA завышенной. Такая ситуация складывается в результате того, что в России благотворительные целевые фонды только начинают создаваться. Бизнес, который вносит деньги в образование, до сих пор не освобождается от большинства налогов. Поэтому все школы вынуждены существовать за счет тех средств, которые им платят учащиеся. В результате не смотря на необходимость подготовки сильных управленческих кадров, аспиранты, и сами компании дважды подумают, прежде чем принимать участие в программах MBA.

Однако нельзя забывать, что настоящий бизнес-профессор не может стоить столько же, сколько обычный ординарный профессор. Это – другая квалификация. В среде бизнес-образования даже есть поговорка: «If you consider that education is expensive, try ignorance» («Если вы считаете, что образование – вещь дорогая, оставайтесь невежей» – англ.). Необходимо понять простую вещь: хороший университет или вуз – это социальный лифт. В него должны прийти молодые Ломоносовы, у которых может не быть денег вообще, и при поддержке государства иметь возможность получить профессию. А бизнес-школы – это социальный лифт «для служебного пользования». Он предназначен только для менеджеров-карьеристов. Тех, кому дан талант управленца, предпринимателя и лидера. Бизнес-школы должны помочь усовершенствовать этот талант. Школы бизнеса готовят ведущих предпринимателей и менеджеров. Высокие цены в любой школе бизнес – это социальная отсечка. Успешный бизнесмен или менеджер – это человек, который умеет зарабатывать деньги.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что основной проблемой современной системы бизнес-обучения является стереотипное мышление. Таким образом, только постепенное переосмысление ценностей позволит российским менеджерам накопить необходимый потенциал новых технологий управления, которые они смогут использовать тогда, когда для этого будут созданы более благоприятные условия. Поэтому сегодняшнее «отставание» российских менеджеров в реальной практике управления от своих западных коллег по параметру лидерства не означает, что в перспективе они не смогут работать с использованием современных технологий менеджмента. Процесс вписывания российских менеджеров в культуру глобального менеджмента будет происходить по мере того, как будут меняться экономические условия деятельности предприятий, с одной стороны, а с другой – будет накапливаться профессиональный потенциал менеджеров, занимающих ведущие позиции в управлении предприятием.

Список литературы и источников

1. Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж Ламбен., Р. Чумпитас, И. Шулинг. – СПб.: Питер, 2010. – 720 с.
2. Просветов Г.И. МВА: задачи и решения : Учебно-практич пособие / Г.И. Просветов. – М.: Альфа-Пресс, 2010. – 528 с.
3. Рыженкова И.К. Профессиональные навыки менеджера / И.К. Рыженкова. – М.: Эксмо, 2009. – 272 с.

Ресурсы Интернет:

- a. Официальный сайт медиаагентства «Begin Media»: [Электронный ресурс] – Режим доступа к ст.: <http://www.begingroup.com>
- b. Официальный сайт проекта «СКОЛКОВО» МВА: [Электронный ресурс] – Режим доступа к ст.: <http://www.skolkovo.ru/content/view/353/401/lang,ru/>
- c. Чиркова А. Кризис лидерства и новые ценности глобального менеджмента: [Электронный ресурс] – Режим доступа к ст.: <http://www.management.com.ua/ld/ld026.html>

Калинина А.В., Корелина А.С.

студентки 4 курса факультета менеджмента

Пермский филиал государственного университета Высшая школа экономики

Оценка уровня известности компании

В настоящее время в России с переходом к рыночной экономике происходит усиление конкуренции, вследствие этого предприятия действуют в условиях конкурентной борьбы и находятся в постоянном поиске новых путей повышения конкурентоспособности. Проводя исследование потребителей, можно получить информацию о предпочтениях потребителей, уровне известности компании, рыночной доле компании на рынке, и, исходя из этого, определить конкурентоспособность компании. В рамках данной работы предлагаем остановиться на оценке уровня известности компании как одном из ключевых факторов конкурентоспособности.

Целью работы является разработать рекомендации по повышению известности предприятия.

Объектом изучения является страховая компания «ЭРГО Жизнь». Предметом изучения является уровень известности компании.

Для достижения поставленной цели проводился личный анкетный опрос потенциальных потребителей страховых услуг по подготовленной анкете. По расчетам объем выборочной совокупности, которая будет отражать основные характеристики исследуемой генеральной совокупности по всем основным характеристикам (пол, возраст, доход, социальное положение, сфера занятости, образование) составляет 400 респондентов. Опрос проводился среди сотрудников крупных предприятий и заводов, государственных и муниципальных учреждений, индивидуальных предприятий. Уровень известности страховой компании оценивался посредством выявления уровня спонтанной вспоминаемости наименования страховой компании, вспоминаемости с подсказкой и узнаваемости по логотипу.

В ходе анализа статистических данных было выявлено, что страховыми услугами пользуется 34% респондентов, чаще всего страхуют автомобили и получают медицинские страховки по добровольному медицинскому страхованию. Следует обратить особое внимание на то, что респонденты не очень осведомлены о деятельности страховых компаний: некоторые из опрошенных не верят, что могут получить компенсацию, при наступлении страхового случая. Следовательно, страховая компания «ЭРГО Жизнь» для повышения своей конкурентоспособности должна стремиться к тому, чтобы объяснить выгоды страхования своим потенциальным клиентам.

Исходя из наиболее часто упоминаемых причин того, что респонденты до сих пор не пользуются услугами страхования, очевидно, что потребность в страховании большинством из них не осознается, либо не является приоритетной. Лишь четверть опрошенных имеет ярко выраженные негативные установки по отношению к использованию услуг страхования. Таких людей привлечь сложнее всего, поэтому это не должно быть основной целью страховой компании. Более эффективным является актуализация уже имеющихся потребностей у

большинства населения, вывод данной потребности в число приоритетных. Это может быть достигнуто путем грамотного и регулярного информирования населения о пользе страховых услуг, о необходимости включения механизмов страхования в их повседневную жизнь.

При выборе страховой компании наиболее значимыми критериями являются надежность компании и уровень обслуживания клиентов в компании. Таким образом, конкурентная стратегия продвижения страховой компании «ЭРГО Жизнь» должна быть связана с повышением своего уровня известности и внимательном, индивидуальном отношении к каждому клиенту.

Перейдем к основной части исследования, а именно оценке уровня известности страховой компании. Компания «ЭРГО Жизнь» находится по уровню известности на границе первых 10 компаний. Ближайшими конкурентами (в соответствии с уровнем известности) являются Урал-рецепт, СОГАЗ, Пермь-поддержка, Военно-страховая компания, Россия. Это можно считать неплохими результатами, однако, число тех, кто смог вспомнить рекламу компании очень невысоко (3%). Учитывая неоднозначную оценку фирменного стиля «ЭРГО Жизнь» респондентами, можно порекомендовать внести коррективы в разработку фирменного стиля, придав ему большую индивидуальность. Рекламная кампания должна выстраиваться целенаправленно, на основе изучения потребностей целевой аудитории и наиболее перспективных сегментов рынка.

Что касается соответствия логотипа «ЭРГО Жизнь» профилю оказываемых услуг, данный критерий респонденты оценили на «3» балла. Среди компаний оцененных на «3», «ЭРГО Жизнь» занимает последнее место. Можно сделать вывод, что на восприятие логотипа респондентами влияет и известность страховой компании.

В отношении рекламы страховой компании отметим, что рекламу «ЭРГО Жизнь» видело 3% опрошенных, из них рекламу по телевидению видело более 70% респондентов. Следовательно, телевидение самый популярный канал для распространения информации. Важным элементом рекламы является слоган. Слоган страховой компании «ЭРГО Жизнь» вполне отражает ее деятельность на рынке («Ваш европейский партнер на страховом рынке России» – «ЭРГО Жизнь входит в состав крупнейшей немецкой страховой группы ERGO»). Также, слоган является составной частью фирменного стиля страховой компании.

Таким образом, страховая компания «ЭРГО Жизнь» занимает определенную долю рынка, но не входит в число лидеров данной отрасли. По уровню конкурентоспособности компания так же уступает лидерам рынка.

Для улучшения конкурентной позиции компании следует в первую очередь действовать в области рекламы и в сфере ознакомления потенциальных клиентов с выгодами страхования. Страховая компания должна направлять свои усилия на объяснение потенциальным потребителям важности страхования в их жизни и конкретную пользу услуг страхования в различных ситуациях. Грамотным является рекламный слоган компании «ЭРГО Жизнь» «Ваш европейский партнер на страховом рынке России» с той точки зрения, что современный обыватель склонен ориентироваться на Европу в своем потребительском выборе. Поэтому следует акцентировать внимание на том, что «ЭРГО Жизнь» – европейская компания, а значит может предложить качественно новый уровень услуг.

Для повышения своей конкурентоспособности компании «ЭРГО Жизнь» следует проявить большую активность в привлечении новых клиентов по сравнению с конкурентами. Исследуемой компании можно рекомендовать создание новых блоков семейных и корпоративных программ для расширения ассортимента предлагаемых услуг. Например, программы со льготами для организаций, когда страхуется определенное количество человек. Данное предложение особенно актуально в кризисных условиях, так как это будет стимулировать спрос, предъявляемый корпоративным сегментом.

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что на конкурентоспособность организации могут оказать влияние эффективность проведенной рекламной компании, разработанный слоган и имидж компании, правильность выбора целевой аудитории и канала распространения рекламного сообщения, соотношение стоимости и качества или получаемых выгод от предоставляемой услуги, точность выбора путей продвижения услуги до конкретного потребителя. В соответствии с целью работы были разработаны рекомендации по повышению конкурентоспособности и уровня известности компании «ЭРГО Жизнь».

В современных условиях компании при принятии собственных решений должны ориентироваться на действия конкурентов, так как они функционируют в конкурентной среде. Анализ рынка, своих возможностей и сопоставление их с возможностями фирм-конкурентов, позволит компании быть конкурентоспособной и разрабатывать свою эффективную конкурентную стратегию.

Подходы к управлению качеством медико-социальной помощи

Методологические аспекты качества и эффективности медицинской помощи актуальны сегодня в связи с требованиями общественности по справедливому распределению медицинских услуг, обеспечению доступности «бесплатной» медицинской помощи, а также особенностями финансирования, планирования систем управления здравоохранением государств, преимущественным развитием лечебных служб в ущерб профилактическим.

Внедрение ресурсосберегающих организационных технологий оказания медицинской помощи напрямую связано со многими аспектами качества медицинской помощи, однако, эти аспекты никогда не находились в центре внимания общества, а рассматривались как некие составляющие здравоохранения.

Эффективность функционирования систем здравоохранения органично связана с уровнем качества медицинской помощи, причем эффективность является производным качества [4, с.8].

По определению Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), качество медицинской помощи – это процесс взаимодействия врача и пациента, основанный на квалификации врача, т.е. его способности: снижать риск прогрессирования заболевания у пациентов и возникновения нового патологического процесса, выполнять медицинские технологии, оптимально использовать ресурсы медицины, обеспечивать удовлетворенность пациента оказанной ему медицинской помощью [1, с.455].

К настоящему времени общепринятыми являются следующие характеристики качества: профилактическая направленность, доступность, результативность, межличностные отношения, эффективность, непрерывность, безопасность, удобство, удовлетворенность пациента.

С учетом специфики здравоохранения существуют три модели управления процессом обеспечения качества: профессиональная, бюрократическая и индустриальная.

Профессиональная модель исторически сложилась как форма управления качеством в стационаре, где критерием качества являлся индивидуальный профессиональный уровень с использованием сложных инструментов.

Основанная только на интуитивном мышлении врача, данная модель оказалась слабоэффективной в условиях оказания высокотехнологических видов медицинской помощи, требующих скоординированного участия большого числа специалистов и повышения интеллектуальности врачебной работы. В данной модели не учитывается экономическая составляющая качества, а оценка результатов проводится самими лечащими врачами.

Бюрократическая модель управления основана на стандартизации объемов работы и результатов медицинской помощи. Вместе с тем ей присуща вся атрибутика профессиональной модели управления. Данная модель управления используется в настоящее время во многих учреждениях страны.

Несомненно, внедрение бюрократической модели, основанной на стандартизации объемов и результатов медицинской помощи, является прогрессивным шагом в работе по улучшению качества медицинской помощи, однако при ее использовании не участвуют вспомогательные и хозяйственные службы медицинских учреждений, органы управления здравоохранением, рядовые медицинские работники.

В этих случаях вопросами качества медицинской помощи занимаются представители администрации и руководители лечебно-диагностических подразделений, которые в основном контролируют процессы обеспечения ресурсами, глубоко не вникая в действующую технологию лечебно-диагностического процесса.

Отклонения в лечебно-диагностическом процессе систематически не измеряются и не оптимизируются, соответственно и не корректируются. В связи с этим информация о результатах оказания медицинской помощи поступает в администрацию зачастую в искаженном виде и практически не влияет на принятие решений по управлению качеством.

Многочисленные социологические исследования показывают, что большинство пациентов не удовлетворено уровнем медицинской помощи, а 1/3 населения она не удовлетворяет полностью.

Среди причин низкого качества медицинской помощи выделяют:

- заметное снижение мотивации медицинских работников к качественному и интенсивному труду, к внедрению в практику новых современных технологий, к профилактической работе, к непрерывному развитию собственной профессиональной квалификации;

- синдром «профессионального выгорания» (термин введен в научный лексикон американским психологом Фреденбергом в 1974 г.), сопровождающийся развитием эмоциональной холодности и отчужденности, вплоть до откровенного цинизма по отношению к пациентам;

- стабильный кадровый дефицит в учреждениях, оказывающих медицинскую помощь и, вследствие этого, слабый профессиональный отбор;

- невозможность для них во многих случаях, адекватно выполнять профессиональную деятельность в силу изношенности оборудования и медленно обновляющихся технологий;
- падение престижности медицинской профессии и должного авторитета медицинских работников среди потребителей их услуг;
- низкая заработная плата [3, с. 35].

Нам представляется, что в связи со сказанным выше заслуживает пристального внимания идея Всеобщего Управления Качеством (TQM), высказанная и развитая Э. Демингом ещё в 50-е годы прошлого столетия. Предложенная им (в развитие этой мысли) концепция внедрялась в отдельных зарубежных странах, но не в здравоохранении, а в некоторых отраслях промышленности. ВОЗ признала целесообразным и желательным её использование при организации медицинской помощи населению.

Основой современной модели управления качеством является модель W. E. Deming, которая основана на трех основных принципах: процессном подходе, непрерывном повышении качества, участии в процессе управления качеством всего персонала и самоконтроле ключевых этапов процесса (**индустриальная модель**).

Принцип непрерывного повышения качества медицинской помощи стал очень важной составляющей современной теории управления, утверждающей, что качество создается при использовании качественных процессов, материалов и инструментов. Для достижения наилучшего результата необходимо сосредоточить усилия не на проверке индивидуального выполнения, а на управлении процессами, выявлении отклонений и анализе их причин.

Это позволяет управлять достижением клинических результатов, не завышать стоимость медицинской помощи, повышать степень удовлетворенности медицинского персонала своей работой и пациентов полученной медицинской помощью [2, с. 97].

Действительно, предложенная система универсальна и, хотя по сути своей не является крупным научным открытием, представляет собой логическое системное обобщение общеизвестного опыта. Основная мысль системы Деминга состоит в том, что в любом виде социально-экономической деятельности и, естественно, в здравоохранении не может быть некачественно оказанных услуг и плохо произведённых товаров. В противном случае эта деятельность не может быть признана общественно полезной и не имеет права на существование [3, с. 36].

Список литературы

1. Двойников С.И. Менеджмент в сестринском деле: учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. – 511 с.
2. Клинический менеджмент: Учебное пособие / Под редакцией Вялкова А.И., Кучеренко В.З. – М.: Медицина. – 2006. – 299 с.
3. Сафонов М.Ю., Алексеев В.А. Оплата труда медицинских работников и управление качеством оказываемых услуг // Экономика здравоохранения. – 2009. – № 8. – С. 35–36.
4. Тимофеев И.В., Чавпецов В.Ф. Современное состояние проблемы обеспечения населения медицинской помощи надлежащего качества // Менеджер здравоохранения. – 2009. – № 11. – С. 8–11.

Карась К.А.

студентка 4 курса ФГОУ ВПО ОмГАУ Института экономики и финансов

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Быкова Е.А.
ФГОУ ВПО ОмГАУ Институт экономики и финансов*

Совершенствование системы управления персоналом в открытом акционерном обществе «Омский бекон»

Открытое акционерное общество «Омский бекон» Омского района Омской области – признанный лидер из существующих в России свиноводческих комплексов и самый крупный в стране производитель мяса свинины. В цехах «Омского бекона» постоянно внедряются передовые методы ведения сельского хозяйства. Это позволяет предприятию многие годы сохранять бесспорное лидерство по важнейшим показателям, какими являются среднесуточные приросты, затраты кормов на единицу привеса, себестоимость и качество мясной продукции.

Политика в области управления персоналом представляет собой целенаправленную деятельность руководства ОАО «Омский бекон» по развитию и совершенствованию технологии управления человеческими ресурсами.

Статистика человеческих ресурсов представляет информацию о различных сторонах управления персоналом производительности, издержках на рабочую силу, профессиональном обучении, динамике рабочей силы. В отделе кадров ОАО «Омский бекон» хранятся личные карточки работников, содержащие информацию о каждом работнике предприятия.

В ОАО «Омский бекон» возрастная структура рабочей силы приведена в таблице 1. Преобладающая возрастная группа в предприятии – это работающие от 40 до 59 лет. В большинстве это опытный и квалифицированный персонал. В течение трех лет идет сокращение численности персонала, это связано со спадом производства.

Таблица 1

Возрастная структура всего персонала в обществе

Год	Численность работающих, чел.						Итого работающих, чел.
	С 18 лет	С 19 до 29 лет	С 30 до 39 лет	С 40 до 49 лет	С 50 до 59 лет	Старше 60 лет	
2007	225	1124	788	977	1024	128	4266
2008	163	862	549	1019	1030	113	3736
2009	17	508	484	674	690	61	2434

В ОАО «Омский бекон» при сокращении общего числа руководителей и специалистов повышается их «качество» – они становятся преимущественно моложе и с высшим образованием. Следует отметить, что происходит постоянное движение кадров, что связано с естественными причинами: одни работники стареют – уходят на пенсию, другие вынуждены менять работу по состоянию здоровья, третьи хотят сменить специальность, место работы и т.д.

В современном состоянии управления персоналом в ОАО «Омский бекон» выявлено: нарушение порядка подбора, приема, расстановки кадров; не проводится оценка результативности труда руководителей, специалистов; большинство работников имеют среднее профессиональное образование; преобладающая возрастная группа от 40 до 59 лет; текучесть кадров предприятия увеличивается. Нами была проведена оценка результативности деятельности персонала ОАО «Омский бекон», которая позволила утверждать, что линейные и функциональные менеджеры не соответствуют требованиям установленными занимаемой должности. Кроме того, у предприятия имеется потенциал в кадрах, который не всегда выявлен и учтен в связи с отсутствием четких направлений кадровой политики.

Таким образом, сложившаяся на предприятии кадровая политика не всегда соответствует требованиям, обеспечивающим возможность ОАО «Омский бекон» выжить в современных условиях: не определены подходы к важнейшим элементам кадровой работы и их взаимосвязи; экономится время на принятие кадровых решений; уменьшается зависимость принятия кадровых решений от ошибок; затруднен процесс адаптации работников к условиям организации.

В ОАО «Омский бекон» в связи с несовершенством кадровой политики, рекомендуется использовать следующие объекты оценки в сфере управления персоналом. Большинство результатов принимаемых кадровых решений оценивается на предприятии в количественных показателях. Это, в первую очередь, показатели, характеризующие выработку продукции в расчете на одного работника; трудоемкость изготовления продукции, потери рабочего времени по болезни и из-за прогулов; текучести кадров. К основным причинам, по которым работники покидают предприятие, относят: невысокий уровень заработной платы; место расположения предприятия (удаленность от города).

При этом часто, наряду с ожидаемым результатом, в перспективе могут возникать непредвиденные последствия (как позитивного, так и негативного характера). Количественно оценить их бывает достаточно сложно, а принимать во внимание необходимо.

В ОАО «Омский бекон» предлагается использовать в качестве оценки персонала метод целей, который основан на: постановке ценных и ясных целей; совместном участии в обосновании и принятии этих целей руководителем и подчиненным; определение временных границ поставленных целей; обратной связи по результатам оценки (от начальника к подчиненному, от подчиненного к руководителю).

Предприятию рекомендуется создать резерв молодых высоко-квалифицированных кадров, а именно в 2010 году необходимо заменить главного агронома, в 2011 году требуются специалисты на должности главного бухгалтера (таблица 2). Также в 2012 и 2013 гг. будут необходимы главный ветврач, менеджер по персоналу и касир.

Для достижения поставленных организацией целей, необходимо воздействовать на работников с помощью методов управления. На основании проведенной оценки сотрудников планомерно – экономической службы спланировано продвижение специалистов на 2010–2013 годы. Исходя из того, что сотрудники отдела имеют высшее образование, достаточный опыт работы, успешно прошли аттестацию.

Потребность в специалистах в ОАО «Омский бекон», чел.

Должность	Год ухода на пенсию	Специальность	2010	2011	2012	2013
Главный бухгалтер	2011	Технолог	-	1	-	-
Главный ветврач	2012	Зоотехник	-	-	1	-
Главный агроном	2010	Селекционер	1	-	-	-
Кассир	2013	Кассир	-	1	-	-
Менеджер по персоналу	2012	Экономист	-	-	-	1

Оптимальным сроком для полноценного приема – передачи должности руководителя и специалиста является период 1–3 месяца. Такой же срок необходим для адаптации в новой должности руководителя и специалиста с человеческим окружением и профессиональными требованиями. Оптимальный срок к должности рабочего зависит от ее сложности от 1 до 3 месяцев.

Последствиями длительной задержки в должности по нашему мнению является снижение трудовой активности, разрушение чувства здорового карьеризма, слияние с занимаемой должностью, снижение управленческого потенциала.

Эффективность труда на предприятии должна не снижаться, а, наоборот, постоянно повышаться. Такое состояние в организации достигается тремя путями: подбором кадров; сменой кадров; и повышением квалификации кадров. Таким образом, ОАО «Омский бекон» нуждается в притоке молодых высококвалифицированных кадров, обладающих достаточным потенциалом для проведения кардинальных преобразований производственных процессов и в конечном итоге обеспечения высоких показателей производства.

Клочко А.В.

*студентка 5 курса экономического факультета
Северо-Кавказского гуманитарно-технического института*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Мануйленко В.В.
Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт*

Исследование сущности и структуры производственного потенциала как экономической категории

Определение ресурсных возможностей должно стать приоритетным направлением развития стратегии любого хозяйствующего субъекта. В теории экономического роста, практике хозяйствования отмечается тенденция зависимости экономического роста от состояния потенциала. Аналитические исследования показывают, что как в отечественной, так и в зарубежной теории и практике нет единства в определении категории «потенциал», а, следовательно, отсутствуют и общепринятые подходы к его оценке.

Многоаспектность данного понятия объясняется многообразием объектов, к которым оно применяется. Главное, что объединяет разные потенциалы, состоит в том, что практически все они содержат некую совокупность возможностей или способностей в той области, где применяется то или иное определение, направленных на достижение каких-либо определенных целей. Организация обладает производственным, имущественным, научным, трудовым, финансовым и другими видами потенциала. При этом наличие соответствующих активов и необходимых источников финансирования является основной характеристикой потенциала предприятия.

Ресурсный потенциал организации включает совокупность имеющихся видов ресурсов, сопряженных между собой, использование которых позволяет достичь экономического эффекта. *Имущественный* охватывает изучение средств предприятия, принадлежащих ему на праве собственности.

На сегодняшний день источники конкурентных преимуществ организации лежат не только в области эффективного использования вещественных ресурсов, а в некоторой другой сфере. Она связана с внутренними ресурсами самой организации, которые используются недостаточно. Таким образом, от уровня и степени развитости интеллектуальных ресурсов, используемых организацией, зависят экономические показатели всех остальных видов ресурсов.

Под *интеллектуальным потенциалом* организации понимается совокупность интеллектуальных способностей работников (знаний, умений, информации, ценностей, навыков) и возможностей их раскрытия, развития и использования. Основным объектом *информационного потенциала* является информация как нематериальный актив акционерной организации.

Под *экономико-производственным потенциалом* понимается совокупность имеющихся видов ресурсов, сопряженных между собой, использование которых позволяет достичь экономического эффекта. Он является основой хозяйственной деятельности организаций. При изучении мощности, фактически произведенной продук-

ции ускользают от внимания потенциальные возможности, особенно по тем видам продукции, которые не являются профильными. В результате выделим понятие – производственный потенциал. На рисунке он выступает как составляющая экономико-производственного потенциала. Под *производственным потенциалом* предприятия авторы понимают отношения, которые возникают в организации по причине формирования максимально допустимого производственного результата при условии эффективного использования интеллектуального капитала предприятия; имеющейся техники в целях получения наиболее высокого уровня технологий; материальных ресурсов для обеспечения максимальной экономии и оборачиваемости.

В самой общей постановке элементами производственного потенциала предприятия можно считать все ресурсы, которые каким-либо образом связаны с функционированием и развитием предприятия. Выбор наиболее важных из огромного их числа представляет собой весьма сложную проблему, о чем свидетельствует множество мнений о составе производственного потенциала. Главная трудность анализа состава производственного потенциала предприятия заключается в том, что все его элементы должны функционировать одновременно и в совокупности.

Следовательно, закономерности развития потенциала могут быть раскрыты не как отдельно взятые закономерности развития ее составляющих, а только как их сочетание. Отсюда очевидна тщетность попыток выявления роли каждого из элементов производства в отдельности. На современном этапе к производственным ресурсам относят оценку средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов, а с переходом на постиндустриальную ступень развития общества акцент делается на такой ресурс, как знания.

Подводя итог, скажем, что к понятию «производственный потенциал», можно отнести основные производственные фонды, материальные и трудовые ресурсы.

Список литературы

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации [Текст] : офиц. текст.
2. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст] : [федер. закон : принят Гос. Думой 30 ноября 1994 г. : по состоянию на 9 февр. 2009 г.].
3. Российская Федерация. Законы. Об акционерных обществах [Текст] : [федер. закон: принят Гос. Думой 26 декабря 1994 г.].
4. Баканов, М.И. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа [Текст] / Баканов М.И. Шеремет А.Д. – Н.: Финансы и статистика, 2006.
5. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс [Текст] / Бланк И. А. – К: Ника-Центр, Эльга, 2005.
6. Винсент, Дж. Лав, Пособия Эрнст энд Янг. Как понимать и использовать финансовую отчетность [Текст] / Винсент, Дж. Лав – М.: Джон Уайли энд Санз, 2006.
7. Горфинкель, В. Я., Швандар, В. А. Экономика предприятия [Текст] / Горфинкель В. Я., Швандар В. А. – М.: Юнити, 2007.
8. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Савицкая Г.В. – М.: ИП «Экоперспектива», 2006.
9. Скамай, Л. Г., Ковалева, А. М., Лапуста, М. Г. Финансы фирмы [Текст] / Скамай Л. Г., Ковалева А. М., Лапуста М. Г. – М.: Инфра-М, 2008.
10. Финансовое управление фирмой, Терехин, В.И., Моисеев, С.В., Терехин, Д.В., Цыганков, С.Н. [Текст] / Терехин В.И., Моисеев С.В., Терехин Д.В., Цыганков С.Н. – М.: Экономика, 2006.
11. Шадрина Г.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / Шадрина Г.В. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2004.

Конаныхин В.А.
студент 3 курса института экономики и управления
Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения
Научный руководитель: к.э.н., доцент Магомедов М.Н.
Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения

Информационные системы как инструмент принятия эффективных управленческих решений

В условиях современного бизнеса роль эффективного управления на основе достоверной информации возрастает многократно. Ошибки менеджмента, основывающиеся на недостаточных или неверно интерпретированных данных, могут привести к краху даже крупные компании [2].

Миссия информационных систем (ИС) – производство нужной для организации информации для обеспечения эффективного управления всеми ее ресурсами, создание информационной и технологической среды для осуществления управления организацией [1].

Информация является одним из основных ресурсов роста производительности (и, как следствие, дохода) организации, поскольку именно она позволяет:

- определять стратегические, тактические и оперативные цели и задачи организации;
- использовать открывающиеся возможности;
- принимать обоснованные и своевременные управленческие решения;
- осуществлять контроль за текущим состоянием организации, ее подразделений и процессов в них [2].

Цель внедрения ИС – наиболее эффективный сбор, обработка, систематизация, анализ и использование информации, необходимой для принятия эффективных управленческих решений.

Для достижения цели в организации систематически должны решаться следующие задачи:

- выявление проблем и определение информационных потребностей;
- отбор источников информации;
- сбор информации;
- обработка информации и оценка ее полноты и значимости;
- анализ информации и выявление тенденций в избранных сферах;
- разработка прогнозов и альтернатив поведения организации;
- оценка альтернатив различных действий, выбор стратегии и принятие управленческих решений для реализации стратегических планов.

В настоящее время проблема обеспечения информацией решается с помощью использования современной электронно-вычислительной техники, создания различных баз данных, постоянно обновляющихся экспертных и информационно-правовых систем.

Подобные системы позволяют довольно просто, а главное быстро собирать, обрабатывать и анализировать существующую информацию. Они также позволяют существенно облегчить процесс принятия решений для руководителей всех уровней. Внедрение описанных систем требует достаточно больших вложений, но они, несомненно,купаются.

Преимуществами стратегического подхода к управлению на основе использования информационных систем являются:

- обеспечение направленности идей организации на ключевой вопрос стратегии «что мы собираемся делать и чего добиваемся?»
- необходимость более четко реагировать на появляющиеся перемены, новые возможности и угрожающие тенденции;
- возможность оценивать альтернативные варианты капитальных вложений и расширения персонала, т.е. разумно переносить ресурсы в стратегически обоснованные и высокоэффективные проекты;
- возможность объединить решения руководителей всех уровней управления, связанных со стратегией [2].

Следует учесть тот факт, что сложность принятия управленческих решений возникает не только из-за несовершенства хозяйственного механизма и законодательной базы, но и из-за отсутствия специализированных информационных систем. Даже в случае существования таких систем, не многие организации готовы к их внедрению. Это вызвано дороговизной услуг по установке, настройке и сопровождению информационных систем.

Существенной проблемой создания и использования ИС в России является неполная официальная статистическая информация в открытом доступе. К тому же, она не всегда актуальна из-за временного лага между ее сбором, обработкой и опубликованием.

Таким образом, использование ИС, основанной только на официальной статистической информации, в качестве инструмента принятия управленческого решения становится невозможным.

На основании всего, сказанного выше можно сделать вывод, что проблема обеспечения процесса принятия решения информацией, которая отвечает всем требованиям – задача сложная, требующая как вмешательство государственных статистических органов в формирование объективной, достоверной и актуальной информации, так и заинтересованность организаций во внедрении таких систем.

Развитие современной организации, скоро станет невозможным без использования информационных систем, поэтому собственникам и управленцам необходимо подойти к решению проблемы особенно внимательно и изыскивать необходимые ресурсы для того, чтобы организация была рентабельной и имела серьезные конкурентные преимущества по сравнению с теми, которые придерживаются консервативного стиля управления.

Список литературы

1. Гергенов А.С. Информационные технологии в управлении: Учебное пособие. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. – 72 с.
2. Орлов А.И. Теория принятия решений: Учебное пособие. – М.: Март, 2004. – 656 с.

Система продвижения лекарственных средств как часть развития отечественной фармацевтической отрасли

В настоящее время на российском фармацевтическом рынке остро стоит проблема продвижения лекарственных препаратов отечественного производства. Поэтому изучение системы продвижения является актуальной.

Целью работы является оценка системы продвижения российских лекарственных средств на внутреннем рынке и изыскание путей ее повышения.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- провести анализ фармацевтического рынка России за 2006-2009 гг. и определение путей развития отрасли;
- проанализировать систему продвижения готовых лекарственных средств (ГЛС) иностранных фармацевтических компаний;
- оценить рынок рецептурных лекарственных препаратов на примере препаратов для лечения нервной системы и оценка эффективности продвижения российских лекарственных средств в данном сегменте;
- определить меры совершенствования системы продвижения российских ГЛС на фармацевтическом рынке России.

Фармацевтический рынок России состоит из двух основных сегментов – государственного и коммерческого. Коммерческий сегмент включает в себя аптечные продажи лекарств и парафармацевтики. Государственный сегмент включает аптечные продажи готовых лекарственных средств (ГЛС) по Программе дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО), а также реализацию через лечебно-профилактические учреждения (ЛПУ). Структура фармацевтического рынка по годам представлена на рисунке 1.

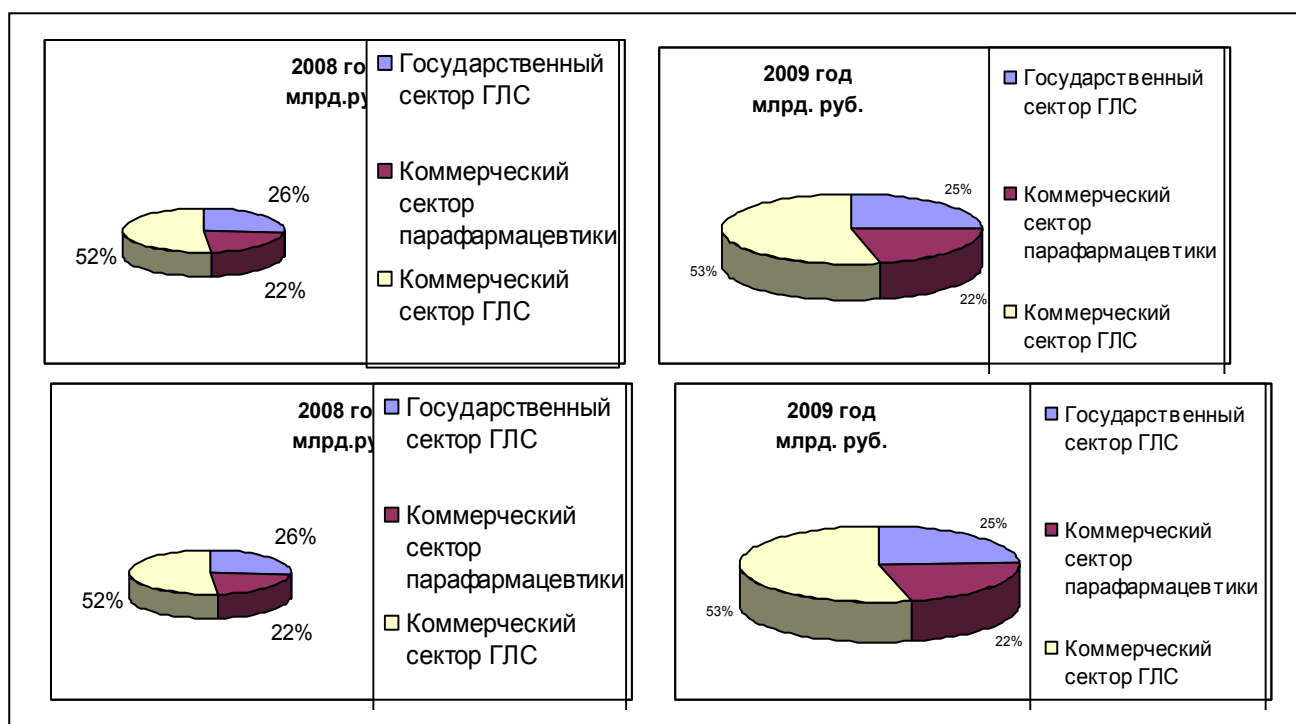


Рис. 1. Структура фармацевтического рынка России в 2006–2009 гг.

Данные рисунка 1 показывают, что доля коммерческого сегмента за последние 4 года увеличилась на 7% – с 68 до 75%, из которых 4% – рост коммерческого сектора ГЛС, 3% – рост продаж парафармацевтической продукции. Соответственно доля государственного сектора снизилась на 7%.

Несмотря на значительное влияние финансово-экономического кризиса объем потребления лекарственных средств увеличился на 22%. Данные о емкости рынка представлены в таблице 1.

В 2009 году емкость рынка составила 538 млрд. руб. За 4 года с 2006 по 2009 год объем фармацевтического рынка вырос на 205 млрд. руб. или на 62%. Однако темпы прироста снизились – в 2008 году по сравнению с 2007 годом темпы прироста составляли 25,5%, в 2009 по сравнению с 2008 годом изменение составляет 17,5%. Самое значительное снижение прироста в 2009 году прослеживается в государственном секторе ГЛС и в коммерческом секторе парафармацевтики – на 14 и 13% соответственно.

Таблица 1

Емкость фармацевтического рынка России за 2006–2009 гг.

Емкость фармацевтического рынка, млрд. руб. в ценах конечного потребления							
Сектор рынка	2006 год	Темп прироста, %	2007 год	Темп прироста, %	2008 год	Темп прироста, %	2009 год
Государственный сектор ГЛС	105	-8,571428571	96	25	120	10,83333333	133
Коммерческий сектор парафармацевтики	64	23,4375	79	27,8481	101	14,8514851	116
Коммерческий сектор ГЛС	164	15,85365854	190	24,73684	237	21,9409283	289
Итого:	333	9,60960961	365	25,47945	458	17,4672489	538

Основной причиной увеличения объема коммерческого сегмента – с 237 до 289 млрд. руб. – стал рост цен, начиная с 2008 года, цены выросли на 30%.

По данным аналитической компании DSM Group тенденция к увеличению объема фармацевтического рынка сохранится, и к 2012 емкость рынка составит 731 млрд. руб., наибольший прирост будет наблюдаться в коммерческом секторе – 12%. Прирост в государственном секторе составит 10% и будет наблюдаться лишь в сфере ЛПУ, объем ДЛО с 2010 года изменяться не будет по причине отсутствия изменений финансового изменения программы ДЛО (см. табл. 2).

Основными драйверами роста в ближайшие 10 лет станут:

1. Развитие программы дополнительного лекарственного обеспечения.
2. Введение добровольного фармацевтического страхования.
3. Модернизация системы обеспечения лекарствами больниц.
4. Увеличение среднедушевого потребления лекарств.

Таблица 2

Прогноз емкости фармацевтического рынка России

Объем рынка, млн. руб.	2010 год	2011 год	2012 год
Коммерческий сектор ГЛС	324 517	369 949	414 343
Парафармацевтика	127 571	145 431	162 883
ЛПУ	54 390	59 829	65 812
ДЛО	88 400	88 400	88 400
Итого, в ценах конечного потребления	594 878	663 609	731 438
Прирост, %	2 010	2 011	2 012
Коммерческий сектор ГЛС	12	14	12
Парафармацевтика	10	14	12
ЛПУ	-3	10	10
ДЛО	15	0	0
Итого	11	12	10

Также по заказу Правительства РФ Министерством промышленности и торговли Российской Федерации разработана стратегия развития фармацевтической промышленности России до 2020 года, предполагающая переход на инновационную модель развития фармацевтической промышленности Российской Федерации, что приведет к увеличению объема рынка к 2020 году до 1,5 трлн. руб.

Основной целью данной модели является разработка и производство высокотехнологичной фармацевтической продукции, повышение конкурентоспособности российских производителей как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Обязательным является перевод производства на стандарты GMP, идентичные международным.

Исходя из данной стратегии, к 2020 году доля отечественного производства в стоимостном объеме на фармацевтическом рынке составит 50% (см. рис. 2)

Однако за период с 2006 по 2009 год доля российских препаратов в натуральном и стоимостном объеме только уменьшилась.



Рис. 2. Доля рынка продукции отечественного и зарубежного производства в 2007 году и планируемая Стратегией к 2020 году

В 2005 году доля отечественных ГЛС составила в стоимостном объеме 24%, в натуральном -67%. В сентябре 2009 аналогичные показатели составили 24 и 65% соответственно (см. рис. 3).

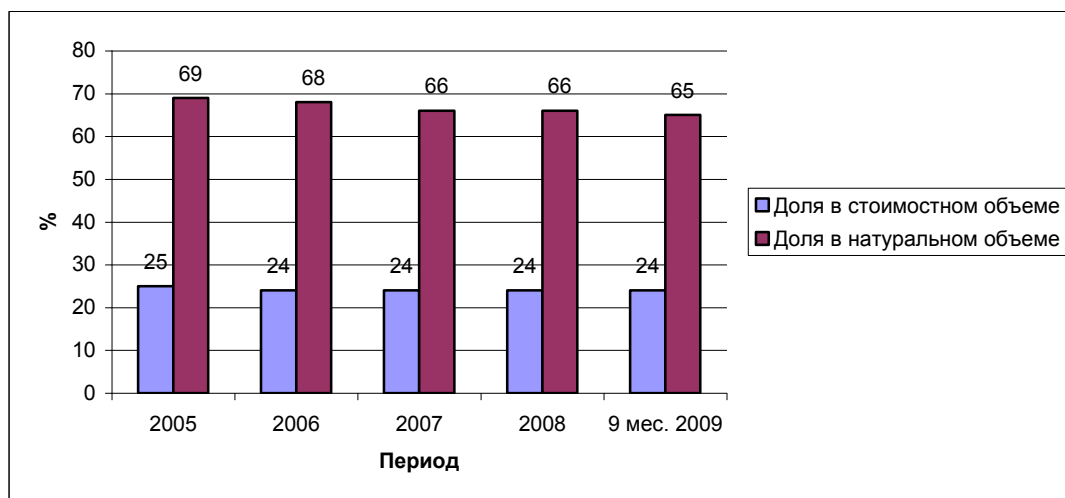


Рис. 3. Доля отечественных лекарственных препаратов в общем объеме ГЛС с 2006 по 2009 год

Среди главных проблем фармацевтической отрасли России выделяются следующие:

- неспособность обеспечивать население РФ основной номенклатурой современных лекарственных препаратов, весь цикл производства которых находился бы на территории РФ;
- низкий уровень инноваций и технологий, используемых при разработке и производстве ЛС;
- экономическая демотивация отечественных производителей;
- дефицит высококвалифицированных кадров для фармацевтической отрасли;
- отсутствие механизмов финансирования научных разработок ЛС;
- недостаточный уровень российского патентного законодательства и законоприменительной практики относительно международных стандартов;
- отсутствие обязательных для исполнения правил производства и контроля качества лекарственных средств, идентичных международным правилам GMP.

Однако существует еще одна проблема, стоящая на пути отечественных производителей. Это недостаточно активное продвижение российских лекарственных средств на внутреннем рынке.

На данный момент активно продвигаются в основном лекарственные препараты зарубежных фармацевтических компаний. Основными путями продвижения ГЛС являются:

- Реклама и научные публикации в СМИ;
- Интернет-продвижение.

Интернет-пространство позволяет использовать различные методы: создание форумов, частных сайтов, посвященных конкретной проблеме, проведение пресс-конференций с участием врачей, opinion-лидеров.

- Рецептурный отпуск ЛС (продажа через врачей).

Штат опытных и профессиональных медицинских представителей осуществляет прямые коммуникации с врачами по всей России, обеспечивая их полной информацией о фармакологических свойствах лекарственных средств и практике применения препаратов. Медицинские представители работают согласно определенному графику визитов и техническому заданию, составленному для каждого препарата. Визиты к врачам четко контролируются, ведется постоянный мониторинг выполнения поставленных задач.

- Продвижение через аптечные сети (медицинские представители и аптечные работники).

Коммуникации включают в себя поддержку интереса к продвигаемым брендам, информирование персонала о свойствах продуктов, контроль выкладки препаратов на аптечных полках, отслеживание потребности аптек в товаре, проведение акций по стимулированию сбыта. Эффективная работа медицинских представителей компании с аптеками существенно увеличивает стандартные продажи препаратов.

- Размещение рекламной продукции в ЛПУ.

Используются различные медийные носители: информационные стенды, плазменные панели.

- Участие в научно-практических мероприятиях.

Данные мероприятия позволяют эффективно продвигать препараты группы Rx, привлекать лидеров мнений для публичных выступлений и донесения ключевых сообщений о продвигаемых брендах, информировать целевую аудиторию о ключевых особенностях продукта, представлять результаты клинических исследований по препаратам, распространять печатные материалы.

- Изготовление POS-материалов.

Вышеперечисленные методы, как правило, не используются по отдельности, эффективность от их применения достигается лишь в том случае, когда способы продвижения осуществляются в совокупности.

Затраты на продвижение препаратов весьма высоки, например, специализированная маркетинговая компания «Промофарм», входящая в холдинг «ПРОТЕК», предлагает следующие цены за размещение рекламной продукции в ЛПУ:

- Стоимость размещения 1 постера в месяц (без смены изображения):

A1 (594x841 мм)	3750 руб., в т.ч. НДС 18%
-----------------	---------------------------

- Стоимость размещения рекламы на LCD-мониторах:

Стоимость 1 мин. показа	10 руб., в т.ч. НДС 18%
Стоимость показа видеофильма: 60 мин.	600 руб., в т.ч. НДС 18%
Количество рекламного времени в день	10 часов (8.00-18.00)
Минимальный период размещения	7 календарных дней

Но экономический эффект от внедрения качественной системы продвижения ГЛС прямо пропорционален сумме вложений. Например, проект «Баралгин, Батрафен, Бактисубтил» позволил увеличить долю рынка препарата Батрафен с 35% до 70%.

Основными клиентами аутсорсинговых услуг в фармацевтической сфере являются крупные иностранные фармацевтические компании. Препараты отечественных производителей продвигаются очень слабо. Основными объектами активного продвижения и рекламы являются биологически активные добавки (БАД) и безрецептурные препараты.

К группе рецептурных препаратов (далее АТС – группа) первого уровня относятся 14 групп:

A: Пищеварительный тракт и обмен веществ

N: Препараты для лечения заболеваний нервной системы

R: Препараты для лечения заболеваний респираторной системы

C: Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы и другие.

Проблему слабого продвижения российских лекарственных средств рассмотрим на примере препаратов группы N – это препараты для лечения заболеваний нервной системы.

Доля препаратов группы N в общем объеме перечисленных групп в сентябре 2009 года составила 20,25% в натуральном объеме и 13,24% в стоимостном.

Доля препаратов для лечения нервной системы снизилась – с 13,4 до 12,96% в стоимостном объеме и с 21,22 до 19,75% в натуральном. Несмотря на мнение, что в кризис люди должны принимать больше успокаивающих препаратов,

вающих средств, роста данных препаратов не произошло, наоборот с тех пор, как начался кризис, потребление препаратов сократилось (см. рис.4).

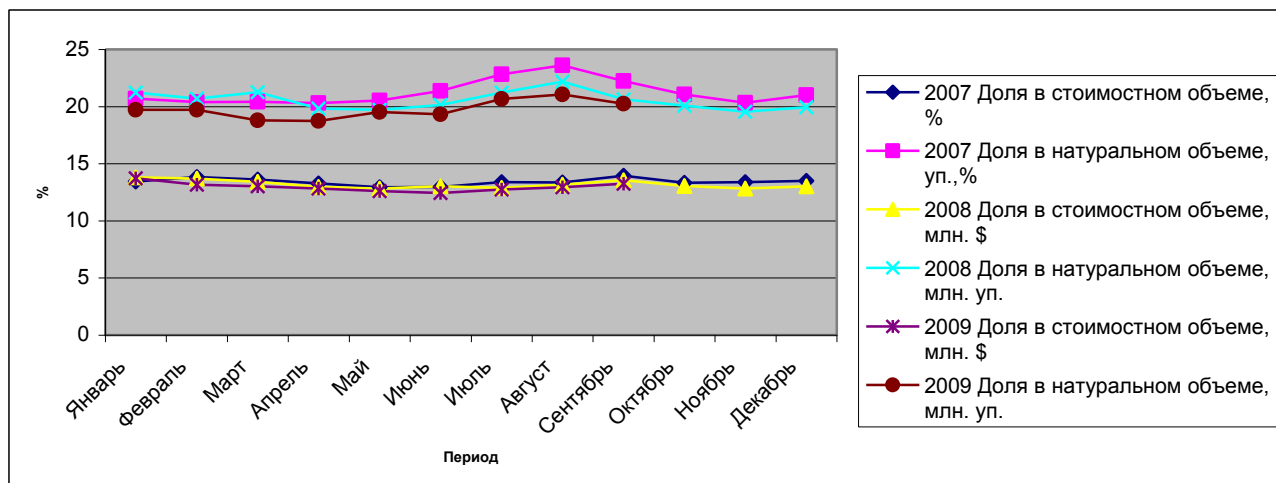


Рис. 4. Доля препаратов группы N в общем объеме препаратов АТС – группы первого уровня

Также из рисунка 4 видно, что в потреблении данных препаратов присутствуют и сезонные колебания. Рост продаж наблюдается в период с июля по сентябрь. Менее всего препараты группы N потребляются с марта по июнь. Рост также обусловлен увеличением продаж жаропонижающих препаратов в связи с обострением гриппа и простуды. Самыми продаваемыми препаратами оказались такие бренды, как арбидол, пенталгин, нурофен, терафлю, колдрекс. Пандемия свиного гриппа способствовала резкому скачку в продажах данных препаратов.

Лидерами продаж среди компаний, представляющих данную группу являются Геден Рихтер, ОАО Валента, KRKA, Санофи Авентис, ООО Фармстандарт.

Наиболее востребованными препаратами в данной группе являются анальгетики-антипиретики и ноотропы и психостимуляторы.

Объем аптечных продаж препаратов группы N06B (ноотропы и психостимуляторы) за 9 месяцев 2008 г. составил 203 млн. USD, или 40 млн. упаковок. Препараты группы пользуются стабильным спросом; их аптечные продажи не подвержены сезонным колебаниям. Доля ноотропов и психостимуляторов составляет более 2% в общем объеме аптечных продаж в стоимостном выражении. Ноотропы обычно применяются длительными курсами, поэтому у аптек есть возможность приобрести лояльных покупателей в лице потребителей препаратов данной группы.

Несмотря на большое количество отечественных фирм-производителей и препаратов, выпускаемых ими, большую долю в стоимостном объеме рынка ноотропов и психостимуляторов занимают препараты иностранного происхождения.

Одна из причин подобной ситуации – это различие в ценах – стоимость импортных препаратов значительно превосходит стоимость отечественных ЛС, за счет преобладания оригинальных препаратов в их ассортиментной политике. Вторая причина – активная система продвижения иностранных препаратов.

Продвижение препаратов в данной группе происходит в основном за счет рецептов врачей, приоритет которых направлен на импортные препараты, например, среди препаратов, действующим веществом которых является винпоцетин наиболее продаваемым является Кавинтон и Кавинтон Форте, производителем которых является венгерская фирма Gedeon Richter. В рейтинг лидеров по объемам продаж в группе N06B входит и российский препарат – Винпоцетин, который является аналогом Кавинтона. Большие продажи данного препарата происходят в основном за счет государственных закупок, направленных на обеспечение лекарственными средствами лечебно-профилактические учреждения, а поскольку стоимость Винпоцетина в 10 раз меньше стоимости Кавинтона, приоритет отдается именно этому препарату.

Наибольшую долю рынка занимает фармацевтическая компания Gedeon Richter – ее доля почти 18%.

Таким образом, становится ясным, что наиболее высокие позиции на рынке занимают компании, которые вкладывают большие средства в продвижение своих лекарственных препаратов.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что система продвижения российских лекарственных средств на внутреннем рынке слабо развита и нуждается в существенных изменениях. К тому же одним из серьезных факторов, влияющих на продажи и потребление российских препаратов, является сильное недоверие к отечественным лекарствам.

К путям повышения эффективности системы продвижения российских лекарственных средств можно отнести:

- приоритет назначения российских лекарственных препаратов врачами в больницах;
- создание горячей линии, направленной на повышение информированности населения о выписываемых лекарственных препаратах и их аналогах.
- Размещение рекламной продукции в ЛПУ;

- совершенствование мерчендайзинга – выкладка российской продукции на витринах в сетях аптек;
- создание системы медицинских представителей;
- заложение статей затрат на интернет – рекламу.

Поскольку стоимость российских препаратов значительно меньше стоимости иностранных лекарств, денежных средств на затраты на продвижение продукции и ее рекламу российские фармацевтические компании могут выделить гораздо меньше по сравнению с зарубежными конкурентами. Поэтому для развития системы продвижения не обойтись без поддержки и введения регулирующих мер со стороны государства.

*Красницкая А.С.
студентка 2 курса института социальных наук
Иркутского государственного университета*

Научный руководитель: к.ф.н., доцент Полюшкевич О.А.

Роль менеджера в управлении стратегическими изменениями

Можно сказать о трёх основных тезисах, касающихся вызовов, стоящих перед бизнесом во всем мире, и один тезис, специфичный для России. Во-первых, ускоряющиеся изменения создают растущую потребность в лидерах, способных преобразовывать свои организации, а не просто выполнять рутинные задачи менеджмента; во-вторых, это лидерство должно быть все больше децентрализовано, по мере того как разнообразие и сложность заставляют передать ответственность за бизнес в целом вниз по внутрифирменной иерархии, поближе к клиентам и рынкам; в-третьих, эти новые лидеры «локомотивы» должны обладать широким опытом и таким спектром характеристик, в котором рутинные умения менеджера будут необходимы, но далеко не достаточны.

Что касается России, интересный факт состоит в том, что эти новые вызовы для руководителей бизнеса ощущаются везде, а не только в России. Поэтому нет совершенно никаких препятствий для того, чтобы российский бизнес стал лидером в обеспечении соответствия этим новым требованиям.

Можно использовать такую метафору – все мы живем в период «больших волн», и в отличие от периода спокойной воды, когда важно мчаться вперед на всех парусах, способность видеть надвигающиеся волны, быть достаточно гибким, чтобы взбираться на их гребни и двигаться на них к успеху, является жизненно важной. Волны – новые, их трудно понять и прогнозировать, и те, кто достиг мастерства в стремительном движении по спокойной воде, уже не имеют существенного преимущества. Это – новый мир, в котором все игроки могут как выиграть, так и проиграть. Подъем так называемых стран группы БРИК (Бразилии, России, Индии, Китая) и отставание Старой Европы, США и Японии подтверждают этот тезис на макроуровне, а успех малобюджетных авиакомпаний, таких как Southwest Airlines, easyJet, Ryanair, и даже новых дешевых авиаперевозчиков, базирующихся в Польше, – на микроуровне. Эти страны и компании демонстрируют некоторые новые истины: эффективное управление странами и компаниями всегда будет важным, но все более и более важным становится их преобразование. Сейчас, во времена быстрых изменений, подобных нынешним, баланс между менеджментом (оптимизацией рутинной работы) и лидерством (которое включает создание образов будущего предприятий и продвижение организаций и людей к этому будущему) смещается в сторону большей потребности в лидерстве. Я считаю, что многие организации испытывают переизбыток менеджмента и недостаток лидерства.

Изменения вторгаются в жизнь высших руководителей на трех различных уровнях.

Во-первых, на глобальном. Новый средний класс с новыми устремлениями и запросами меняет мировой экономический ландшафт; новые технологии преобразуют целые отрасли; новые инициативы, предпринимательские структуры и энергетика создают новый рост. Эти три фактора играют чрезвычайно позитивную роль в будущем глобальном росте. «Радиоактивные осадки», сопутствующие этому росту, в виде социальных трений, межкультурного непонимания, экономической монополизации и стяжательства, ухудшения окружающей среды, различий в морали угрожают крахом этих новых больших возможностей роста. Во-вторых, на национальном и региональном уровнях. Есть большие подвижки вверх и вниз, при которых ни одна страна и ни один регион не могут чувствовать себя в безопасности. Движимый предпринимательством рост устойчиво ведет некоторые страны и регионы вперед, в то время как другие, преданные ошибочному мышлению и старым структурам, все больше отстают. В-третьих, на уровне отрасли. Целые отрасли претерпевают радикальные изменения, как мы уже видели в сфере телекоммуникаций (интеграция компьютерных технологий и технологий связи), в финансовой сфере (интеграция банковских, брокерских и страховых услуг). Постоянно говорят о том, что жизненный цикл продукта не существует на уровне отрасли и нет сформировавшихся, зрелых видов бизнеса. Все виды бизнеса фактически проходят через чередующиеся циклы создающих ценности инноваций и уменьшающих издержки преобразований. Автомобильная промышленность продемонстрировала этот феномен уже в 1920-е гг., когда имеющая неоспоримые преимущества система производства Генри Форда была полностью побеждена General Motors за счет умного сегментирования рынка (между брендами Chevrolet, Oldsmobile, Buick, Pontiac и Cadillac). Эти бренды и сегодня, 80 лет спустя, определяют базовую схему сегментации отрасли.

Все изменения требуют преобразований, и все преобразования требуют лидерства – не просто рутинного менеджмента. Лидерство для преобразований требуется в общественном секторе; на уровне компании – как для того, чтобы изменить портфель бизнесов, которым занимается компания, так и для того, чтобы изменить каждый из них в отдельности, и на уровне каждого менеджера. Вероятность достижения общего экономического успеха выше там, где эти три процесса преобразований – на уровне общественного сектора, компании и индивидуальном – тесно связаны между собой. Когда тот или иной ключевой игрок воздерживается от преобразований, общее продвижение экономики вперед затрудняется. Таким образом, для того, чтобы Россия могла воспользоваться преимуществами своего огромного потенциала, потребуются большие преобразования на макро, микро и индивидуальном уровнях.

Кудашева Н.З.
студентка 5 курса экономического факультета
Кабардино-Балкарского Государственного Университета им.Х.М.Бербекова
Научный руководитель: к.э.н., доцент Алоев А.Б.
Кабардино-Балкарский Государственный Университет им. Х.М. Бербекова

Инновационная активность в управлении предприятием

Роль инноваций в современной экономике значительна. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. В рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы – ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию новых рынков, в том числе и внешних.

Для повышения конкурентоспособности современного предприятия управление инновационной активностью становится одним из основных факторов стратегического управления его деятельностью[2].

Инновационная активность представляет собой интенсивность деятельности по разработке и внедрению новых или усовершенствованных продуктов (технологий) в хозяйственный оборот. Эксперты выделяют несколько подходов к оценке инновационной активности. Первый заключается в оценке развития инновационной инфраструктуры и определении способности предприятий по коммерциализации нововведений. Такой подход применяется в основном при формировании статистических и отчетных данных о состоянии и перспективах развития инновационной деятельности в стране в целом. Второй подход заключается в использовании оценки инновационной активности в качестве исходного этапа в процессе разработки инновационной стратегии отдельного предприятия. При этом анализ экономического развития конкретного хозяйствующего субъекта и взаимосвязанных с ним структурных элементов является основной задачей. Дальнейшая инновационная политика будет формироваться в зависимости от состояния инновационной сферы предприятия[3].

Степень инновационной активности предприятия определяется следующей группой факторов:

- возможностью адекватного его использования;
- имеющимся инновационным потенциалом;
- потребностью общества в результатах инновационной деятельности.

Интеллектуальная деятельность, специальные знания и бизнес-коммуникации становятся основными факторами конкурентоспособности предприятий, а инновации в области планирования и правления, в сфере инфраструктурных процессов – логистики, маркетинга, обслуживания – становятся преимущественным источником добавленной стоимости. Инновационная активность выступает эффективным способом достижения целей хозяйствующего субъекта, обеспечивающим его конкурентные преимущества за счет привлечения новых возможностей в различных областях деятельности, и, прежде всего – в сфере управления. Аспекты управления изменениями в ходе реализации стратегии предприятия, определение границ и рисков инновационной активности, инновационность и инертность менеджмента в стратегическом плане мало изучены в теории инновационного менеджмента.

Именно готовность предприятия к использованию инновационных решений в своей деятельности является одним из основных показателей инновационной активности экономики в целом. Востребованность инноваций, как технологических, так и продуктовых, напрямую связана с необходимостью модернизации, технического перевооружения, реконструкции действующих предприятий. На сегодняшний день, к инновационно-активным компаниям можно отнести только 9,4% российских промышленных предприятий[3].

Важной, если не сказать важнейшей составляющей качества управления, а также конкурентным преимуществом фирмы, в основном внутренним, является обоснованный уровень инновационной активности, когда за счет активности компании резко сокращается показатель инновативности и продукт фирмы поступает к потребителю значительно раньше, чем продукт конкурента, что придает первой возможность повышения цены («рыночную силу») [1].

Инновационная активность проявляется на всех стадиях жизненного цикла инноваций (стратегический маркетинг, НИОКР, производство, сервис, потребление) в применении эффективных методов. Особое значение

здесь уделяется функции маркетинга, которая реализуется на протяжении всего цикла, так как в её задачи входит формулирование концепции создания конкурентного преимущества [1].

Когда речь заходит о выгодах для страны в целом, обусловленных инновациями, подразумеваются, прежде всего, выгоды коммерческие, которые сводятся к экономии издержек или изобретению новой продукции. Однако инновации могут приносить и другие выгоды: например, политические, идеологические и институциональные.

В настоящее время отсутствует единая методика оценки инновационной активности специалистов предпринимательских структур. Сегодня каждая компания оценивает лишь свою интегральную инновационную активность по локальным методикам. Аналогичная ситуация происходит и с оценкой конкурентоспособности предпринимательских структур, которая представляет собой сложную многофакторную задачу. Она сводится к выявлению наиболее значимых количественных и качественных показателей конкурентоспособности [2].

Инновационная активность специалистов предприятия является одним из основных факторов и объектов управления в современном предпринимательстве, обеспечивающим повышение конкурентоспособности, а также одним из определяющих показателей для принятия обоснованных предпринимательских решений, учитывающих создание и внедрение инноваций в конкурентоспособное время.

Таким образом, инновационная активность является решающим фактором для укрепления экономической состоятельности и конкурентных рыночных позиций предприятия. Именно поиск новых и совершенствование уже имеющихся методов управления инновационной активностью предпринимательских структур поможет поддержать и ускорить рост конкурентоспособности предприятия.

Список литературы и источников

1. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов [Текст]/ Фатхутдинов Р.А. – СПб. : Питер, 2008. – 448 с.
2. <http://www.econference.ru>
3. <http://www.mai.ru>

*Куликова К.Ю., Кубракова А.А.
студентки 3 курса факультета управления
Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Магомедов М.Н.
Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения*

Инновации – важнейший фактор эффективного развития экономики

В современных условиях выхода страны из кризиса, обеспечения динамически устойчивого развития экономики первостепенная роль принадлежит инновациям, способным обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоения и выпуска новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг. Данный процесс требует введения изменений во все сферы общественной жизни, и прежде всего, экономики.

Инновации – это процесс внедрения новых изделий, подходов, принципов организации производства в экономическую деятельность [3].

В настоящее время возрастающее значение отводится инновациям, поскольку именно они имеют наивысшую ценность по сравнению с другими факторами развития предприятий и страны в целом.

Часто определяющее значение инновационной деятельности для экономического развития, ее наивысший стратегический приоритет сочетаются с неэффективностью применяемых на практике методов управления инновациями.

Цель управления инновациями состоит в том, чтобы инициировать, генерировать, контролировать новые идеи и управлять ими в масштабах страны или отдельной организации и выводить полученные результаты на рынок. В основе управления инновациями лежит сбалансированное сотрудничество новаторов и тех, кто отвечает за направление деятельности организации и ее стабильность.

В соответствии с целью необходимо выделить и ряд задач:

- поиск идеи, служащей фундаментом для данной инновации;
- организация инновационного процесса для данной инновации;
- процесс продвижения и реализации инновации на рынке.

На пути инноваций стоит множество препятствий и барьеров, как внутренних, так и внешних по отношению к организации. Внешние барьеры включают недостаточно развитую инфраструктуру, недостаток знаний в данной области и невозможность им обучиться, устаревшее законодательство, общее пренебрежение или неправильное отношение к талантам в обществе и т. п. К наиболее важным внутренним препятствиям относятся жесткие организационные требования и процедуры, иерархические и формализованные структуры коммуникации, консерватизм, следование догмам и недостаток видения, сопротивление переменам – заинтересованность в

сохранении старого порядка, нежелание принять идеи других людей, отсутствие мотивации и желания идти на риск. Поэтому для более эффективного управления инновациями необходимо разобраться в этих сложностях и затем попытаться устранить их [2].

Для снижения риска инновационной деятельности предпринимательской фирме необходимо в первую очередь провести тщательную оценку предполагаемого к осуществлению инновационного проекта. Инновационный проект, эффективный для одного предприятия, может оказаться неэффективным для другого в силу объективных и субъективных причин, таких, как территориальная расположенность предприятия, уровень компетенции персонала по основным направлениям инновационного проекта, состояние основных фондов и т.п. На основе этих факторов выделяют определенные критерии для оценки инновационных проектов [4].

1. Социально-экономические:

Качество жизни; здоровье; Обеспечение населения медицинскими услугами и медикаментами; личная безопасность; создание новых экономически эффективных продуктов.

2. Научно-технические:

Степень новизны; степень реализуемости проекта; наличие кадров исследователей высшей квалификации; технический и организационный риск реализации проекта в срок

3. Экономические:

Затраты на проект; капиталовложения в процесс производства; срок окупаемости затрат; ожидаемая прибыль; рентабельность капиталовложений.

В результате формируется система критериев, которая дает возможность оценить вклад инновационного проекта любого уровня в достижении конечных целей реформ и использовать эту информацию для соответствующего распределения ресурсов на реализацию таких проектов.

Внедрение инноваций должно быть направлено на достижение следующих видов эффекта [1]:

1)экономического – проявляется в получении прибыли от лицензионной деятельности, а также в приросте объема продаж, сокращении сроков окупаемости инвестиций, улучшении использования производственных мощностей и других ресурсов предприятия (основного и оборотного капитала, кадров и т.д.);

2)научно-технического – выражается в количестве зарегистрированных авторских свидетельств, увеличении удельного веса прогрессивных технологий, повышении организационного уровня производства и труда, повышении конкурентоспособности предприятия и его товаров на рынке;

3)социального – проявляется в приросте доходов работников, повышении степени удовлетворения их потребностей, увеличении числа рабочих мест, улучшении условий труда и отдыха и т.п.;

4)экологического – находит выражение в снижении выбросов в окружающую среду, повышении экологичности выпускаемых товаров, сокращение величины штрафных санкций за нарушение экологического законодательства. Василевская И.В.

В заключение следует сказать, что поддержка инновационного предпринимательства является одним из приоритетных направлений государственной научно-технической и экономической политики во всех странах с развитой рыночной экономикой.

Одной из причин снижения эффективности инноваций в России является слабость правовой базы в области инновационного предпринимательства и недостаточный уровень государственной поддержки инновационных предприятий. Любой вид инновационной деятельности требует государственной поддержки и стимулирования. В развитых западных странах разработаны пути и формы, с помощью которых осуществляется поддержка инновационного предпринимательства. Особый интерес представляет опыт таких стран, как США, Япония, Великобритания, Канада, Франция, Израиль, так как при всех особенностях практика решения научно-технических проблем в этих странах имеет общую основу – активное участие государства в проведении инновационной политики.

Список литературы

1. Василевская И.В. Инновационный менеджмент. – М.: Инфра-М, Риор, 2005 г. – 96 с.
2. Инновационный менеджмент: Учебник / Мединский В.Г. – М.: ИНФРА-М, 2005 г. – 295с.
3. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: учеб. пособие / Под ред. П.Н. Завлина и др. – М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000 г. – 475 с.
4. Управление инновационными проектами: Учеб. пособие / Под ред. проф. В.Л. Попова. – М.: ИФРА-М, 2007 г. – 336 с.

Адаптация отрасли животноводства в закрытом акционерном обществе «Солнцево» Исилькульского района Омской области

В современном животноводстве идёт постоянная борьба за повышение экономической эффективности производства, повышение удоев и сохранение здоровья животных. Одним из факторов влияющих на эффективное усвоение потребления кормов является организация правильной освещённости в коровнике и продолжительность светового дня. Увеличение светового дня до 15–16 часов приводит к увеличению продуктивности до 8–15% за счёт увеличения потребления кормов и их более качественного усвоения без изменения самих рационов.

ЗАО «Солнцево» расположено в южной лесостепной зоне в 150 км от областного центра г. Омска. Предприятие имеет две молочно – товарные фермы, каждая из которых представляет собой два сблокированных коровника по 610 скотомест с необходимыми постройками и сооружениями общего назначения. В хозяйстве существует проблема модернизации коровников, это связано с тем, что оснащение ферм устарело и требует замены на более эффективные, современные, применение которых позволит снизить затраты на производство молока.

Характеристики различных типов ламп представлены в таблице 1. Натриевая лампа имеет наибольшую эффективность и самый длительный срок эксплуатации, она вырабатывает желтый свет, влияющий на производительность коров так же, как и белый. По сравнению с другими источниками искусственного освещения, натриевые лампы высокого давления имеют самый высокий КПД (около 90%).

Таблица 1

Технические характеристики ламп в коровниках

Вид лампы	Мощность, Ватт	КПД, %	Срок службы, часов
Обыкновенные	25–200	10–20	750–1000
Люминесцентные	18–65	30–80	15000–20000
Ртутные	50–1000	30–60	16000–24000
Металло-галогенные	70–4000	60–90	7500–10000
Натриевые	100–400	70–150	15000–24000

Замена ламп накаливания на натриевые лампы позволит сократить затраты на электроэнергию на 45%, что в денежном выражении составит более 940 тыс. руб. Продление светового дня коров с 12 до 16 часов с одной стороны позволит увеличить продуктивность коров на 8%, а с другой стороны повысятся затраты на корма на 6%, в связи с большей поедаемостью корма. Так как продуктивность коров увеличивается на 8%, то надой с одной коровы составит 4000кг в год. Следовательно, выручка от реализации дополнительного молока около 4 млн. руб.

В таблице 2 представлен два вариант возможных событий.

Таблица 2

Ситуация «без проекта» и «с проектом», тыс.руб.

Показатель	«без проекта»	«с проектом»				
		2010	2011	2012	2013	2014
Инвестиции	0	2398	-	-	-	-
Остаточная стоимость	0	-	-	-	-	1416
Текущие затраты	0	31997	31960	31960	31960	31960
Выручка	32035	44944	46929	46929	46929	46929
Чистые выгоды	42958	10548	14969	14969	14969	16385

Прирост чистых выгод в первый год использования ламп будет отрицательным более 370 тыс. руб, но уже в 2011 году прирост чистых выгод составит около 4 млн. руб, что свидетельствует о эффективности проекта. Чистая текущая стоимость 11 млн. руб, индекс рентабельности равен 6 %, что говорит о том, что проект эффективен. Внутренняя норма доходности составляет 143,84%, предприятие может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения стоимости капитала. Срок окупаемости проекта составляет 1,89 года (т.е. период возмещения первоначальных вложений из чистых поступлений).

После расчета эффективности проекта необходимо скорректировать норму дисконта на величину инфляции (таблица 3).

Таблица 3

Сравнение ситуации «с проектом» и «без проекта» путем сопоставления чистых выгод, тыс.руб.

Показатель	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Чистые выгоды по проекту	10548	14969	14969	14969	16385
Чистые выгоды без проекта	10923	10923	10923	10923	10923
Прирост чистых выгод	-375	4046	4046	4045	5462
Дисконтированные чистые выгоды	-375	3678	3343	3040	3730
то же нарастающим итогом	-375	3303	6646	9686	13417

При учете инфляции на проект чистая текущая стоимость уменьшится и составит более 8,8 млн. руб. Индекс рентабельности равен 5%, что говорит о эффективности проекта.

Метод сценария представлен в таблице 4. При этом были выделены три показателя: увеличение удоя молока, увеличение затрат на корма, сокращение затрат на электроэнергию.

Таблица 4

Метод сценария изменения показателей, %

Показатели	Наихудший	Вероятностный	Наилучший
Увеличение удоя молока	4	8	10
Увеличение затрат на корма	8	6	5
Сокращение затрат на электро-энергию	30	45	50

Чистая текущая стоимость при наилучшем варианте развития составит более 16 млн. руб. Чистая текущая стоимость при наихудшем варианте развития составит более 2,5 млн. руб. (таблица 5).

Таблица 5

Рассмотрим ситуацию «с проектом» при различных варианты развития, тыс.руб.

Показатель	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Инвестиции	2398	-	-	-	-
Остаточная стоимость	-	-	-	-	1416
Наилучший					
Текущие затраты	31782	31530	31530	31530	31530
Выручка	45434	47909	47909	47909	47909
Чистые выгоды	11253	16379	16379	16379	16379
Наихудший					
Текущие затраты	32154	32274	32274	32274	32274
Выручка	43948	44939	44939	44939	44939
Чистые выгоды	9396	12665	12665	12665	12665

Проект может быть реализован, так как риск минимален, затраты на электроэнергию уменьшаются, надои увеличиваются. Следовательно, прибыль от хозяйственной деятельности увеличится.

Замена в ЗАО «Солнцево» Иселькульского района на молочных фермах проводки и электрических ламп позволит не только увеличить продуктивность животных, в связи с большей поедаемостью и усвояемостью корма, но и снизить затраты на электроэнергию.

Лесин А.В.
студент 6 курса факультета «Оценка и управление собственностью»
Пермского института муниципального управления
(Высшей школы приватизации и предпринимательства)
Научный руководитель: д.т.н., профессор Севастьянова И.Г.

Концептуальные аспекты развития структуры управления инновационным предприятием

Современный этап переходной экономики в России характеризуется ростом предпринимательской активности и переходом к разнообразным формам собственности. Кроме того, происходят изменения и в технологической базе производства. Говоря об общих условиях в социально-экономической сфере и производстве, существующих в странах со зрелой рыночной экономикой, можно выделить ряд направлений, в соответствии с которыми развиваются наука и практика управления [1, с.257].

Во-первых, это перестройка на современной и технологической основе организации производственно-хозяйственной деятельности и управления или реинжиниринг бизнес-процессов. При успешной реализации радикального преобразования бизнес-процессов, которому соответствует стратегическая инновационная деятельность, возможны такие последствия, как сокращение персонала при решении каждой задачи, составляющей отдельный процесс; использование нескольких версий сложных процессов; уменьшение количества входов в процессы; децентрализация подразделений и централизация обмена информацией.

Во-вторых, это развитие концепции внутренних рынков корпораций, что означает использование принципов рыночного хозяйства во внутренней деятельности компании. Подобные преобразования охватывают все подразделения фирмы, которые становятся автономными звеньями, приобретающими товары и услуги как внутри фирмы, так и за ее пределами. Вместе с тем они объединяются едиными информационными сетями, финансовыми системами и предпринимательской структурой. Например, внутренние венчуры или так называемые интрапренерские структуры, занимающиеся непосредственным внедрением нововведений, ориентированным на новую рыночную нишу. Эти структуры обладают атрибутами самостоятельности, имеют свой расчетный счет либо субсчет, но являются структурными подразделениями компании, используют принадлежащие ей производственные площади, оборудование [1, с. 284–286].

Кроме того, происходят интеграционные процессы в управлении, ориентированные на более эффективное использование всех ресурсов, прежде всего научно-технических, инвестиционных и финансовых. Это способствует появлению многообразных форм горизонтального объединения организации. Так, в ряде случаев весьма эффективным организационным механизмом может быть поглощение крупной компанией небольших инновационных фирм, деятельность которых входит в круг интересов этой компании. Данный механизм предполагает осуществление больших единовременных затрат, но приводит к значительному сокращению сроков выхода нового продукта на рынок, кроме того позволяет получить синергетический эффект от объединения инновационных достижений. Сами малые инновационные фирмы так же могут быть заинтересованы в поглощении, так как они не всегда обладают достаточными средствами для деятельности. Механизмом, дополняющим поглощение, является рыночная инновационная интеграция – установление тесных связей между крупной компанией и малыми инновационными фирмами, которые основаны на долгосрочных договорных отношениях. В этом случае инновационные фирмы сохраняют свою самостоятельность, но попадают в сферу рыночных производственных связей крупной компании [2, с. 181–183].

Все большее распространение получают нефинансовые измерители эффективности управления, с помощью которых можно лучше оценить достижения организации. Одним из таких неосязаемых критериев оценки является интеллектуальный капитал. В современных условиях интеллектуальная собственность играет важную роль в создании корпоративного богатства и стимулирования конкуренции. Информация о состоянии нематериальных активов компаний стала определяющим фактором для фондового рынка. Появились целые отрасли промышленности, которые в существенной степени зависят от прав на интеллектуальную собственность. С развитием глобальных информационных сетей и электронной торговли интеллектуальная собственность стала глобальным товаром, а лицензирование превратилось в один из главных способов товарообмена в мировом масштабе.

Ключевым фактором для поддержания конкурентных преимуществ организации является способность разрабатывать новые продукты. В связи с этим ядро любой бизнес-организации составляют техническая и технологическая подсистемы, которые в ряде литературных источников описывают как операционную подсистему, имеющую дело с целенаправленным преобразованием физических ресурсов в готовые изделия. Состав операционной подсистемы тесно связан с перечнем выполняемых ею основных функций, к которым относятся создание нового продукта, управление производственным процессом, организация производства, обслуживание производства и улучшение качества выпускаемой продукции.[3, с. 96 – 97]

Список литературы

Монографическая литература

1. Инновационный менеджмент под редакцией В.М.Аньшина. М.: Дело, 2003 г.
2. Кристенсен К., Рейнор М. Решение проблемы инновации в бизнесе. М.: Альпина, Бизнес Букс, 2004.
3. Стратегический менеджмент под редакцией Зайцева Л.Г., Соколовой М.И. М.:Магистр, 2009.

*Морозова О.А.
студентка 4 курса инженерно-строительного факультета БИТТУ,
Устинова Н.Н.*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Кочетова О.В.
Балаковский институт техники, технологии и управления*

Внедрение инновационных технологий на территории МО г. Балаково

В целях комплексного решения проблемы экологической безопасности и улучшения среды обитания жителей Саратовской области, в рамках реализации Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, Правительством области утверждена «Концепция экологической безопасности Саратовской области на 2010-2020 годы», основным направлением которой является определение путей и способов защиты природных систем, жизненно важных интересов общества и прав личности от угроз, возникающих в результате антропогенных и природных воздействий на окружающую среду, обеспечивающих устойчивое и динамичное развитие экономики региона.

Балаково – динамично развивающийся город Саратовской области с населением около 200 тыс. человек, родина первого в мире гусеничного трактора, колесного самохода и русского дизеля. Сегодня Балаково – крупный промышленно-энергетический центр Поволжья с одной из лучших в Европе АЭС, ГЭС и ТЭЦ, спутником АвтоВАЗа – ОАО «БРТ» и другими промышленными предприятиями. Деловой Балаково представлен двумя десятками предприятий химической, машиностроительной, энергетической, строительной индустрии, пищевой промышленности.

По оценкам специалистов, человек «вырабатывает» в год до 250 кг бытовых отходов. В среднестатистическом мусорном баке около 25% занимают пищевые отходы, 5–10% – бумага, 50% – полимеры, остальное приходится на металл, текстиль, резину, стекло и т.д. Классический путь удаления отходов (контейнер – мусоровоз – свалка – рекультивация) сегодня неэффективен и, кроме того, потенциально опасен, поскольку даже тщательно обработанная и засыпанная почвой свалка является источником «свалочного газа», стимулирующего парниковый эффект [2].

Нами был разработан и предложен проект по внедрению инновационных технологий на территории МО г.Балаково, суть предложения заключается в создании нового инновационного предприятия.

Предметом деятельности вновь создаваемого предприятия по переработке твердо-бытовых отходов на территории МО г.Балаково будет являться: запрессовка твердо-бытовых отходов в брикеты и захоронение их на полигоне; заготовка всех видов вторичных ресурсов от населения, организаций и предприятий различной формы собственности (государственных, общественных, частных и т. д.); сортировка коммерческих отходов и обработка вторичных ресурсов; участие в осуществлении областных планов заготовки и реализации вторичного сырья и санитарной очистки городов области.

Планируемая мощность предприятия 100000т твердо-бытовых отходов в год. Предполагаемый подготовительный период создания предприятия займет 1 год (проект, строительно-монтажные работы, изготовление и поставка оборудования, создание необходимой инфраструктуры, организационные мероприятия и т.п.), расчетный срок окупаемости предприятия составит 3,0 года с учетом продолжительности реализации проекта 6 лет, прибыльность составит порядка 35 млн. рублей [3].

В качестве площадки для создания высокотехнологической линии по запрессовке и сортировке твердых бытовых отходов предполагается выбрать производственный участок, расположенный вблизи с существующим мусорным полигоном, что позволит снизить затраты на транспортировку. Участок планируется разместить в промзоне полигона. Санитарная зона вокруг предприятия составляет свыше 500 м, что позволяет организовать указанное выше производство, не входя в противоречия с требованиями СЭС. Территория участка составит 0,7 га (мин. 0,6 га). На огороженной бетонным забором территории будут расположены следующие производственные площади: административно-бытовые помещения (200 м²) можно модульного типа с обеспечением всех норм санитарно-бытового обслуживания персонала; холодный ангар (2100 м² (70x30x10)); склад готовой продукции (200 м²); площадку для разгрузки и хранения ТБО (4500 м²).

Производственная территория обеспечена: подведенным энергопитанием; водопроводом; отдельными выездами и проходной; канализацией и дренажем стоков от запрессовки отходов; центральным теплоснабжением; городскими телефонами; системой пожарной защиты, включающей в себя оборудование пожарно-охранной сигнализации (инфракрасные датчики срабатывают на задымление), систему аэрозольного пожаротушения и

центральный пульт; системой охранной сигнализации (видеокамеры наружного и внутреннего наблюдения, оборудование охранной сигнализации периметра территории плюс центральный пульт); заасфальтированной территорией с подъездными путями, обеспечивающими возможность подъезда крупнотоннажного автотранспорта; весовой (взвешивание автотранспорта с сырьем и готовой продукцией).

Конечная продукция предприятия будет представлена: отсортированными по видам отходами, готовыми для вторичной переработки (макулатура различных сортов, полиэтиленовые отходы, текстиль, стеклобой, жесть цветная и черная), спрессованными и спакетированными в «блоки-брикеты» размером, удобным для их транспортировки любым видом грузового транспорта; отсортированными отходами, неподдающимися вторичной переработке, запрессовке и предназначенными для захоронения на полигонах.

Из ряда преимуществ данного предложения особо можно выделить значительное снижение потока отходов на полигон, и, следовательно, нагрузки на природную среду, а также более эффективное использование пространства полигона, что продлевает его жизнь в 3-4 раза. Подобная технология переработки в России практически отсутствует, и ее внедрение также позволит увеличить занятость населения в сфере услуг.

Таким образом, в результате внедрения предлагаемого проекта г. Балаково получит следующие выгоды: улучшение санитарного состояния города; улучшение экологической обстановки на территории области; снижение затрат на захоронение отходов и ликвидацию экологических последствий хранения отходов; повышение объемов и производительности сортировки и переработки отходов; повышение качества вторичного сырья, получаемого из отходов; замедление расширения земельных площадей, занимаемых полигонами для захоронения отходов; увеличение потока прибыли, получаемой от реализации вторичного сырья и от повышения производительности сортировки и переработки отходов; дополнительные рабочие места; приток инвестиций в инфраструктуру города.

Список источников

Нормативно- правовые документы

1. <http://www.saratov.gov.ru/> – Сайт правительства Саратовской области.

Монографическая литература

2. <http://www.eclife.ru/education/apress/tbo/g11.php> – Проблема твердых бытовых отходов: комплексный подход.

Периодическая литература

3. <http://www.presona.com/> – официальный сайт производителя оборудования для комплектования вторичного сырья.

Мутовкина С.Н.

студентка 3 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: преподаватель каф. менеджмента Графская Т.А.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

«Особенности проявлений гендерных различий в построении индивидуальной карьеры адвоката» (на примере Негосударственной некоммерческой организации «Адвокатская палата Пермского края»)

Гендерный аспект является актуальным вопросом в психологии менеджмента. Вопрос об особенностях женского и мужского восприятия профессионального мира, их различий в реализации профессиональной карьеры притягивает к себе внимание многих исследователей в области психологии управления, экономики, социологии и менеджмента. В исследование проблем гендера за рубежом внесли вклад такие ученые как С. Кесслер, В. Мак-Кенн, Г. Бок, Э. Криттенден, Р. Айслер, Дж. Роузнер, С. Эпстайн, К. Хорни, Дж. Спенс, М. Хорнер, К. Даулинг, С. Бэм, Дж. Шерман и другие. Российские ученые также внесли свой вклад в развитие гендерной психологии: Е. Гвоздева, Л. Попова, О. Митина, С. Булгаков, Н. Бердяев, В. Розанов Э. Чугунова и др.

Характеристика феномена проявлений гендерных различий и определение влияния гендерного фактора на построение индивидуальной карьеры адвоката представляется весьма актуальным.

Цель работы – исследование особенностей проявлений гендерных различий в построении индивидуальной карьеры адвоката Адвокатской палаты Пермского края.

Для реализации данной цели были поставлены следующие **задачи**:

1. Рассмотреть теоретические подходы к гендерному аспекту в менеджменте;
2. Обосновать выбор методов и методик исследования проблемы формирования карьеры адвоката на основе гендерного анализа;
3. Установить взаимосвязь гендерных различий и особенностей построения карьеры адвоката;
4. Спроектировать индивидуальную карьеру адвоката ННО «Адвокатская палата Пермского края» по результатам гендерного анализа;

5. Разработать рекомендации по совершенствованию управления карьерой адвоката в организации.

Объект исследования: особенности построения индивидуальной карьеры адвоката на примере Негосударственной некоммерческой организации «Адвокатская палата Пермского края».

Предмет исследования: процесс взаимосвязи особенностей проявления гендерных различий индивидуальной карьеры адвоката.

Основной результат работы: разработка рекомендаций по совершенствованию управления индивидуальной профессиональной карьерой адвоката в рамках гендерного подхода.

Научная новизна дипломной работы определяется сочетанием психологических методов гендерного анализа и научного менеджмента изучения особенностей построения индивидуальной карьеры адвоката.

Несомненно, результаты исследования, их интерпретация, рекомендации по управлению индивидуальной карьерой адвоката **практически значимы** – они могут быть применены не только в ННО «Адвокатская палата Пермского края», но и других профессиональных организациях, юридических консультациях.

На стыке XX и XXI веков появилась новая отрасль психологии – гендерная психология – исследующая закономерности формирования и развития характеристик личности, обусловленные половой дифференциацией, стратификацией и иерархизацией. Понятие «гендер» подчеркивает, что поведение мужчин и женщин конструируется и определяется социально.

В рамках гендерной психологии существование «мужских» и «женских» областей деятельности связано с устойчивыми полоролевыми стереотипами, не имеющими тенденции к изменению.

В последнее время в социально-психологических исследованиях особое внимание уделяется гендерным аспектам построения карьеры.

Среди актуальных задач, стоящих перед современным обществом, выделяется создание условий для достижения каждым человеком своей наивысшей точки развития – самореализации. В профессиональной сфере процессом достижения такой точки можно считать карьеру. Человек, «делающий карьеру», имеет ориентацию на реализацию профессионального и личностного потенциала.

Исследование особенностей проявлений гендерных различий в построении индивидуальной карьеры проводилось среди адвокатов Негосударственной некоммерческой организации «Адвокатская палата Пермского края». В исследовании участвовало 20 мужчин и 20 женщин, в возрасте от 25 до 40 лет, имеющих стаж адвокатской деятельности от 1 года до 11 лет.

Методы исследования:

– теоретические методы: теоретический анализ литературы по психологии менеджмента, обобщение и систематизация научных положений по теме исследования, анализ результатов работы; наблюдение, исследование с применением следующих методик: методика изучения лидерского и гендерного стилей поведения менеджера А.Кээн и Д.Зигфрида в модификации Бендас Т.В.; вопросник по изучению маскулинности-фемининности С. Бэм; методики «Мотивация к успеху» и «Мотивация к избеганию неудач» Т. Элерса; метод изучения соотношения сигнальных систем Потемкиной О.Ф.; методика определения уровня субъективного контроля (УСК) Бажина В.В., Голькиной Е.А., Эткинды А.М и методика оценки карьерных ориентаций «Якоря карьеры» Э.Шейна; методы управления: проектирование, социальное планирование и др.

Исследования гендерных особенностей показали: адвокаты, как мужчины, так и женщины в большей степени обладают гендерно-нейтральными качествами, значение которых приближается к высокому уровню. Следовательно, грань между мужскими и женскими качествами в профессиональной деятельности постепенно стирается. У мужчин и женщин адвокатов существует преобладание «андрогинного» показателя как умеренного среднего, означающего баланс маскулинных и фемининных качеств. Как отмечает Т.Бендас, андрогинные личности обладают адаптивностью и гибкостью поведения, творчески настроены и психологически благополучны, что является важными качествами в профессиональной деятельности адвоката.

Сравнение особенностей мотивационной сферы мужчин и женщин выявило следующие результаты: уровень мотивации на успех выше у женщин. Следовательно, обладая одновременно и фемининными и маскулинными качествами, женщины высоко мотивированы на успех. Анализ соотношения уровней мотивации представлен графически (рис. 1).

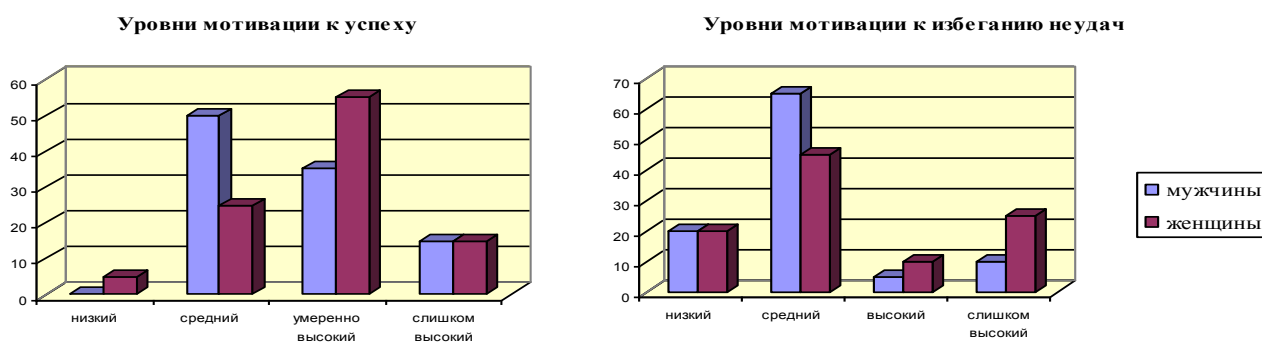


Рис. 1. Соотношение особенностей мотивационной сферы мужчин и женщин
При анализе соотношений способностей полушарий головного мозга выявлено: доминирующим является

правое полушарие у 55% мужчин и 70% женщин; левое полушарие доминирует у 45% мужчин, у 20% женщин. 10% женщин равнополушарные, «амбидекстры».

Специфично, развитию способностей правого (женского) полушария головного мозга у мужчин послужила специфика адвокатской деятельности, которая требует умения быть экстравертированным – общаться, образно мыслить, эмоционально говорить, ораторствовать, удерживать информацию в памяти. У женщин доминируют способности правого полушария, эмоционально-образное мышление, способности к общению и рефлексии. Следовательно, полученные результаты в женской выборке, говорят о гендерной идентичности женщин.

В рамках исследовательской работы изучался уровень субъективного контроля или локус контроля, который может быть *интернальным* (внутренним) – человек принимает ответственность за события своей жизни на себя и видит их причины в своем поведении и своих личностных характеристиках, и *экстернальным* (внешним), когда ответственность за все, что с ним происходит, человек приписывает внешним факторам – другим людям, случаю, судьбе. Принято считать, что мужчины в большей степени интернальны, а женщины экстернальны.

Анализируя результаты исследования уровня субъективного контроля можно сделать вывод: в целом мужчины и женщины обладают общей интернальностью. Следовательно, мужчины в большей мере несут ответственность над любыми значимыми ситуациями в профессиональной деятельности и жизни. Интернальный тип локус контроля имеют 85% мужчин и 65% женщин. С экстернальным типом выявлено – 15% мужчин и 35% женщин. Полученные результаты в мужской выборке показывают гендерную идентичность в ответственности за события своей жизни.

Для изучения особенностей и оценки выбора карьерных ориентаций применялась методика «Якоря карьеры» Э. Шейна.

Если проанализировать полученные результаты в иерархической последовательности, то 35% мужчин и 55% женщины на первое место определяют карьерную ориентацию «Служение». На втором месте у 25% мужчин «Автономия», у 15% женщин – «Интеграция стилей жизни».

Следовательно, выбирая карьерную ориентацию «служение», адвокат ставит для себя на первое место служение человечеству, помощь людям, желание сделать мир лучше, что совпадает с целями и принципами адвокатской деятельности.

Структура, правила адвокатской палаты не ставят жестких рамок, ограничений в организационной деятельности адвоката, они позволяют ему самому решать когда, над чем и сколько работать; не обязывают к ношению форменной одежды; обеспечивают достаточную степень свободы. Этим обуславливается большой процент выбора мужчинами карьерной ориентации «Автономия».

Выбор карьерной ориентации «Интеграция стилей жизни» является для многих женщин ведущей. Следовательно, помимо профессиональной деятельности женщина выполняет семейные роли: матери, жены, что требует, не мало времени и усилий. В ее жизни не может доминировать только семья, или карьера, поэтому стремится к балансу, интеграции.

Анализ выявил виды карьерных ориентаций, оцениваемых адвокатами ниже остальных, следовательно они являются менее значимыми. у мужчин такой является «Менеджмент», у женщин – «Предпринимательство».

При сравнении полученных нами результатов с частотой выборов карьерных ориентаций американцами и россиянами, карьерные ориентации «Служение», «Автономия» наиболее часто выбирают российские студенты, а «Интеграцию стилей жизни» – учащиеся ПТУ. У американцев популярными ориентирами считаются «Профессиональная компетентность» и «Менеджмент», что совпадает с наименьшим выбором адвокатов.

Следовательно, адвокаты, зрелые люди, имеющие большой стаж работы, с трудом ориентируются в выборе карьерных ориентаций.

Эффективной реализацией профессионального потенциала адвокатов является планирование индивидуальной карьеры.

Полноценная карьера включает в себя сбалансированное отношение, взаимодействие процессов *внутреннего* развития адвоката (гендерный пол, карьерные ориентации, мотивацию успеха, уровень субъективного контроля) и его *внешнее* движение в освоении социального пространства.

Внешнее движение – это освоение адвокатом определенных ступеней, движение к должностным позициям: заведующий адвокатским офисом, председатель коллегии адвокатов, член Совета, вице-президент, президент.

Вместе с тем реализацию карьерного продвижения адвоката можно осуществлять как по пути вертикальной траектории карьеры (должностной рост) и горизонтальной (профессиональный рост и обогащение труда), так и ступенчатой (перемещение как по вертикали, так и по горизонтали должностной структуры) и центростремительной (к центру управления компанией).

Для эффективного управления индивидуальной карьерой адвоката с учетом индивидуальных личностных особенностей и гендерных различий (по результатам исследования) весь персонал определен в группы.

Адвокатам 1 группы рекомендовано строить вертикальную деловую карьеру, поскольку они ориентированы на получение руководящей должности, о чем свидетельствует высокий уровень межличностного и группового общения, стремление к стабильности и предсказуемости жизненных событий. Их можно включать в руководящий кадровый резерв.

Для адвокатов 2 группы ценящих независимость, желающих освободиться от ограничений, не любящих подчиняться правилам организации, но одновременно готовых к риску и преодолению препятствий идеально построение ступенчатой карьеры через организацию адвокатского кабинета, коллегии или бюро.

Адвокатам 3 группы с ориентацией на достижение успеха в профессиональной деятельности, знаний, компетенций, а также имеющими баланс интересов и ориентаций между семейными отношениями, карьерой, само-реализацией целесообразно строить горизонтальную карьеру.

У 4 группы адвокатов выявлен выбор карьерной ориентации «вызов» и наличие достаточно высокого уровня мотивации на успех, что предопределяет основные ценности: конкуренция, победа, преодоление препятствий, новизна. Для адвокатов этой группы характерен выбор центростремительной карьеры.

Проектирование индивидуальной карьеры адвокатов осуществляется в двух направлениях: личностном и профессиональном.

Все решения и предложения построения индивидуальной карьеры адвоката аргументированы и обоснованы экономическими расчетами.

Таким образом, в результате исследования особенностей проявлений гендерных различий в построении индивидуальной карьеры адвоката, были разработаны рекомендации по совершенствованию управления карьерой в ННО АППК в рамках гендерного подхода.

Необходимо учитывать полученные результаты в дальнейшей разработке моделей индивидуальной карьеры молодых специалистов, а также при анализе, подборе и расстановке кадров, обучению технологии построения деловой карьеры в рамках семинаров, курсов повышения квалификации.

Ознобишина Л.Б.

магистрант 1 курса факультета Менеджмента ПФ ГУ-ВШЭ

Научный руководитель: к.э.н., доцент Андрианова Т.А.

Пермский филиал государственного университета Высшая школа экономики

Маркетинговые технологии на службе муниципалитетов. Подходы к формированию позитивного имиджа территории

Современная действительность такова, что территориям (регионам и муниципалитетам) приходится конкурировать за ресурсы, к которым мы можем отнести и людей, и предприятия. Поэтому одной из задач органов власти: государственных и муниципальных стало определение «своих» слабых и сильных сторон, чтобы борьба за ресурсы была проведена с максимальной эффективностью.

Важной составляющей конкурентоспособности региона, муниципалитета является имидж территории. Выявление факторов, влияющих на имидж, является важным элементом маркетингового подхода к государственному и муниципальному управлению.

30 января 2010 года социологическим агентством был проведен опрос в одном из районов Пермского края. Опрошено 503 респондента. Ошибка выборки: $\pm 4,5\%$ Основной метод: интервьюирование по месту жительства с использованием маршрутной выборки и квот (пол, возраст).

Респондентам задавался вопрос:

На что Вы обращаете внимание, чтобы оценить уровень развития района?

	Процент
Уровень безработицы	64,5%
Уровень доходов жителей района	45,6%
Качество здравоохранения в районе	33,7%
Состояние дорог	31,4%
Уровень благоустройства	23,7%
Уровень преступности	13,6%
Состояние морали, нравственности, уровень культуры	12,2%
Качество образования в районе	10,3%
Значимость района в крае	3,2%

Можно было дать несколько вариантов ответа. Сумма ответов в диаграмме не равна 100%. Мы видим, что жители одного из лучших муниципалитетов края, который занимает высокие места в рейтинге муниципальных образований, оценивают имидж муниципалитетов в более прикладном аспекте. Поэтому усилия власти по созданию новых рабочих мест, по поиску инвесторов для открытия новых предприятий, деятельность по улучше-

нию состояния дорог и повышения качества здравоохранения будут получать большее одобрение населения, а также формировать привлекательность территории для населения.

На наш взгляд, главным в формировании позитивного имиджа будет поиск «золотой середины» между желанием властей привлечь внимание к региону и общественным согласием с идеями по повышению регионального и муниципального имиджа. За последние годы теория территориального (регионального и муниципального) маркетинга стала активно развиваться и использоваться в практической деятельности органов государственной власти и местного самоуправления.

По мнению экспертов, практиков муниципальной деятельности, основой стратегического подхода к муниципальному управлению является маркетинговый подход. Если в сфере бизнеса он нацелен на создание благоприятных условий для сбыта продукции хозяйствующего субъекта и максимизацию прибыли, то в муниципальном управлении он направляет органы местного самоуправления на такой тип развития муниципального образования, при котором с одной стороны, достигается максимальное удовлетворение нужд потребителей муниципальных услуг, с другой стороны, побуждает заниматься повышением привлекательности территории для людей и ресурсов. Тем самым, повышается имидж территории, ее конкурентоспособность и привлекательность как места проживания, посещения или деятельности для различных групп потребителей.

Муниципальный маркетинг можно характеризовать как вид некоммерческого, социального маркетинга с элементами социальной рекламы. Особое значение в принятии стратегических решений имеет изучение потребностей и факторов, влияющих на поведение целевых аудиторий, к таковым относят население, гостей, хозяйствующих субъектов муниципальных образований, а также инвесторов. Процесс принятия решения потребителем при выборе территории проживания или деятельности включает в себя уяснение потребности (требований) к условиям проживания или деятельности и оценку альтернативных вариантов их удовлетворения. В связи с этим важнейшей задачей органов власти становится полное, своевременное и квалифицированное доведение необходимой информации до потребителей, что позволит им легче и объективнее провести сравнение конкурентных территорий и условий жизнедеятельности. Факторами, определяющими конкурентные преимущества города, могут быть не только объективные внешние и внутренние условия (природная среда, экологическая ситуация, параметры социально-экономического положения, уровень благоустройства и др.), но и наличие у муниципальной власти осознанной стратегии развития, ориентированной на нужды потребителей муниципальных услуг и других общественных благ территории, что хорошо отражено во мнениях респондентов. Основным субъектом муниципального маркетинга являются органы местного самоуправления как организаторы предоставления муниципальных услуг. Другими субъектами являются предприятия и организации – производители общественных благ на территории муниципального образования. Органы местного самоуправления должны организовать взаимодействие и координацию деятельности всех субъектов муниципального маркетинга в целях достижения максимального совокупного эффекта.

Для Пермского края и Перми одним из направлений маркетинга территории выбран «культурный вектор». По мнению разработчиков такого подхода, если раньше культура рассматривалась как чисто затратная сфера, то теперь она является ресурсом развития территорий. С одной стороны, это культурное наследие, с другой, это современная, актуальная культура.

Формирование имиджа Перми как культурной столицы не может не учитывать понимания того, что это город, в котором делаются творческие карьеры, существует творческая конкуренция. Для этого нужны организации-флагманы, как новые передовая институция, вытягивающая всю социально-экономическую систему на фоне развития, прежде всего культурного потенциала и его элементов. Безусловно, у Перми есть свой творческий потенциал, основа для его дальнейшего развития и знаменитые бренды – балет, деревянная скульптура, известные и на международном рынке – театры и театральные постановки. Но все же необходимо учитывать и то, что необходимо наполнение региона творческими, самостоятельными, самодостаточными людьми, которые идентифицируют себя с данной территорией, рассматривают ее как перспективную с точки зрения приложения своих возможностей и места реализации жизненных планов, выбирая ее как место для жизни и только в этом случае, меняется и отношение данного субъекта и, соответственно поведение к данной территории. С другой стороны, муниципальные власти, ориентируясь на требования времени, потребителей продуктов данной территории должны решить следующие стратегические вопросы: это, повышение качества жизни горожан, а, соответственно, и гостей, обеспечение развития городской среды, в том числе и творческого пространства, активное создание условий для международной культурной интеграции, на основе сохранения культурного наследия и формирования новых точек роста, расширении туристического потенциала края. Реализация этих направлений, как показывает мировая практика, приводит к развитию ремесел, промыслов, создает не только новые рабочие места, но и существенно пополняет бюджет муниципалитетов, ну и что особенно важно, формирует положительный имидж города.

*Орехова А.Ю.
студентка 4 курса инженерно-строительного факультета БИТТУ,
Устинова Н.Н.*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Кочетова О.В.
Балаковский институт техники, технологии и управления*

Внедрение дополнительных технологических схем очистки обеззараживания воды на предприятии МУП «Водоканал»

Качество источников воды в России по сравнению с большинством стран мира находится на высоком уровне. Тем не менее, качество воды на различных территориях существенно различается. В источниках воды имеются загрязнения как природного, так и техногенного характера. Наибольшую опасность в России представляют загрязнение воды тяжелыми металлами и заражение воды стоками из скотомогильников. Сегодня каждый второй житель России вынужден использовать для питьевых целей воду ненадлежащего качества, не соответствующую по ряду показателей санитарно-гигиеническим требованиям. Пятая часть населения не имеет доступа к централизованным источникам водоснабжения и потребляет воду без необходимой предварительной очистки. Поэтому обеспечение населения чистой питьевой водой является приоритетным направлением политики социально-экономического развития России.

Основная причина низкого качества воды, поступающей из источников централизованного водоснабжения, заключается в изношенности коммуникаций и оборудования и устаревших методах очистки.

Система подготовки питьевой воды МУП «Балаково-Водоканал» г. Балаково включает в себя сложные технологические процессы. Забор воды осуществляется тремя водозаборами, находящимися в теле платины Саратовской ГЭС, в нижнем бьефе Саратовского водохранилища и резервный водозабор на реке Балаковка. Затем вода распределяется водопроводными насосными станциями потребителям города. Насосная станция в теле платины Саратовской ГЭС имеет проектную производительность 142,5 м³ в сутки. Проектная мощность водозабора в нижнем бьефе Саратовского водохранилища составляет 107 тыс. м³ в сутки, производительность резервного водозабора на реке Балаковка составляет 110 тыс. м³ в сутки.

Очистку и обеззараживание воды МУП «Балаково-Водоканал» проводит с использованием жидкого хлора, а также при помощи установок «Аквахлор-500». Использование жидкого хлора как реагента водоподготовки имеет существенные недостатки. Например, хлор и хлорсодержащие соединения обладают высокой токсичностью, что требует строгого соблюдения повышенных требований техники безопасности. Хлор воздействует, в основном, на вегетативные формы микроорганизмов, при этом грамм-положительные штаммы бактерий более устойчивы к воздействию хлора, чем грамм-отрицательные штаммы [2, с.320]. Необходимость транспортировки, хранения и применения на водопроводных станциях значительного количества жидкого хлора, а также сбросы этого вещества и его соединений в окружающую среду представляют высокую экологическую опасность. К тому же, хлор обладает высокой коррозионной активностью. Поэтому для повышения эффективности очистки и обеззараживания воды целесообразно внедрение и применение новых технологических схем, например, с помощью установок «Аквахлор 500». Установки «Аквахлор 500» являются альтернативным компактным и высокопроизводительным источником смеси оксидантов и могут использоваться в качестве замены баллонов и контейнеров с жидким хлором и, собственно, хлораторов на станциях очистки воды хозяйственно-питьевого водоснабжения.

МУП «Балаково-Водоканал» приобрело несколько установок «Аквахлор 500» за счет средств Федерального бюджета в рамках государственной программы «Чистая вода», которая включает в себя обеспечение финансовой помощи в реализации инвестиционных программ в секторе водоснабжения и водоотведения. Согласно государственной программе «Чистая Вода» предусматривается установка оборудования для дополнительной очистки воды, сохранение водных объектов и экосистем, а также создание единой федеральной сети мониторинга и контроля качества воды на всех этапах от водоисточника до потребителя [1, с. 15].

Однако для полного отказа от использования жидкого хлора в очистке и обеззараживания воды МУП «Балаково-Водоканал» необходимо приобрести еще 16 дополнительных установок общей стоимостью 14024 тыс. руб. при учете транспортных расходов и монтажных работ общий объем требуемых инвестиций составит 15426,4 тыс. руб.

Нами был составлен бизнес-план «Внедрение дополнительных технологических схем очистки и обеззараживания воды на предприятии МУП «Балаково-Водоканал», который позволит предприятию отказаться от использования жидкого хлора в системе очистки воды и обновить действующие основные фонды.

Анализ показал что, изменение состава основных производственных фондов приведет к изменению эксплуатационных расходов, в состав которых входят: покупка исходных материалов, оплата труда рабочих, амортизация, прочие производственные расходы. Общая сумма эксплуатационных расходов в первый год реализации проекта составит 153592,25 тыс. руб. Использование дополнительных установок «Аквахлор 500» позволит предприятию получать ежегодную прибыль. После учета всех обязательных платежей чистый операционный

доход предприятия МУП «Балаково-Водоканал» по годам составит (тыс. руб.): 85690,9; 99010,24; 109139,7; 120373,33; 132621,63; 146128,72; 160887,1; 177054,9; 195038,75; 214829,12.

Для того чтобы прибыль по всем годам выражалась в сопоставимых ценах, поток реальных денег был дисконтирован при установленной ставке дисконта 21%, которая складывается из ставки рефинансирования ЦБ РФ равной 9% и прогнозируемой инфляции равной 12%.

В результате проведения расчетов были получены следующие показатели эффективности инвестиционного проекта: чистый дисконтированный доход – 486383,22 тыс. руб.; индекс рентабельности инвестиций – 32,53; внутренняя норма доходности инвестиций – 387,18%; срок окупаемости проекта – 0,18 г., (проект окупится через 2,16 месяца). Полученные величины данных показателей свидетельствуют о рентабельности и эффективности проекта.

Наиболее вероятными рисками проекта по установке дополнительных технологических систем очистки воды «Аквахлор 500» являются: финансовые риски; коммерческие риски; организационные риски. Анализ чувствительности проекта к этим рискам показал, что проект к ним устойчив, так как даже при самом неблагоприятном сценарии проект будет приносить прибыль.

Таким образом, технология хлорирования с применением установок «Аквахлор 500» имеет очевидные преимущества по критериям охраны и гигиены труда, экологической безопасности и экономичности данного метода обеззараживания воды и минимизации суммы сопряженных рисков.

Список литературы

Нормативно– правовые документы

1. Государственная программа « Чистая вода»

Монографическая литература

1. Карттунен Э. Водоснабжение II: пер. с финского / Э. Карттунен. – СПб.: Новый журнал, 2008. – 688 с.
2. Фрог Б.Н., Левченко А.П. Водоподготовка: Учебн. пособие для вузов. / Б. Н. Фрог, А.П. Левченко. – М.: Издательство МГУ, 1996. – 680 с.

Периодическая литература

1. Поршнева В.Н., Благова О.Е. Улучшение качества питьевой воды. – Водоснабжение и санитарная техника., №10, 2009. – 19 с.
2. Храменков В.О. О привлечении инвестиций для развития систем водоснабжения и водоотведения. – Водоснабжение и Санитарная техника., №10,2008. – 2 с.

*Поповиченко А.А.
студентка магистратуры факультета менеджмента и инноваций
Донецкого национального технического университета*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Деева Н.Э.
Донецкий национальный технический университет*

Корпоративное управление и уровни корпоративной власти

В ходе рыночных преобразований на фоне быстро развивающегося процесса глобализации в экономиках разных стран (как развитых, так и развивающихся) складывается особый корпоративный сектор, который включает корпорации различных масштабов и видов деятельности. Современная корпорация представляет собой сложную систему, основанную на акционерной собственности и обладающую специфической социально-экономической организацией со своими нормами, интересами и целями деятельности.

Актуальность темы связана с развитием и укрупнением данной формы хозяйствования в экономиках разных стран. Корпорация как специфический экономический институт привлекает к себе все большее внимание исследователей, не только доказывая на практике свою эффективность и способность гибко приспосабливаться к меняющимся условиям хозяйствования, но и приобретая в современной экономической системе определенную власть. На современном этапе развития корпоративных отношений наметилась тенденция увеличения влияния корпораций на все сферы жизнедеятельности общества. Поэтому особенного внимания заслуживает определение понятия корпоративного управления и сущности корпоративной власти.

Поэтому целью статьи является:

- определение сущности корпоративной формы хозяйствования;
- выделение положительных и отрицательных качеств корпораций;
- прогноз развития корпораций в современной глобальной экономике.

В современных условиях термин «корпоративное управление» все чаще применяется на практике, так как это является результатом повышения сложности задач управления на уровне корпораций. К сфере корпоративного управления относят все вопросы, связанные с обеспечением эффективности деятельности компании и с защитой интересов ее владельцев, в том числе регулирование внутренних и внешних рисков.[4] Корпоративное

управление представляет собой систему взаимоотношений между акционерами и менеджерами, а также между иными заинтересованными в деятельности компании лицами.

Единой модели корпоративного управления, работающей во всех компаниях, нет. В то же время существуют определенные стандарты, применимые в самых разных правовых, политических и экономических контекстах. Консультативная группа Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в 1999 году сформулировала комплекс основополагающих принципов корпоративного управления: справедливость, прозрачность, честность и подотчетность [6].

Для внедрения системы корпоративного управления необходимо прежде всего изменить организационную структуру, процедуры планирования и способ ведения самого бизнеса. Это можно достичь с помощью специальных методов, которые основываются на создании проекта, где высшее руководство участвует в нем в виде советчика без каких-либо полномочий.

Проведенные исследования свидетельствуют: качественное корпоративное управление упорядочивает все происходящие в компании бизнес-процессы, что способствует росту оборота и прибыли при одновременном снижении объема требуемых капиталовложений [5].

Корпорации концентрируют разнообразные ресурсы экономической власти, активно применяя их. При этом в рамках корпораций отношения власти включают в себя следующие компоненты:

- организационная власть внутри корпорации;
- власть корпорации на рынке (т.е. рыночная власть);
- власть корпорации в экономической и общественной системах в целом (влияние на политические и социальные явления);
- глобальное влияние на мировом уровне [2].

Анализ уровней корпоративной власти следует начать с внутрикорпоративного компонента. На внутрикорпоративном уровне экономическая власть основателей главного предприятия обеспечивает возможность получать выгоду через распоряжение, контроль и определение целей функционирования и развития объединения [3].

Таким образом, экономическое и правовое неравенство участников интегрированного (корпоративного) объединения, разрыв между личными и общекорпоративными интересами и порождает экономическую власть.

К экономическим последствиям корпоративной власти стоит отнести:

- концентрацию капитала и производства, приводящие к возникновению монополий;
- создание финансового капитала и финансовой олигархии на основе слияния банковского и промышленного капиталов;
- образование монополистических союзов капиталистов;
- территориальный раздел экономических зон влияния в мире.

Что касается рыночной экономической власти корпораций, то под ней следует понимать контроль над ценами, издержками, потребителями и экономической средой.

Финансовая мощь и экономическое превосходство дает возможность корпорации доминировать на рынке, поглощая или подавляя при этом мелкие фирмы. Поэтому конкурентоспособным субъектом глобальной экономики все чаще называют именно корпоративный сектор.

Глобальный корпоративный финансовый сектор в настоящее время оказывает чрезвычайное влияние на способность стран управлять своей экономикой. Ядром новой мировой экономической системы можно назвать 500 транснациональных корпораций, которые обладают практически неограниченной экономической властью. [1].

Обобщение всех вышеизложенных позиций позволяет утверждать, что, с одной стороны, корпорации – это организации, эффективно функционирующие в различных отраслях экономики и производящие продукцию и услуги, конкурентоспособные на мировом рынке, а с другой – источник неограниченной власти. В этой связи целесообразно выделить положительные и отрицательные черты деятельности данных организационных структур (табл. 1).

Таблица 1

Положительные и отрицательные последствия деятельности корпораций

Положительные черты	Отрицательные черты
<ul style="list-style-type: none"> - выпуск конкурентоспособной продукции (услуг); - проведение научных исследований; - создание рабочих мест; - возможность создания внутреннего рынка капитала; - финансирование социальных программ и благотворительность; - научно-технические и технологические разработки, ноу-хау 	<ul style="list-style-type: none"> - сращивание капитала и власти; - бюрократизация и коррупция; - доминирование на рынке (монополизм); - контроль над информацией и ограничение конкуренции; - конфликт с интересами общества; - влияние на политические решения, блокирование реформ; - политическое доминирование над обществом и экономикой

В этой связи направлениями дальнейших исследований в данной области должна стать разработка стратегии партнерских отношений между государством и корпорациями, сбалансированности распределения государственной и корпоративной власти, создание программ экономического развития на долгосрочную перспективу.

Список литературы и источников

1. Ведущие транснациональные корпорации мира (статистическое приложение). // Экономист. – 2006. – №1. – С. 80–84.
2. Драчёва Е. Л., Либман А. М. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №4.
3. Зятковский І. В. Вплив економічної влади на розвиток і становлення сучасних бізнес-структур. // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №12. – С. 41–47.
4. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 36–2. – Донецьк, ДонНТУ, 2009. – 64 с.
5. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 36–1. – Донецьк, ДонНТУ, 2009. – 61 с.
6. <http://npp.com.ua/articles/1351.html>. В. Гошовский.

Потураева Л.Г.

*студентка 6 курса факультета «Оценка и управление собственностью»
Пермского института муниципального управления
(Высшей школы приватизации и предпринимательства)*

*Научный руководитель: доцент каф. государственного и муниципального управления Лебедева Л.Н.
Пермский филиал государственного университета Высшая школа экономики*

Реформирование пенсионной системы как реализация социальных прав человека

В Бюджетном послании Президента РФ о бюджетной политике в 2010–2012 гг. [1] одна из целевых задач определена как завершение формирования надежной и сбалансированной пенсионной системы, основанной на страховых принципах ресурсного обеспечения и позволяющей обеспечить достойный уровень жизни гражданам старшего поколения.

Федеральными законами от 24.07.2009 г. N 212-ФЗ и 213-ФЗ внесены значительные изменения в пенсионную систему России:

- Закон № 212-ФЗ определяет положения, связанные с переходом на уплату страховых взносов в Пенсионный фонд РФ, ФСС, ФФОМС и ТФОМС [2];

- Закон № 213-ФЗ вносит изменения в отдельные законодательные акты РФ в связи с принятием Закона № 212-ФЗ и определяет новый порядок исчисления пенсий для отдельных категорий пенсионеров [3]. Для организаций в основном представляет интерес Закон N 212-ФЗ. И такая резкая смена ситуации объясняется тем, что в настоящий период Пенсионный фонд на 80% финансируется из бюджета, а это означает, что размер пенсий и их выплата зависят не столько от трудового вклада, сколько от экономической ситуации в стране, а если точнее – от цены нефти и газа на внешнем рынке [4].

Решая крупные долгосрочные проблемы поступательного развития пенсионной системы ожидаем, что благоприятные для нынешних пенсионеров результаты реализации рассматриваемых законопроектов проявятся уже в первые годы [1]. Так, в 2010 г. средний размер трудовой пенсии возрастет с 6,6 тыс. руб. (при сохранении действующего законодательства) до 7,9 тыс. руб., т.е. в 1,2 раза. К 2022 г. средний размер трудовой пенсии превысит пенсию по действующей системе в 2 раза, а к 2050 г. – более чем в 6 раз (рис. 1).

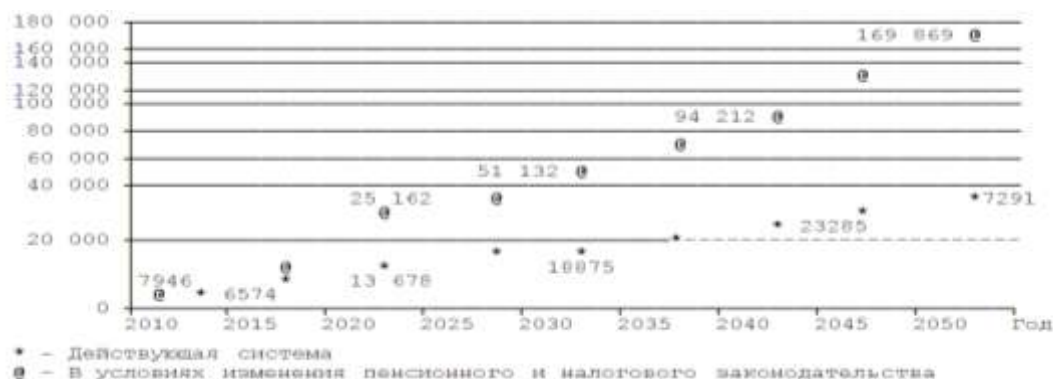
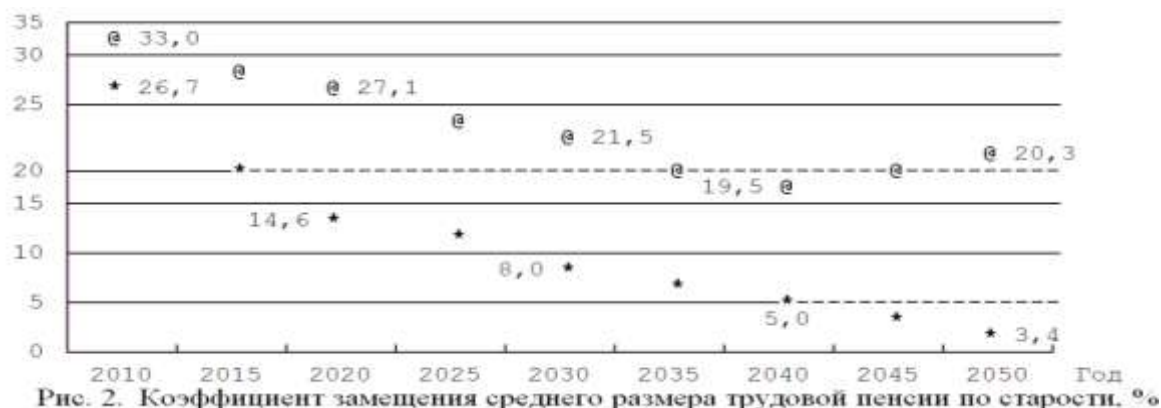


Рис.1. Среднегодовой размер трудовой пенсии, руб.

Проведенная валоризация, повышение тарифа страховых взносов, постоянная индексация верхней границы доходов в комплексе помогут существенно замедлить снижение коэффициента замещения, хотя совсем остановить его не удастся. Если при сохранении действующего законодательства уже к 2025 г. средний пенсионер [1] будет получать только 10% среднего заработка работающего человека, т.е. за 15 лет коэффициент замещения снизится на 16 %, то при реализации законопроектов он уменьшится лишь на 9 пунктов (с 33% до 23,7%). К 2030 г. составит 21,5% (в действующих условиях – 8%), в 2050 г. – 20,3% (3,4%) (рис. 2).



Однако начать рассчитывать индивидуальный коэффициент замещения можно будет только в 2030-е гг. К этому времени в системе персонифицированного учета накопится информация о заработке за весь период работы (а для получения пенсии, равной 40% предыдущего заработка, согласно нормам Конвенции Международной организации труда N 102 о минимальных нормах соцобеспечения, необходимо выработать стаж 30 лет). Таким образом, будет обеспечиваться достижение целевого ориентира для застрахованных лиц младших поколений.

Наиболее болезненной проблемой остается обеспечение долгосрочной финансовой устойчивости ПФР [1]. Несмотря на существенное (на 6%) повышение с 2010 г. ставок отчислений в ПФР и введение 10%-го солидарного тарифа, не учитывающегося в пенсионных правах застрахованных лиц, а следовательно, не увеличивающего обязательства, Фонд не сможет обеспечивать свою финансовую самостоятельность.

При существенном увеличении доходной и расходной частей бюджета ПФР доля дефицита в объеме расходов на выплату трудовых пенсий при развитии пенсионной системы во все годы прогнозного периода будет значительно ниже, чем при сохранении существующей системы. Так, в 2010 г. он составит 5% (при сохранении действующей системы – 9%), 2020 г. – 19% (32%), 2030 г. – 23% (41%) (рис. 3).

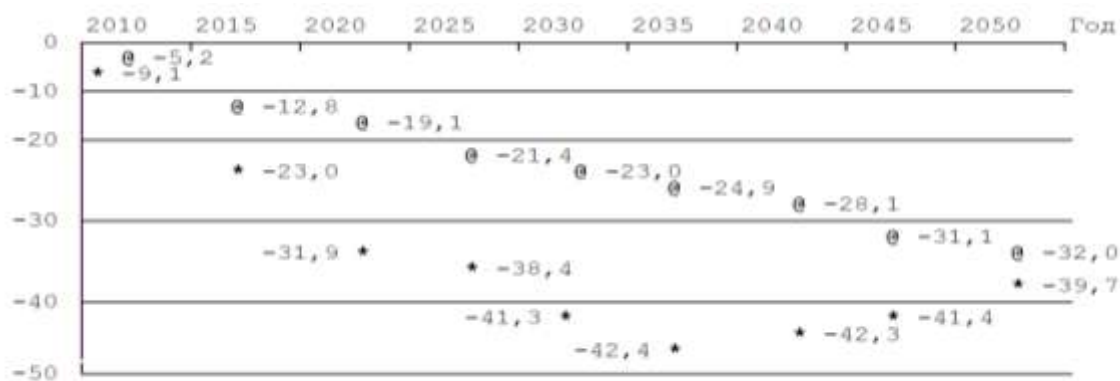


Рис.3. Доля дефицита бюджета ПФР в расходах на выплату трудовых пенсий, %

Таким образом, обеспеченность выплаты пенсий собственными средствами в реформированной пенсионной системе будет также выше, чем при ее сохранении без изменений.

Реализация предлагаемого варианта развития пенсионной системы – введение тарифа страховых взносов 20% (а с 2011 г. – 26%) и ликвидация бедности среди пенсионеров – позволит в период до 2050 г. [1] поддерживать расходы на пенсионное обеспечение граждан на уровне не ниже 6% ВВП с увеличением до 7% к 2050 г., а затраты на финансирование ПФР, включая формирование накоплений, – на уровне не ниже 6,9–7,8% ВВП.

Тем самым уровень расходов на пенсионное обеспечение в России приблизится к нынешнему уровню расходов на эти цели в США (7,2% ВВП). Современный среднеевропейский показатель расходов на пенсионное обеспечение – 12% ВВП (Германия – 12,4%, Франция – 12,8%, Италия – 15,4%). К 2050 г., однако, в связи со старением населения прогнозируется рост этого показателя в ряде стран Европы на 3–7% ВВП и более.

Список литературы

Монографическая литература

1. А.К. Соловьев, статья «Изменения в пенсионном и налоговом законодательстве необходимы» («Налоговая политика и практика», 2009, № 7), Консультант-Плюс.
2. Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ (ред. от 25.11.2009) «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, ФСС, ФФОМС и ТФОМС».
3. Федеральный закон от 24.07.2009 N 213-ФЗ (ред. от 25.12.2009) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) РФ в связи с принятием Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, ФСС, ФФОМС и ТФОМС».
4. Ю. Донин, статья «Замена ЕСН страховыми взносами» («Аудит и налогообложение», 2009, № 12), Консультант-Плюс.

*Пухлекова Т.Д.
студентка 3 курса очного факультета ПГФА*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Дербенева И.А.
ГОУ ВПО «Пермская государственная фармацевтическая академия»*

Проблема сертификации продуктов питания в условиях социально-экономических преобразований в России

Сертификация продукции – один из способов подтверждения соответствия продукции заданным требованиям. По определению, данному в Руководстве № 2 Международной организации по сертификации «Стандартизация и смежные виды деятельности – Общий словарь», подтверждением соответствия является любая деятельность, связанная с прямым или косвенным определением того, что соответствующие требования соблюдаются [1, с. 424].

В соответствии с Законом РФ «О сертификации продукции и услуг» целями сертификации являются: содействие потребителям в компетентном выборе продукции; защита потребителя от недобросовестности изготовителя (продавца, потребителя); контроль безопасности продукции для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества; подтверждение показателей качества продукции, заявленных изготовителем. Сертификация может иметь обязательный или добровольный характер [1, с. 425].

Значение сертификации состоит в том, что сертифицированная продукция обладает более высокими потребительскими свойствами, конкурентоспособна на международном рынке, полнее удовлетворяет потребности человека и общества, выше оценивается покупателем, быстрее включается в эксплуатацию, так как отпадает необходимость проведения испытаний в рамках входного контроля у потребителя.

Законом «О защите прав потребителей» определено, что товар (работа, услуга), на который законами или стандартами установлены требования, обеспечивающие безопасность жизни, здоровья потребителя, охрану окружающей среды и предотвращение причинения вреда имуществу потребителя, а также средства, обеспечивающие безопасность жизни и здоровья потребителя, подлежат обязательной сертификации в установленном порядке. Перечни товаров (работ, услуг), подлежащих обязательной сертификации, утверждаются Правительством Российской Федерации. Не допускается продажа товаров (выполнение работы, оказание услуг), в том числе импортных, без информации о проведении обязательной сертификации и не маркированных в установленном порядке знаком соответствия. Закон возложил на Госстандарт России организацию и проведение работ по обязательной сертификации товаров (работ, услуг), подпадающих под действие данного Закона [1, с. 425].

С приобретением и потреблением продуктов питания россиянин сталкивается ежедневно, желая при этом быть уверенным в том, что он приобрёл качественный товар. Но как это можно проверить среднестатистическому покупателю?

На упаковке продуктов питания можно встретить наименование соответствующего ГОСТа и знак о сертификации – знак соответствия. Но соответствия чему? Ведь в Российской Федерации Федеральным законом о техническом регулировании № 184-ФЗ от 27 декабря 2002 года разделены понятия «технический регламент» и «стандарт», в связи с чем все ГОСТ должны утратить обязательный характер и применяться добровольно. Разработкой и публикацией технических регламентов занимается Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии. На данный момент приняты: «Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей», «Технический регламент на масложировую продукцию», «Технический регламент на молоко и молочную продукцию». Ожидается принятие нормативных документов, регламентирующих качество овощей, овощных консервов, фруктов, кондитерских изделий, кофе и др.

В переходный период (до принятия соответствующих технических регламентов) закон предусматривает обязательное исполнение требований стандартов в части, соответствующей целям защиты жизни или здоровья

граждан, имущества физических или юридических лиц, государственного или муниципального имущества; охраны окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений; предупреждения действий, вводящих в заблуждение приобретателей.

Данный пункт исполнялся до февраля 2010 года посредством деятельности центров сертификации, подтверждающих соответствие продукции стандартам качества при помощи процедуры обязательной сертификации (происходит независимо от производителя и потребителя и удостоверяется в письменной форме). Сертификация продуктов питания осуществлялась при соблюдении следующих требований:

- 1 подача и рассмотрение заявления на сертификацию
- 2 принятие решения о том, что сертификация будет проводиться и выбор метода сертификации продуктов
- 3 выбор образцов для испытания и лабораторных исследований
- 4 анализ системы производства данной продукции
- 5 исследование результатов и принятие решения о том, возможна ли выдача сертификата качества
- 6 если решение принято в положительную сторону –выдача сертификата
7. проведение инспекционного контроля над продукцией, которой был выдан сертификат качества
- 8 проведение мероприятий, направленных на коррекцию возможных нарушений соответствия продуктов питания выданному сертификату соответствия

15 февраля в России отменили обязательную сертификацию продуктов питания в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 982 «Об утверждении единого перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации, и единого перечня продукции, подтверждение соответствия которой осуществляется в форме принятия декларации о соответствии». Это означает, что производитель не обязан получать документ, подтверждающий качество товара. Вместо сертификата он может заполнить декларацию относительно сроков годности, страны изготовления продукта, соответствия качества продукта нормативной документации. По-прежнему необходимо получать гигиенический сертификат, подтверждающий, что продукция прошла санитарно-эпидемиологический контроль. Государственные органы могут проверять предприятия 1 раз в 3 года. На внеплановую проверку в соответствии с законодательством требуется санкция прокурора.

А что может сделать потребитель, если хочет знать, что за продукт попал ему в руки? Взглянуть на требования, предписываемые ГОСТом. Но и здесь всё не так просто, на официальном ресурсе Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (www.gost.ru) доступна лишь незначительная часть ГОСТов и технических регламентов, а вся остальная документация предлагается к приобретению по соответствующим ценам в интернет-магазине ФГУП «Стандартинформ», где указано, что предоставление информации осуществляется на основе информационных ресурсов Федерального информационного фонда технических регламентов и стандартов.

В итоге получается, что конечная стоимость продуктов питания больше не включает в себя затраты производителя на проведение дорогостоящей процедуры обязательной сертификации (крупной компании, в которой есть сотня и больше позиций, сертификация обходится примерно в \$100 тыс в год). Но цена в магазинах на них не упала.

Каким образом потребитель будет защищён от возможной подделки при режиме государственных проверок предприятий 1 раз в 3 года? Ему остаётся в случае подозрения недоброкачества товара обращаться в органы Роспотребнадзора. А о соответствии продуктов на прилавке продуктового магазина ГОСТу можно лишь догадываться. Такая нестабильная и опасная ситуация просуществует до вступления в силу абсолютно всех технических регламентов, и не факт, что она изменится без ужесточения штрафных санкций, применяемых к недобросовестным производителям.

Список литературы

Нормативно-правовые документы

2. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 7.02.1992 г. №2300-1 (с изменениями).
3. Федеральный закон «О сертификации продукции и услуг» (в ред. Федеральных законов от 27.12.95 N 211-ФЗ, от 02.03.98 №30-ФЗ, от 31.07.98 №154-ФЗ).
4. Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27.12.2002 г. №184-ФЗ.
5. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении единого перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации, и единого перечня продукции, подтверждение соответствия которой осуществляется в форме принятия декларации о соответствии» от 1.12.2009 г. №982.

Монографическая литература

7. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
8. Палей С.М. Англо-русский словарь по менеджменту качества / Под ред. к.э.н. И.И. Чайки.: 25 000 терминов – М.: 2007. – 672 с.
9. Экономика организаций (предприятий): Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. –М.: Юнити-Дана, 2003. – 608 с.

Конкурентоспособность предприятия: проблемы, возможности и перспективы повышения (на примере ООО «Энергоцентр» г.Таганрога)

Современная экономика предъявляет высокие требования к качеству выпускаемой продукции и оказываемых услуг, т.к. этими факторами в значительной степени определяется не только деловой имидж предприятия, но и занимаемое им место на рынке товаров и услуг. В связи с этим для удовлетворения существующих общественных потребностей в выполнении проектных, монтажных и пуско-наладочных работ электроустановок промышленных предприятий, объектов сферы обслуживания и торговли, жилищного строительства предприятию этой отрасли необходимо постоянно поддерживать и повышать свою конкурентоспособность. Цель работы заключалась в разработке направлений повышения конкурентоспособности ООО «Энергоцентр» г.Таганрога. Для достижения поставленной цели необходимо было решить следующие задачи: 1) изучить факторы внешней среды, влияющие на деятельность ООО «Энергоцентр»; 2) выявить резервы повышения конкурентоспособности данного предприятия; 3) предложить направления повышения его конкурентоспособности.

Проведенный анализ факторов внешней среды и их влияния на деятельность ООО «Энергоцентр» показывает, что к политико-правовым факторам относятся несовершенная налоговая система, установление высоких цен на услуги и вымывание оборотных средств предприятия, а также государственная поддержка малого предпринимательства. Экономическими факторами являются отмена 5% налога с продаж и изменение ставки налога на добавленную стоимость до 18% и увеличение тарифов естественных монополий, приводящее к росту производственных издержек и удорожанию предлагаемых услуг. Уровень образования населения страны и предпочтения конечных потребителей продукции составляют группу социокультурных факторов, а главным технологическим фактором выступает использование в практике новых материалов, обеспечивающее преимущества данного предприятия перед конкурентами.

В настоящее время имеет место высокая степень внутриотраслевой конкуренции, и эта тенденция будет сохраняться по мере роста количества конкурирующих организаций, стабилизации спроса или медленного его роста, осуществления финансовой поддержки мощными компаниями. При этом наибольшую угрозу для ООО «Энергоцентр» представляют либо мелкие фирмы, предлагающие услуги по более низким ценам, либо крупные предприятия, располагающие большими возможностями для выполнения сложных работ, в частности, дорогим высокопроизводительным оборудованием. Построение и анализ многогранников конкурентоспособности для нашего предприятия и для 2-х его основных конкурентов (ООО «Энерготехпрогресс» и ООО «Электросевкавмонтаж») свидетельствует о том, что фирма ООО «Энергоцентр» превосходит в 1,12 раз ООО «Энерготехпрогресс» и в 1,42 раза ООО «Электросевкавмонтаж». Отставание фирм-конкурентов идет главным образом из-за высокого уровня цен на строительную продукцию и отсутствия выгодных кредитных условий.

Результаты проведенного SWOT-анализа показывают, что к сильным сторонам данного предприятия можно отнести гибкую ценовую политику, активную роль маркетинга, наличие большого опыта работы с клиентами, высокую степень соблюдения договорных обязательств в отношении конечных потребителей. Слабыми сторонами являются низкая прибыль из-за высоких издержек, недостаточное количество оборотных средств, а угрозами – активизация конкурентов, влияние на цены покупателей и поставщиков. Возможности дальнейшего развития предприятия следует связывать с наличием образованного, динамичного, гибкого и молодого руководства среднего звена и введением новых технологий управления. Для повышения конкурентоспособности ООО «Энергоцентр» необходима плотная интеграция с заводами-производителями, партнёрство с банком или финансовой организацией для реализации инновационных проектов. Однако при осуществлении этих действий серьезные трудности могут возникнуть из-за нехватки оборотных средств и снижения прибыли вследствие высоких издержек.

Изучение резервов повышения конкурентоспособности продукции фирмы, позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, предприятию следует участвовать в конкурсах на лучший бизнес-план и получение кредитов от государства на конкурсной основе под строительство жилья в новых районах, а также увеличить объем работ по устройству наружных и внутренних инженерных сетей, в том числе кабельных и воздушных линий электропередач напряжением до и выше 1000В, монтажу силового электрооборудования и внутреннего электроосвещения производственных помещений, подстанций до 35кВ, оформлению технической документации, проведению пуско-наладочных работ и профилактических испытаний электрооборудования до 1000В и выше. Во-вторых, для развития производства необходимо изыскание собственных средств, в частности, за счет увеличения реализации на сторону продукции собственных подразделений, продажи части своих производственных фондов или отдельных подразделений для открытия новых, прибыльных производств. В-третьих, применение новых технологий строительства позволит модернизировать существующие технологии строительного производства, а использование современных строительных материалов и сотрудничество с другими строительными фирмами и научными лабораториями обеспечит более высокое качество оказываемых услуг и будет способствовать совершенствованию производственных процессов. В-четвертых, первоочередной стратегической задачей является необходимость изыскания способов снижения себестоимости строительно-монтажных работ с одновременным поддержанием высокого качества продукции. Поставленная стратегия требует разработки определенных маркетинговых мероприятий для успешной реализации стратегии.

Кадровая политика администрации Духовницкого муниципального района

Духовницкий район расположен в северной части Саратовской области на левом берегу реки Волги и занимает территорию в 2 тыс. кв. км. Духовницкий район сформировался в 1928 году. Районным центром Духовницкого муниципального образования является посёлок городского типа Духовническое с населением 7 тысяч человек. Посёлок расположен на левом берегу Волги (Саратовское водохранилище), напротив города Хвалынский, с которым связан паромным сообщением. Общая численность населения района составляет 17 тыс. человек [4].

Согласно ст. 29 Устава Духовницкого муниципального района Саратовской области администрация является исполнительно-распорядительным органом Духовницкого муниципального района, наделенным Уставом Духовницкого муниципального района полномочиями по решению вопросов местного значения и полномочиями для осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления федеральными законами и законами Саратовской области [1]. Администрацию формирует и возглавляет глава администрации Духовницкого муниципального района. От эффективности органов местного самоуправления зависит социально-экономическое развитие муниципального района, качество жизни населения. Во многом эффективность органов местного самоуправления определяется деятельностью муниципальных служащих, поэтому проблема формирования кадровой политики в органах местного самоуправления выступает решающим фактором преодоления негативных процессов в экономике и в социальной жизни района.

Кадровая политика администрации Духовницкого муниципального района является открытой, то есть администрация готова принять на работу любого сотрудника, если он обладает соответствующей квалификацией и отвечает предъявляемым требованиям. Кадровая политика реализуется в жизнь с помощью тактики или системы работы с кадрами (кадровая работа). Кадровую работу в администрации Духовницкого муниципального района осуществляет отдел учета, отчетности и кадровой работы.

Кадровая политика администрации Духовницкого муниципального района реализуется по направлениям: планирование персонала, набор сотрудников, отбор сотрудников, адаптация персонала, обучение и развитие персонала, аттестация, мотивация сотрудников.

Функцию планирования персонала осуществляет представительный орган муниципального района «Районное Собрание», оно утверждает структуру аппарата управления администрации Духовницкого муниципального района по представлению главы администрации. Далее составляется штатное расписание аппарата управления администрации и утверждается главой администрации по согласованию с начальником финансового управления. Кроме того отделом учета, отчетности и кадровой работы регулярно проводится оценка наличия трудовых ресурсов, оценка будущих потребностей с учетом выхода на пенсию муниципальных служащих, текучестью, увольнением в связи с истечением срока договора найма и разрабатываются программы удовлетворения будущих потребностей в персонале. В настоящее время в администрации Духовницкого муниципального района штатные единицы полностью укомплектованы. Важным является факт омоложения состава муниципальных служащих (увеличение численности муниципальных служащих в возрасте до 30 лет), поскольку молодые служащие способны принести свежие новаторские идеи и более инициативны. По гендерному признаку в структуре муниципальных служащих преобладают женщины (более 60%) [3].

Однако основной проблемой в реализации кадровой политики администрации является высокая текучесть кадров, причинами которой могут послужить отсутствие зависимости оплаты труда от результативности труда, дополнительные сверхурочные нагрузки и неразвитость механизма должностного роста. Высокая текучесть кадров активизирует работу отдела учета, отчетности и кадровой работы по набору персонала. Набор персонала осуществляется с использованием внешних и внутренних источников отбора. При этом наибольшую долю занимают самостоятельное обращение в администрацию людей, ищущих работу, относящиеся к внешним источникам набора персонала, а также ротация и совмещение профессий, относящиеся к внутренним источникам набора.

Следующим этапом после набора в реализации кадровой политики администрации является отбор, то есть происходит оценка кандидатов на замещение вакантных должностей муниципальной службы и отбор лучших из резерва, созданного в ходе набора. В администрации в зависимости от источника набора персонала (внутренние и внешние) и от групп должностей муниципальной службы могут применяться следующие методы оценки кандидатов: анализ документов, собеседование, тестирование, квалификационный экзамен, метод экспертных оценок, игровые методы.

Адаптация сводится к ознакомлению принятого муниципального служащего с его должностными обязанностями, собеседование на тему, что считается эффективной работой. Кроме того, правила, процедуры и представления со стороны старших по должности также представляют собой дополнительные формальные методы адаптации. Для повышения квалификации муниципальных служащих проводится их обучение. Обучение му-

ниципальных служащих администрации Духовницкого муниципального района проводится на базе Поволжской академии государственной службы (г. Саратов), Саратовского государственного социально-экономического университета (г. Саратов), Саратовской государственной академии права (г. Саратов). Спланированная система обучения муниципальных служащих, а также развитая система отбора кандидатов на замещение вакантных должностей муниципальной службы дала свои результаты: более 65% муниципальных служащих имеет высшее профессиональное образование [3]. В целях определения соответствия муниципального служащего замещаемой должности муниципальной службы проводится аттестация муниципального служащего. Согласно ст. 18 ФЗ № 25-ФЗ аттестация муниципального служащего проводится один раз в три года. По результатам аттестации муниципального служащего аттестационная комиссия выносит решение о том, соответствует муниципальный служащий замещаемой должности муниципальной службы или не соответствует. Аттестационная комиссия может давать рекомендации о повышении в должности муниципального служащего, а в случае необходимости рекомендации об улучшении деятельности аттестуемых муниципальных служащих [2]. Необходимо заметить, что аттестация является и формой оценки муниципального служащего, и своеобразным мотивационным механизмом, побуждающим муниципального служащего к повышению результативности деятельности.

В целом кадровая политика администрации Духовницкого района приводит к достаточно эффективной работе муниципальных служащих, однако имеются резервы повышения результативности муниципальных служащих за счет совершенствования отдельных направлений кадровой политики.

Список литературы и источников

Нормативно-правовые документы

1. Устав Духовницкого муниципального района Саратовской области от 9 марта 2006 года.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 2 марта 2007 г. № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации».
3. Статистическая отчетность администрации Духовницкого муниципального района «Сведения о составе работников, замещавших муниципальные должности и должности муниципальной службы, по полу, возрасту, стажу работы, образованию» от 1 октября 2009 года.

Интернет-источники

4. www.wikipedia.ru

Смирнова В.Н.
студентка 4 курса экономического факультета
Ставропольского финансово-экономического института

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ковалева В.Д.
Ставропольский финансово-экономический институт

Особенности инновационной деятельности

В настоящее время рыночная экономика требует наличие конкурентных преимуществ фирмы. Конкурентные преимущества могут создаваться разными способами: высоким имиджем фирмы, низкой ценой, приоритетным доступом к ограниченным ресурсам, различными льготами и т.д. Решающими являются два вида преимуществ – качество продукта и его новизна.

Новшество, освоенное в производстве и нашедшее своего потребителя в финансовом менеджменте, называют инновацией. Инновация – конечный результат деятельности по проведению нововведений, получивших воплощение в виде нового и усовершенствованного продукта, внедренного на рынке нового или усовершенствованного процесса, используемого в организационной деятельности, нового подхода к социальным проблемам [1, с. 10].

В современных условиях инновационная деятельность в той или иной степени присуща любому производственному предприятию. Даже если предприятие не является лидером на рынке инноваций, то рано или поздно оно непременно столкнется с необходимостью производить замену морально устаревших технологий и продуктов. Таким образом, вопросы управления инновационной деятельностью являются весьма актуальными, тем более, что такая деятельность является очень сложной, сочетающей в себе разнообразные научные, технические, экономические, социальные, психологические проблемы.

Для управления инновационной деятельностью необходимо привлекать менеджеров, имеющих комплексное образование, хорошо знающих предметную область инноваций, умеющих решать технические и производственные вопросы с учетом экономической целесообразности и коммерческой выгоды.

Такие руководители могут управлять как отдельными этапами инновационной деятельности – научными исследованиями, проектированием новых объектов и процессов, внедрением новых технологий, освоением но-

вых изделий и их сбытом, так и обеспечивать согласованность, непрерывность, динамику инновационной деятельности предприятия на всем ее протяжении – от идеи до реализованного материального продукта.

Управление инновационной деятельностью имеет особенности по сравнению с традиционной, рутинной [2, с. 31]. Это обусловлено, прежде всего, наличием научно-исследовательских и проектных работ. Управление научными коллективами и коллективами высокопрофессиональных разработчиков предъявляет специфические требования к менеджеру. Это связано с самим характером научных работ, социально-психологическими особенностями научных коллективов, важностью учета личностной составляющей в результате научного труда, непредсказуемостью этих результатов и т.д. Отсюда следуют отличительные особенности управления научным коллективом в организации рабочего дня, системы мотивации, контроля, коммуникаций, подборе персонала и формировании трудового коллектива, обучении и повышении квалификации, организации рабочих процессов, использовании того или иного стиля управления.

Другой особенностью инновационной деятельности по сравнению с традиционной является ее рискованность. На любом этапе создания новых потребительских продуктов и образцов техники возможно появление неожиданных, не видимых ранее проблем, которые могут привести к нарушению сроков, перерасходу ресурсов, не достижению запланированных целей или даже к закрытию инновационного проекта.

Таким образом, от менеджера по инновациям требуется умение стратегически мыслить, творчески решать нестандартные проблемы, находить возможности для мобилизации сил и ресурсов с тем, чтобы довести инновационный процесс до конца и получить положительный результат. Кроме того, инновационная деятельность требует от менеджера умения создать определенную инфраструктуру, без которой невозможно создание нового.

Список литературы

1. Дорофеев В.Д., Дресвянников В.А. Инновационный менеджмент/ В.Д. Дорофеев, В.А. Дресвянников. – Пенза: Издательство Пензинского государственного университета, 2009 – 189 с.
2. Фахрутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент /Р.А.Фахрутдинов.–СПб.: Питер, 2008 – 448 с.

*Старцева А.Ю.
студентка 2 курса магистратуры факультета управления и предпринимательства
Белгородского государственного университета*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Бабинцева Е.И.
Белгородский государственный университет*

Аутсорсинг и аутстаффинг – инновационные методы работы с персоналом

Задача руководителя бизнеса – сделать бизнес эффективным, т.е. приносящим максимальную прибыль при оптимальном уровне издержек. Существует много способов достижения этой задачи. Некоторые стараются экономить на ресурсах, стараясь найти наилучшее качество по наименьшей цене, другие подписывают договоры, сокращая тем самым риски невыполнения оговоренных условий. Но, как известно, экономии лишь на ресурсах недостаточно, так как основная доля расходов приходится на оплату труда работников организации, независимо от того, каким видом деятельности она занимается. Таким образом, самым быстрым способом сократить общие издержки – это либо «урезать» размер окладов работников, либо вообще сократить штат [2]. Данная ситуация заставляет менеджеров искать различные методы сокращения самых больших расходных статей бюджета предприятия – заработная плата работников и административные расходы. Наиболее эффективными и популярными из них являются аутсорсинг и аутстаффинг.

Слово «аутсорсинг» происходит от английских out – «вне» и source – «источник» [1]. И буквально переводится как «использование внешних ресурсов». Иными словами, аутсорсинг – это передача некоторых непрофильных функций специализированной компании. Красивое словосочетание «аутсорсинг персонала» на практике означает просто аренду персонала. И как при любой аренде, вы получаете определенные преимущества, но никогда не можете оценить заранее все аспекты такого временного пользования чужим имуществом. Обычно минусы вполне компенсируются плюсами, но так бывает не всегда. Принцип аутсорсинга: «делаю только то, что могу делать лучше других, отдаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других».

Надо учитывать, что договор аутсорсинга кадров – это не договор на выполнение какого-то объема работы. Это всего лишь договор на предоставление определенного количества людей требуемой квалификации. Поэтому не нужно надеяться, что после прихода большого количества работников все пойдет как по маслу. Начальству, как ни крути, все равно придется вводить новичков в курс дела, демонстрировать кто здесь хозяин. Потому что если не провести всех этих обычных кадровых управленческих действий, то через неделю набранный персонал будет пить чай точно так же, как и свой.

Аутсорсинг в последнее время распространён довольно широко, тем более что законом он более-менее урегулирован. К услугам аутсорсинга прибегают во многих случаях, например: появились вакантные места на короткий период, есть необходимость в персонале на сезонные работы, есть необходимость реализовать проект,

но нет квалифицированных сотрудников, либо не позволяет численность штата, необходимо минимизировать налоговые потери, исключить затраты на расчет заработной платы, уменьшить объем административно-кадровой работы [3].

Чаще всего по аутсорсингу работают программисты, промоутеры, персонал call-центров, телефонные продавцы, те же бухгалтеры. Широко распространен аутсорсинг маркетологов, дизайнеров, охранников, водителей, если есть периодически возникающая потребность. Персонал, предоставляемый кадровыми агентствами, как правило, качественный. Это люди, которые легко и быстро подстраиваются под новые условия работы и способные быстро переключаться на новую задачу. Обычно фирма-аутсорсер ориентируется на статистику. И если какого-то сотрудника в очередной раз подряд клиент просит заменить – значит, дело в самом сотруднике. Поэтому клиенту аутсорсинговой компании можно посоветовать заказывать персонал, имеющий сравнительно большой стаж работы в аутсорсинговой фирме.

Аутстаффинг (англ. *outstaffing* – вывод персонала за штат) – один из способов управления персоналом с привлечением внешних организаций [1]. Под аутстаффингом понимают вывод сотрудников за штат организации-заказчика и оформление их в штат организации – исполнителя услуг по аутстаффингу (организация-провайдер или аутстаффер) с целью дальнейшего предоставления персонала заказчику за соответствующее вознаграждение. Таким образом, сотрудники продолжают работать на прежнем месте, но обязанности работодателя по отношению к ним выполняет уже провайдер. В основном за штат организации выводят вспомогательный (административный и обслуживающий) персонал – секретарей, горничных, переводчиков, водителей, IT-специалистов, бухгалтеров.

Услуги аутстаффинга выгодны: для компаний, которые не имеют возможности увеличить штатную численность сотрудников, для компаний, которым сотрудники нужны для выполнения краткосрочных проектов, удобен при необходимости сэкономить на своей кадровой службе или «разгрузить» ее при больших объемах работ, выгоден компаниям для снижения административных рисков и издержек, связанных с персоналом.

Компании начинают использовать аутстаффинг обычно в тех случаях, когда имеется определенная непредсказуемость бизнеса, когда нужна переменная рабочая сила или слишком большой штат сотрудников. Кроме того, для менеджеров большим плюсом является то, что нет нужды рассчитывать зарплату, ходить по судам, общаться с профсоюзами и трудовой инспекцией.

Так как понятие аутстаффинга ново для реальности, рядовые служащие воспринимают его с опаской и недоверием. Поэтому, для успешного выполнения проекта и избежания роста социальной напряженности, связанной с морально-психологическими трудностями, необходимо правильно выстроить взаимоотношения между клиентом и внешним провайдером.

Так же важные вопросы, каких сотрудников, в каком количестве и на какой срок обычно переводят на аутстаффинг? Это все зависит от вида деятельности компании и от целей, которые она хочет решить с помощью аутстаффинга. На аутстаффинг переводят сотрудников компаний любых форм собственности и направлений деятельности. Не переводят на аутстаффинг обычно только генерального директора и главного бухгалтера. Количество переводимых сотрудников зависит от потребностей компании – заказчика аутстаффинга. Это могут быть почти все сотрудники или выполняющие определенные функции. Что касается срока, то провайдер может заключить с переведенными сотрудниками бессрочные трудовые договоры или по желанию заказчика, провайдер может заключить с переведенными сотрудниками срочные трудовые договоры на определенный срок и при необходимости перезаключать их, например, один раз в год.

Несмотря на существующую дороговизну данной услуги, ее развитие на рынке имеет широкие перспективы в связи с тем, что развивающаяся экономика требует быстрого роста компаний, имеющих стабильное конкурентное преимущество. А для этого, в свою очередь, недопустимо тратить драгоценные временные, финансовые и человеческие ресурсы на непрофильные виды деятельности. Очевидно, что данные методы не только упрощают процесс деятельности той или иной организации, но и экономически эффективны, так как позволяют избежать многих рисков, связанных с интеграцией. И, если даже в настоящий период еще не совсем стабильной экономики, аутстаффинг и аутсорсинг просто имеют место быть, можно сделать вывод, что с дальнейшим ее развитием они станут неотъемлемой частью финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов.

Список литературы

1. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М.: Инфра-М, 2007. – 288 с.
2. Базаров Т.Ю. Управление персоналом / Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремин. – М.: «Юнити», 2001. – 189 с.
3. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации / С.В. Шекшня. – М.: ЗАО Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2004. – 344 с.

Особенности маркетинговой деятельности в сфере услуг

Как показывает практика развития рыночных отношений – особое значение в условиях рынка приобретают институты, как особые формы взаимодействия рыночных субъектов. Институты оказывают значительное влияние на формирование поведения экономических субъектов, выступая решающими факторами влияющими на условия, а также создающими ограничения, установки, традиции, правила и механизмы взаимодействия.

Значимость институтов обуславливает необходимость их изучения в маркетинговой деятельности компаний, работающих в условиях жесткой конкуренции. Институциональная теория выделяет формальные и неформальные институты, и если первые четко структурированы и фиксированы в письменной форме, то неформальные как правило менее структурированы и, по мнению Попковой, основываются преимущественно на дружеской и коллегиальной ассоциации и обе группы взаимодействуют друг с другом. (Попкова Е.Г, 2005 г).

На наш взгляд, в практике маркетинга особое значение будут иметь такие устойчивые понятия, которые влияют на принятие решений как фирмы, так и потребителя, как транзакционные издержки, виды контрактных отношений, репутация фирмы. Особое значение приобретает доверие, которое представляет собой, как отмечает Дасгупта, правильные ожидания относительно действий других людей, влияющие на выбор собственного способа действий, когда этот выбор должен быть сделан еще до того, как окажется возможным мониторинг действий этих других субъектов.

Бурное развитие сферы услуг на российском рынке приводит к тому, что с проблемой выбора компании сталкиваются потребители, а фирмам становится все труднее обеспечивать конкурентные преимущества. Известно, что деятельность в сфере услуг относится к наиболее рискованным видам предпринимательской деятельности, что связано не только с особенностями услуги как таковой, но и поведением потребителя услуг. Именно поэтому выделение наиболее важных и устойчивых понятий, влияющих на взаимодействие поставщиков услуг и их покупателей становится актуальным. Сфера клининговых услуг (уборка), имеет свои особенности, поскольку осуществляется на территории покупателя услуги, что опять же накладывает определенные ограничения на действия поставщиков услуг. Клининг (от англ. clean-чистота) – профессиональная деятельность специализированных компаний в сфере уборки помещений, поддержания чистоты, ухода за объектами недвижимости. В XXI веке уборка помещений – это в первую очередь умение грамотно обращаться с высокотехнологичными покрытиями. Специалисты считают, что рынок клининга является быстрорастущим и весьма перспективным и привлекательным направлением бизнеса для многих предпринимателей. (Маркетинговая Группа «Текарт», 2006 г).

Для выявления таких устойчивых понятий было проведено пилотное исследование поведения потребителей на рынке клининговых услуг г.Перми, которое включало два этапа, на первом этапе опрос касался прежде всего факторов выбора клининговой компании. В опросе участвовало более ста человек, в возрасте от 20 до 50 лет, относящихся к группе активного населения (работающие и получающие второе образование).

Как показали данные опроса, наиболее распространенными источниками информации для потребителя при выборе клининговой компании является Интернет (36%) и мнение знакомых (32%). Как отмечали респонденты – 83% опрошенных, не доверяют новым компаниям на рынке, пока сами не проверят их качество или не узнают об этом у знакомых. 92% опрошенных ответили, что если компания будет оказывать качественные услуги то она сформирует о себе положительную репутацию в обществе в течении 2–3х лет. По мнению опрошенных, репутация клининговой компании в первую очередь складывается из опыта работы компании (31%), профессионализма сотрудников (27%) и отзывов клиентов (21%). Респонденты отметили также важность затрат на осуществление контроля за деятельностью поставщиков клининговых услуг. К наиболее важным издержкам они отнесли: затраты времени на контроль выполнения работ (57%), поведения сотрудников (16%).

Таким образом, можно отметить, что институты формируются и в российской рыночной среде, а компаниям работающим на рынке необходимо принимать их во внимание. Для определения важности этих факторов в процессе взаимодействия компании ООО «Спринг Клининг» и ее постоянных клиентов, проведено исследование потребителей. Целью данного опроса является определение факторов, которые важны при первичном обращении в клининговую компанию, и факторов, которые важны потребителям при долгосрочном взаимодействии с компанией. Благодаря этому можно определить приоритетное направление действий по работе с потребителями для новой компании на рынке.

В результате опроса мы получили следующие данные о значимости факторов влияющих на потребителя при работе с компанией в сфере услуг клининга проранжированные по десятибалльной шкале. (таблица 1).

Факторы, влияющие на отношения с потребителями	Первичное обращение	Долгосрочное сотрудничество
стоимость услуг клининговой компании	9,6	8
издержки времени на поиск клининговой компании	7,2	2
вероятность оппортунистического поведения сотрудников	5	8,4
доверительные отношения с компанией	3,7	9,4
качество оказываемых услуг	9,3	7
время потраченное на контроль за действиями клининговой компании	6	4,2
мнение знакомых об этой организации	4	2,2
формально заключенные отношения	4,6	4,4
имидж организации в обществе	5	3
наличие системы скидок в компании	3,9	6

Таким образом, компания, работающая на данном рынке должна учитывать наиболее значимые факторы, определяющие поведение потребителя, прежде всего такие как, стоимость услуг – для впервые обратившегося клиента, качество оказываемых услуг, затраты времени на поиск информации о клининговой компании. При долгосрочном сотрудничестве, четко прослеживаются: важность стоимости и качества оказываемых услуг, но, что особенно значимо (поскольку позволяет говорить о формировании определенных установок в поведении потребителя) – это фактор доверия компании и важность для потребителя вероятности возникновения морального риска при возможности проявления оппортунистического поведения сотрудников компании (важно, поскольку, как уже отмечалось выше – уборка осуществляется на территории клиента). Здесь возникает как раз взаимосвязь добросовестного поведения компании производителя услуг и доверительных отношений с клиентом, что позволяет сформировать в будущем репутацию и положительный имидж компании, что обусловит в дальнейшем конкурентные позиции фирмы на рынке.

Таким образом, в условиях рынка в сфере формируются устойчивые стереотипы поведения как компании, так и потребителя, которые взаимообусловлены, и направлены, прежде всего на формирование определенной модели взаимодействия, в основе которой добросовестное поведение компании, предоставляющей потребителю высокую ценность, которая включает не только качество предоставляемых услуг, но снижение транзакционных издержек по поиску компании, контролю за качеством работ и поведением уборщиков, что, в конечном счете, сформирует определенные требования к деятельности компаний на рынке у потребителя, а фирма, изучающая данные значимые установки, сможет сформировать эффективную маркетинговую стратегию. Не вызывает сомнения и тот факт, что институты, формирующиеся в российском рыночном пространстве оказывают все большее влияние и на поведение рыночных субъектов, как фирм, так и конечного потребителя.

Список литературы

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «начала», 1997. – 180 с.
2. Одинцова И. Институциональная экономика. Издательство ГУ-ВШЭ 2008 г.
3. Попкова Е.Г. Финансы и кредит // Институциональные переходы в современных условиях №34 2005г.
4. Фуруботн Э.Г. и Р. Рихтер. Институты и экономическая теория. Перевод с английского. СПб.: Питер 2005. – 702 с.

Шарипова А.А.

студентка 4 курса философского факультета

Уральского государственного университета им. А.М. Горького (г. Екатеринбург)

Научный руководитель: к.филос.н., доцент Котелевский Д.В.

Уральский государственный университет им. А.М. Горького

Социальная сущность инновации в разных типах обществ

Научная дисциплина под названием «инновационный менеджмент» возникла сравнительно недавно. Проблемы и круг вопросов, которые она затрагивает, частично ранее находились и рассматривались в компетенции стратегического менеджмента. Ряд авторов связывают специфический характер новой дисциплины и доказывают необходимость ее выделения в отдельную область научного рассмотрения не только в связи с преобразованиями в экономической сфере жизни людей, но и в силу фундаментальных изменений в типе человеческого общества в целом [см. 1 и 2]. Отныне актуализируются поиски новых путей в менеджменте, выстраивания перспектив развития общества. Новые задачи ориентируют исследователя на анализ возникновения и стимулирования интереса к менеджменту, на понимание *социальной сущности* инновации, достигнуть которое возможно, опираясь на методологию общественных и гуманитарных наук, типизируя опыт совместного существования людей.

В общем виде, в первом приближении под инновацией будем понимать внедрение нового. Важно отметить, что в разных типах общества мы сталкиваемся с различными способами функционирования этого нового. Рассмотрим более подробно, как раскрывается социальная сущность понятия инновации в традиционном, индустриальном и постиндустриальном обществах.

В рамках традиционного общества «старое» маркируется как безусловно ценное и правильное, а «новое» же вызывает опасения, так как нарушает привычный проверенный порядок воспроизводства общества, разрушает фундамент этого типа социальной организации – традицию. В принципе, в данном типе общества как таковой дилеммы «старое» и «новое», можно сказать, не существует, «новое» здесь представляет собой вариацию на тему «старого».

Ситуация коренным образом меняется с возникновением обществ индустриального типа, в котором социальные, продуктовые, технические инновации играют решающую роль. В рамках такого общества человек стремится вырваться из единственно установленного социального положения. Индустриальное общество – это общество модернистского типа, в котором происходит постоянное обновление мыслей, технологий, общества. Считается, что новая идея более прогрессивна, чем старая; новая технология лучше старой; новая социальная организация предпочтительнее старой и т. п.

Таким образом, для индустриального типа общества идея прогресса является универсальной, инвариантной для любой сферы жизни этого общества, а новый продукт ценнее и значимее прежнего в плане поддержания порядка и воспроизводства. Карл Маркс призывал к модернизации, различал понятия всеобщего и совместного труда [см. 3]. Всеобщий труд – это открытие, изобретение или научный труд. Он основывается на кооперации современников и предшественников. Доля всеобщего труда постоянно неуклонно растет. Несмотря на то, что каждая эпоха делает труд все более творческим, согласно Марксу, есть и тупиковые ветви развития труда. Идеалом будущей модели должен стать труд менее рутинный, соответствующий критерию творческого труда – освобожденный от тяжелых физических затрат, с наделением работника сложными компетенциями и получением им же дополнительного образования.

В постиндустриальном обществе скорость инноваций убыстряется, инновации интенсифицируются. Тоффлер вводит понятие «шок от будущего», то есть в грядущем будущем невозможным становится обнаружить место этого нового. «Быть современным» – покупать новые продукты, которым несомненно отдается предпочтение. Развитие технологий определяется самим развитием этих технологий. Производителю требуется объяснять и убеждать потребителя в необходимости новой технологии в его жизни. Меняется источник инноваций – от потребителя к производителю. Искусственным образом (например, реклама) создается потребность в новом продукте [см. 5]

Социальная сущность инновации определяется в соответствии с тем типом общества, которое подвергается исследованию. Так в традиционном типе общества спорным моментом является дихотомия «старого» и «нового», а если и выделяется «новое», то лишь как видоизмененное «старое». Индустриальное общество иллюстрирует классический тип инновации – внедрение нового продукта с целью изменить существующий порядок производства и воспроизводства социальных и материальных благ, диктуемое потребностью больших масс людей в коренных сдвигах в жизни общества. Общество постиндустриального типа являет собой пример продуцирования инноваций, главным образом, фигурой производителя. Теперь не «старое» уступает место «новому», а «новое» вытесняется «сверхновым» или «ультра-новым», легитимируя избыточность потребления как тренд современного конструкта общества.

Список литературы

1. Друкер П. Управление в обществе будущего. – М.: «Вильямс», 2007. – С. 320.
2. Уотермен Р. Фактор обновления: Как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании. – М.: Прогресс, 1988. – 362 с.
3. Маркс К. Капитал. – М.: Политиздат, 1984.
4. Тоффлер Э. Шок будущего. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. – 557 с.
5. Бауман З. Мыслить социологически. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 255 с.

Шорников А.А.

студент 4 курса экономического факультета ТИУиЭ

*Научный руководитель: к.ист.н., доцент Коваленок С.Е.
Таганрогский институт управления и экономики*

Оценка мерчандайзинга с использованием регрессионного анализа

Современная практика менеджмента показывает, что использование инструментов мерчандайзинга в торговом маркетинге недооценено и, поэтому недостаточно широко используется. Вместе с тем, мерчандайзинг не менее важен, чем внешняя реклама магазина или инструменты стимулирования продаж (по сути, он является главным инструментом). В этой связи использование методик оценки эффективности мерчандайзинга является актуальным вопросом в практике современного менеджмента.

В настоящей работе исследуется совокупность факторов, влияющих на формирования благоприятного мерчандайзинга в точках розничных продаж с целью выбора оптимальной методики оценки эффективности проведения мерчандайзинга.

Объектом исследования является факторов, влияющих на формирования благоприятного мерчандайзинга. Предметом – оценка как функция управления мерчандайзингом.

По своей сути, мерчандайзинг – это маркетинг в точке розничных продаж, или «маркетинг в стенах магазина». Сейчас в мире очень популярна концепция, включающая в себя три уровня мерчандайзинга: Внешний вид магазина; интерьер и планировка торгового зала; выкладка товара на полках.

Составляющие внешнего вида магазина.

Сюда входит название, логотип и вывеска. Удачное название должно отражать специфику магазина, и не должно содержать двусмысленных намеков.

Второй уровень – это торговый зал. Планировка торгового зала предполагает следующую последовательность шагов: разделение общей площади магазина на торговый зал и подсобные помещения; выделение основных зон торгового зала; выбор схемы расстановки торгового оборудования; распределение товарных категорий или брендов в торговом зале.

Третий уровень трехуровневой концепции мерчандайзинга является выкладка товаров в торговом зале. Основные правила выкладки товаров: Товар должен находиться в своей товарной категории; при выкладке лучше создавать блоки – по виду товара, торговой марке или цвету; уровень глаз и уровень вытянутой руки – на этих полках располагаются приоритетные товары, которые покупают чаще всего; мелкий товар или товар подороже располагается чуть выше; внизу – крупные упаковки или дешевый товар целенаправленного спроса. Товары импульсного или повышенного спроса можно продублировать на дисплей (оставив также и на основном месте продажи).

При разработке комплекса мерчандайзинга очень часто возникает вопрос: «Как оценить эффективность мерчандайзинга?». Главная задача в данной оценке, это выявление тех факторов, которые повлияли на изменение уровня продаж.

При определении эффективности мерчандайзинга можно воспользоваться моделями парной и множественной линейной регрессии. Уравнение парной линейной регрессии характеризует связь между двумя переменными, которая проявляется как некоторая лишь в среднем в целом по совокупности наблюдений. Множественная линейная регрессия представляет собой регрессию результативного признака с двумя и большим числом факторов. При построении регрессионной модели может оказаться необходимым включить в нее фактор, имеющий качественный уровень. При оценке эффективности мерчандайзинга это могут быть такие факторы как проведение акций, размещение на витрине рекламных материалов, перемещение товара, цветовое выделение товара и т.д. Чтобы ввести такие переменные в регрессионную модель, им должны быть присвоены цифровые метки, т.е. качественные переменные, преобразованные в количественные. Такого рода сконструированные переменные принято называть *фиктивными переменными*. Для эффективного управления мерчандайзингом необходимо знать коэффициент эластичности, который показывает, на сколько процентов изменится результат, если фактор изменится на 1% (например, как изменится объем продаж при изменении площади размещения товара).

Первый этап оценки мерчандайзинга после выбора методики выявления и ранжирования факторов, тем или иным образом влияющих на объем продаж.

Для того чтобы установить взаимосвязь необходимо:

- 1) Сформировать выборку данных о продажах товаров различных групп за период времени и площадь занимаемую ими.
- 2) Рассчитать коэффициент корреляции, для чего удобно использовать MS Excel (пакет анализа, анализ данных, корреляция).
- 3) Провести регрессионный анализ с помощью MS Excel (пакет анализа, анализ данных, регрессия).

Чтобы оценить влияние таких факторов как проведение акций и увеличение площади представления товара необходимо ввести фиктивные переменные, и построить двухфакторную модель.

Ограничением для применения методики служит тот факт, что данный анализ позволяет определить и оценить эффективность мерчандайзинга проводимого только внутри помещения магазина, и позволяет определить эффективность всего комплекса мерчандайзинга.

Но в целом регрессионный анализ позволяет выявить, как эффективно применяется мерчандайзинг и является хорошей базой для принятия управленческих решений по организации процесса функционирования розничной точки продаж. Особым достоинством рассмотренной методики является простота в применении и оперативность получения данных.

Список литературы

1. Дион Дж., Топпинг Т. Розничная торговля: Как открыть собственный магазин. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
2. Елисеева И.И., Эконометрика. М.: «Финансы и статистика», 2001.
3. Маркетинг на крупном предприятии розничной торговли // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. №5.
4. Мерчандайзинг. Управление розничными продажами. М.: Изд-во Жигульского, 2002.
5. Парамонова Т.Н., Рамазанова И.А. Мерчандайзинг. Учебное пособие. М.: Кнорус, 2006.
6. Сысоева С. Магазин у дома: борьба за любовь покупателя // Управление магазином. 2006.

Абраменко О.Ю.

*студентка 3 курса экономического факультета
Таганрогского института управления и экономики*

*Научный руководитель: д.соц.н., доцент Янкина И.А.
Таганрогского института управления и экономики*

Проблема трансформации человеческого потенциала на уровне среднего города России

Необходимость исследования сущности, структуры и тенденций развития человеческого потенциала разных обществ обусловлена современной динамикой социально-экономических процессов.

Цель данной работы – исследовать проблему трансформации человеческого потенциала на уровне среднего города России. Объектом является население среднего города России.

Предмет – человеческий потенциал среднего города России.

Дискуссия по проблеме развития человеческого потенциала начинается уже с определения самого понятия. Как отмечает А.Г. Вишнеvский «человеческий потенциал страны – это совокупность физических и духовных сил граждан, которые могут быть использованы для достижения индивидуальных и общественных целей, как инструментальных, так и любых других, включая расширение самих потенций человека и возможность его самореализации» [1, с. 35]. Докторовия А.Б. считает, что «человеческий потенциал – это целостная совокупность способностей и качеств индивида, социальной группы или общества (носителей человеческого потенциала), обеспечивающих их жизнедеятельность как в нормальных, так и в экстремальных условиях» [2, с. 400].

Ряд исследователей полагает, что человеческий потенциал – это феномен, характеризующий не столько индивидуальный, сколько социальный, т.к. он «представляет собой весь накопленный обществом запас знаний, опыта, информации, мотивации, доверия, включающий как стоимостные, так и духовно-нравственные, бескорыстные отношения, базирующиеся на духовных убеждениях, традициях, сознании ответственности, честности, дружбе, любви, которые играют определенную роль в процессе труда, но еще больше могут быть задействованы для обеспечения функционирования социально-экономической системы в экстремальных условиях (война, природные катаклизмы, мировые финансово-экономические и другие кризисы)» [5, с. 199].

Можно считать, что широкое изучение этого феномена лишь начинается. Как отмечает Заславская Т.И «представление об этом потенциале сомасштабно, в первую очередь, государству – нации» [4, с. 13].

Таким образом, понятие человеческий потенциал концентрирует внимание не на достигнутом уровне развития общества, а на присущем ему внутреннем динамизме, способности к саморазвитию. Среди факторов, детерминирующих уровень и динамику человеческого потенциала, можно отметить «особенности национальной культуры, типы преобладающих технологий, степень интеллектуализации труда, уровень развития науки и образования, качество жизни граждан, богатство и насыщенность их образа жизни» [4, с. 12].

Общая закономерность, заключается в том, что «чем сильнее поляризовано общество, тем большая часть его человеческого потенциала остается нереализованной и пропадает втуне. Характер менталитета, структура ценностей, типы личности сравнительно слабо изменяются на протяжении жизни людей и в значительной мере передаются от поколения к поколению. Поэтому человеческий потенциал – самая инерционная из социальных характеристик общества» [4, с. 10].

Город можно рассматривать как социально экономическую систему, в рамках которой формируется и развивается определенный уровень человеческого потенциала. Человеческий потенциал городского сообщества оформляется в рамках социально экономической среды конкретного государства. На уровне среднего города проявляются социальные проблемы, ограничивающие рост и развитие человеческого потенциала.

Рассмотрим динамику изменений человеческого потенциала на примере такого среднего города России, как Таганрог. Итак, трудовая деятельность является одной из детерминант изменения человеческого потенциала. Исследования, проведенные, в Таганроге показали: каждый третий считает, что труд это способ самореализации который должен, прежде всего, приносить удовлетворение и раскрывать творческий потенциал личности [7, с. 326]. Невысокий уровень оплаты труда негативно сказывается на мотивации трудовой деятельности населения.

В этой связи отметим, что низкая цена труда является одной из дисфункций городской среды, с которой сталкивается человек. Желая преодолеть эту дисфункцию, горожане стремятся увеличить объем и время своей работы, чтобы обеспечить себе желаемый доход и приемлемый уровень жизни. Но это приводит к ухудшению качества жизни (т.к. сказывается на рекреационных составляющих), сильно снижает человеческий потенциал городского сообщества. Нужно отметить, что 69% опрошенных совершенно не удовлетворены их заработной платой, и только 23% считают, что их все устраивает [7, с. 327]. Итак, очевидным негативным фактором ухуд-

шающим качество жизни горожан и снижающим человеческий потенциал, является низкая оплата труда. Эта деструкция носит всероссийский характер.

Экономическое обоснование целесообразности использования дешевой рабочей силы не позволяет надеяться на существенные позитивные изменения на рынке труда города, особенно в отношении справедливого и достойного заработка. Одной из экономических причин работодателя манипулировать наемными работниками – это сравнительная мобильность трудового ресурса. Его легко аккумулировать в нужном месте и количестве, а в случае необходимости нетрудно избавиться.

В результате во время кризиса следует целая серия увольнений трудоспособного населения города. Безработица негативно сказывается на уровне человеческого потенциала. Однако на уровне городского сообщества фиксируется еще один негативный фактор – это сокращение экономического активного населения. Как показывают исследования Ю.А. Симагина, если в 1968 г. экономически активное население Таганрога составляло 82%, то в 2000 г. уже 78% [6, с. 86].

Согласно статистическим данным по г. Таганрогу численность трудовых ресурсов имеет по прежнему тенденцию к понижению. Если в 2005 г. численность трудовых ресурсов г. Таганрога составляла 169,92 тыс. чел, то в 2008 г. она уменьшилась на 2,5% [3, с. 98]. По данным комитета государственной статистики о половой – возрастной структуре жителей города Таганрога в 2009 г. произошло сокращение ещё на 14,1%. Учитывая, что трудовая сфера является одним из важных способов самореализации человека, деструктивные тенденции на рынке труда приводят к нежелательным трансформационным изменениям человеческого потенциала на уровне среднего города России.

Таким образом, проблема повышения человеческого потенциала носит комплексный характер, связана и с экономической, и с социальной сферой развития общества. Поэтому социальная политика государства должна ориентироваться не на отдельные тактические, а на стратегические общенациональные цели, достижение которых требует значительного времени, но определяет будущее (для России это преодоление тенденции к снижению человеческого потенциала); для достижения этой цели социальная политика должна содействовать развитию не отдельных составляющих потенциала, а на сбалансированное повышение всех компонентов человеческого потенциала России.

Список литературы

1. Вишневский А.Г. Серп и рубль. Консервативная модернизация в СССР. – М., 1998.
2. Докторович А.Б. Человеческий потенциал / Социальная политика: энциклопедия; под ред. Н.А. Волгина и Т.С. Сулимовой. М.: Альфа-Пресс, 2006.
3. Епачинцев А.О. Тенденции трудового поведения. Социологический анализ экономически активного населения среднего Российского города. – Таганрог: изд-во НП «ЦРЛ», 2008.
4. Заславская Т.И. Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе // Общественные науки и современность. – 2005. – №3. – С. 5–15.
5. Национальная экономика / Под ред. В.И. Кушлина. – М.: Изд-во РАГС. 2010.
6. Симагин Ю.А. Изменение трудовой составляющей образа жизни (проект Таганрог) // Социологические исследования. – 2004. – №5. – С. 86–92.
7. Янкина И.А. Качество жизни населения среднего города России: адаптационные стратегии и эффективность управления. – Таганрог: изд-во ТТИ ЮФУ, 2009.

*Артемова К.З., Зуева М.В.
студентки I курса экономического факультета ПИЭФ
Научный руководитель: к.филос.н., доцент Беляева О.С.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Деловой имидж в сфере аудиторской деятельности: портрет женщины-аудитора

*«Я придерживаюсь простого правила: все дела этого дня должны быть сделаны в этот день».
Герцог Веллингтон*

Актуальность данной темы заключается в том, что на данный момент для многих студентов учебных заведений остро стоит проблема выбора профессионального профиля деятельности. От правильного выбора сферы применения своей квалификации зависит дальнейшее развитие человека как личности. Для специалиста финансового профиля одно из направлений – аудиторская деятельность. Она привлекает многих сложностью профессиональных задач и возможностями самовыражения. Но не страшно ли вчерашнему студенту сразу брать столь высокую планку? Безусловно, отсутствие опыта создаёт определённые трудности. Но молодой специалист не должен их бояться – возможности совершенствования при высокой мотивации всегда можно реализовать. Первый шаг на этом пути – проанализировать конкретный профессиональный профиль, что мы и поставили свой

задачей в данном исследовании. В данной статье мы хотим рассказать о профессии «аудитор» и о качествах женщины, работающей в аудиторской сфере.

Профессия аудитора известна с глубокой древности. Еще в 200 году до н.э. квесторы (должностные лица), ведавшие финансовыми и судебными делами в Римской империи, осуществляли контроль за государственной бухгалтерией на местах. В России звание аудитора ввел Петр I, их называли присяжными бухгалтерами.

Аудитор – это физическое лицо, отвечающее квалификационным требованиям, установленным уполномоченным федеральным органом, и имеющее квалификационный аттестат аудитора.

Отличительной особенностью аудиторской профессии является признание и принятие на себя обязанности действовать в общественных интересах. Поэтому ответственность аудитора не исчерпывается исключительно удовлетворением потребностей отдельного клиента или работодателя. Основа работы аудитора заключается в вынесении мнения о достоверности отчетности.

Индивидуальные аудиторы (индивидуальные предприниматели, осуществляющие аудиторскую деятельность) не вправе заниматься какой-либо иной предпринимательской деятельностью, кроме проведения аудита и оказания услуг, предусмотренных ст. 1 Федерального закона от 30.12.2008 N 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

Аудиторы регулярно проходят курсы повышения квалификации – это является одним из условий их сертификации как аудиторов. Помимо частных аудиторов, которые являются доверенными лицами и действуют в интересах собственника, существуют государственные (налоговые) аудиторы.

Сегодня аудитор – обязательный участник рынка экономики. Функции аудитора – минимизировать налоговые выплаты, наладить более эффективные финансовые потоки внутри компании-заказчика, составление разного рода договоров, выявить необоснованные или завышенные расходы. Аудитор не только разрабатывает системы оптимизации налогообложения, но и еще ведет арбитражные дела по налоговым спорам. Аудиторская проверка – это некая гарантия открытости бизнеса.

Многое в работе аудитора зависит от его поведения. Поэтому аудитор должен соблюдать следующие **принципы поведения:**

✓ **Честность** – Аудитор должен действовать открыто и честно во всех профессиональных и деловых взаимоотношениях. Принцип честности также предполагает честное ведение дел и правдивость.

✓ **Объективность** – Аудитор не должен допускать, чтобы предвзятость, конфликт интересов либо другие лица влияли на объективность его профессиональных суждений; Аудитору следует избегать отношений, которые могут исказить или повлиять на его профессиональные суждения.

✓ **Профессиональная компетентность и должная тщательность** – Поддержание профессиональной компетентности требует постоянной осведомленности и понимания соответствующих технических, профессиональных и деловых новшеств. Постоянное повышение профессиональной квалификации развивает и поддерживает способности, позволяющие аудитору компетентно работать в профессиональной среде.

✓ **Конфиденциальность** – Аудитор должен обеспечить конфиденциальность информации, полученной в результате профессиональных или деловых отношений, и не должен раскрывать эту информацию третьим лицам, не обладающим надлежащими и конкретными полномочиями, за исключением случаев, когда аудитор имеет законное или профессиональное право либо обязан раскрыть такую информацию.

✓ **Профессиональность поведения** – Аудитор должен соблюдать соответствующие законы и нормативные акты и избегать любых действий, которые дискредитируют или могут дискредитировать профессию либо являются действиями, которые разумное и хорошо осведомленное стороннее лицо, обладающее всей необходимой информацией, расценит как отрицательно влияющие на хорошую репутацию профессии.

Очень важную роль в работе аудитора имеет его профессионализм, который характеризуется мастерством и высокой компетентностью. Достижение аудитором определенного уровня профессионализма базируется на приобретении им необходимого объема теоретических и практических знаний и овладении трудовыми умениями и навыками в практической деятельности. Совершенствование в профессиональном отношении предполагает прохождение им ряда этапов, включающих различные формы специального образования, рост квалификации, специализацию. Решение аудитора играет важную роль для дальнейшего развития или функционирования компании.

Действуя в общественных интересах, аудитор обязан соблюдать и подчиняться нормам профессиональной этики аудитора. Правила поведения и работы аудитора регламентируются «Кодексом этики аудиторов России», который представляет собой свод норм профессиональной этики аудитора, т.е. сложившихся и широко применяемых при ведении аудиторской деятельности правил поведения аудитора не предусмотренных законодательством. Поскольку не представляется возможным определить нормы профессиональной этики для всех ситуаций и обстоятельства, с которыми может столкнуться аудитор при ведении аудиторской деятельности, Кодекс содержит лишь базовые нормы. Помимо целого круга вопросов, подробно регламентирующих порядок взаимоотношений аудитора с клиентом, с коллегами и другими организациями, в соответствии с федеральным законом, есть такое понятие, как «аудиторская тайна», в последнее время различные ведомства постоянно на нее посягают. Аудитор не должен участвовать в деятельности, которая оказывает или может оказать негативное влияние на его честность, объективность и репутацию профессии, и, в результате, стать несовместимой с предоставлением профессиональных услуг.

Этика профессионального поведения аудиторов определяет нравственные, моральные ценности, которые утверждает в своей среде аудиторское сообщество, готовое защищать их от всех возможных нарушений и посягательств.

Соблюдение общечеловеческих и профессиональных этических норм – неременная обязанность и высший долг каждого аудитора, руководителя и сотрудника аудиторской фирмы.

К аудитору, специализирующемуся на определенной сфере экономики, могут обратиться с просьбой выполнить задание, для которого у него нет достаточной специальной подготовки или опыта. Соглашаясь на такую работу, аудитор не должен вводить в заблуждение работодателя относительно степени своей компетентности или опыта и должен обращаться за консультациями и помощью к экспертам.

Аудиторы должны обладать личными качествами, которые давали бы им возможность действовать в соответствии с принципами аудита.

Аудитор должен быть:

- а) этичным, т.е. справедливым, правдивым, искренним, честным и тактичным;
- б) широких взглядов, т.е. готовым рассмотреть альтернативные идеи или точки зрения;
- в) дипломатичным, т.е. тактичным в обращении с людьми;
- г) наблюдательным, т.е. живо воспринимать окружающую действительность;
- д) проницательным, т.е. интуитивно осознавать и быть способными понять ситуацию;
- е) гибким, т.е. способным быстро приспосабливаться к различным ситуациям;
- ж) настойчивым, т.е. постоянно нацеленным на достижение целей;
- з) решительным, т.е. своевременно приходить к заключениям, основанным на логичном рассуждении и анализе;
- и) самостоятельным, т.е. способным действовать и работать независимо, при этом эффективно сотрудничая с другими.
- к) иметь высшее экономическое или юридическое образование
- л) организованный
- м) принципиальный: профессионализм, не смешение отношений, ценностное отношение к профессии.

Самый ценный аудитор – тот, кто работал главным бухгалтером или его заместителем, да еще имеет опыт работы в налоговой инспекции или в ревизионных службах.

Согласно программе подготовки, аудитор должен разбираться в правовых вопросах, в налогообложении, в бухгалтерском учете, в финансово-экономическом анализе. В жизни, на практике, такое бывает редко. Обычно аудитор специализируется на одном направлении, например, НДС, прибыль, единый социальный налог.

Как же стать аудитором?

Путь к этой профессии не близкий, но пройденная дорога того стоит. И лучше начинать со школьной скамьи. Уделяйте большое значение точным предметам. Побеждайте на математических, шахматных олимпиадах. После окончания школы попробуйте совместить работу в аудиторской компании с учебой на юридическом или экономическом факультете. Даже простое заполнение бланков, поездки в налоговую инспекцию дадут необходимый навык для дальнейшей работы. По возможности, окончите курсы бухгалтеров. Ничто не пропадет даром в профессии аудитора.

Если смотреть сайты по трудоустройству, то можно сделать некий общий портрет для соискателя на эту вакансию: мужчина/женщина, 30-40 лет, образование юридическое/экономическое, обязательно наличие квалифицированного аттестата Минфин РФ. Опыт консультирования по учету и налогообложению, ведение аудиторских проверок не менее 2-х лет. Зарплата в разных компаниях варьируется от 20 до 150 тыс. руб. (в Москве). Если требуемые параметры выполнены, значит, пришел тот момент, когда «птенец вылетает из гнезда». Вы вправе претендовать на высокие заработки и интересную работу.

У аудита – женское лицо.

Традиционно аудит является продолжением бухгалтерской функции. Мы отличаемся от других стран этим показателем, где основную часть профессии бухгалтера составляют мужчины, а женщин аудиторов – единицы. И оглядываясь на все, что сейчас происходит в аудите – саму женщину следует признать наиболее прекрасным атрибутом нашей профессии.

Бытует мнение, что в России все профессии женские. Где только увидишь грамотный подход, успешную деятельность, там обязательно выясняется, что восемьдесят процентов работающих – женщины. Женщины составляют большинство среди аудиторов (70-75%). Эта профессия требует очень важных женских качеств – ответственности и выносливости.

В работе аудитора есть определенные правила, и соблюдают их как мужчины, так и женщины, одинаково. Но вместе с тем небольшая разница все-таки существует. Конечно, у женщин больше интуиции, но одной интуицией тут не обойдешься. А ответственность в результате на всех лежит равная. Женщина работает с мужчинами наравне, и при этом она должна приходить к работе в уравновешенном состоянии, и детьми заниматься, и мужу внимание уделять, также женщины – аудиторы законом фактически поставлены перед выбором: либо квалификационный аттестат аудитора, либо ребенок.

Такая работа часто не оставляет времени на поиски второй половины, так как характер работы предполагает общение с самими лучшими и успешными представителями противоположного пола. Девушки, которые проходят весь этот «адов круг», уже не могут найти себе «ровню»: генералы заняты, а зеленые лейтенанты их не интересуют».

Логичным выходом становятся служебные романы. Если аудиторы не встретят друг друга на работе, процесс поиска мужа или жены может растянуться на годы.

В современном обществе действуют традиционные ролевые стереотипы, жестко и по-разному сформулированные для мужчин и женщин. В деловой жизни женщина сталкивается с тем, что практически все нормы, принятые в обществе, – мужские. Мужчины, занимающие руководящее положение, подсознательно считают, что быть деловым человеком – значит быть мужчиной.

На фоне мужских стереотипов деловой женщине предстоит научиться сочетать две противоположные роли: семейную и профессиональную.

Женщины гораздо пластичнее в процессе индивидуального развития. Они обладают более, чем у мужчин, развитой интуицией, более внимательны к эмоциональным аспектам межличностных отношений и своего внутреннего мира. Женщины больше интересуются людьми, их проблемами, более чувствительны в социальных контактах, могут лучше понять другого.

Для женщин более характерна лёгкость вступления в новые социальные контакты, шире набор коммуникативных программ, более выражена коммуникативная импульсивность и лёгкость в переключении в процессе общения. Эмоциональность и способность к логическому мышлению не являются взаимоисключающими качествами, что прекрасно демонстрируют женщины, преуспевшие в бизнесе.

Женщине теперь в большей мере присущи такие образцы поведения, которые ранее закреплялись за мужчинами, например, навык и способность принимать решения, отстаивать своё мнение, независимость. Именно эти качества весьма актуальны в работе аудитора.

У деловой женщины, по сравнению с мужчиной, при доведении начатого до конца есть своеобразное преимущество – чувство меры. Вопрос о гибкой тактике при достижении результатов – один из ключевых в процессе аудиторской работы. Еще одно из характерных проявлений деловитости – знание цифр, фактов, умение оценить ситуацию. У деловой женщины с хорошо развитым чувством интуиции рождаются свои фирменные методы работы с материалом. А традиционная для женщины кропотливость в работе, ответственность, требующая проверки и перепроверки данных делают женщину в этом профессиональном профиле практически незаменимой.

Говоря о внешнем виде аудитора, нужно сказать, что аудиторы входят в наиболее консервативную часть модного спектра: ведь вы же не доверите свои деньги странному субъекту, который выглядит так, будто забрел в офис случайно, по пути из казино в боулинг... Поэтому каждый аудитор должен носить деловой костюм классического покроя без лишних элементов. Здесь допустимо ношение одежды casual самого строгого стиля – никаких футболок с надписями. Позиции делового костюма в этих сферах по-прежнему сильны. Одежда casual на встречах с важными клиентами обычно не допускается в принципе.

Таким образом, специфика профессионального профиля аудитора изначально предъявляет к специалисту высокие профессиональные и личностные требования. Время учёбы – постепенное приближение студента к искомым качествам, главное при этом – чётко поставить для себя конкретные задачи профессионального развития и настойчиво их решать.

Список литературы и источников

1. ФЗ от 30.12.2008 №307-ФЗ «Об Аудиторской деятельности».
2. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 №696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности».
3. Кодекс этики аудиторов.
4. «Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих»
5. <http://www.auditxp.ru>
6. <http://ru.wikipedia.org>
7. <http://www.ucheba.ru>

*Афонин М.Н.
студент 2 курса факультета информационных систем и технологий УлГТУ*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Балаклеец Н.А.
Ульяновский государственный технический университет*

Насилие и ненасилие в философии и социальной этике

Тему статьи мне хотелось бы ограничить вопросом о соотношении понятий насилия и ненасилия, анализом того, выражают ли эти понятия альтернативные или последовательно меняющиеся друг друга способы действия.

Насилие есть применение силы, опора на силу, действие с помощью силы. О насилии можно говорить тогда, когда сила переламинает силу. Насилие имеет место только во взаимоотношениях между людьми, поскольку они обладают свободной волей; оно в этом смысле есть общественное отношение [6, с. 56].

Насилие разрывает общественную коммуникацию, разрушает ее общепризнанные основания, получившие

выражение в традициях, обычаях, праве, иных формах культуры. В этом смысле оно представляет собой всегда нарушение некоего договора, нормы, правила. Совершающий насилие в отношении с теми, на кого направлены его насильственные действия, преступает некую черту, которую они ранее обязались не преступать; насилие есть преступление. Насилие, как правило, выступает под флагом идей общего блага и справедливости, так как именно эти идеи являются цементирующей основой общественных отношений [5, с. 132].

Необходимость жизни в ее природных и социальных формах включает в себя такие конфигурации отношений между индивидами, которые предполагают насилие, не могут существовать без него. Агрессивные инстинкты, эксплуатация труда, властные отношения господства и подчинения – это объективные фундаментальные факты человеческого бытия, закономерно воспроизводящие насилие [6, с. 89]. При таком положении дел этика ненасилия многим представляется невозможной, однако мораль и этика коренятся в автономии человеческого духа и являются его выражением [2, с. 31].

Будучи навязыванием воли одних другим, насилие может быть интерпретировано как разновидность отношений господства, власти. Власть есть господство одной воли над другой, применительно к человеческим отношениям ее можно определить как принятие решения за другого. Она может иметь, по крайней мере, три существенно различных основания. Она может базироваться на реальном различии воли и тогда более зрелая воля естественным образом господствует над незрелой волей; такова власть родителей над детьми или образованных сословий над необразованными. Она может иметь своим источником предварительный более или менее ясно выраженный договор, когда индивиды сознательно и в целях общей выгоды отказываются от некоторых прав, передают решения по определенным вопросам определенным лицам; такова власть полководца, законно избранного правителя. Власть может основываться на прямом физическом принуждении и тогда она выступает как насилие [2, с. 33].

Насилие следует отличать от природной агрессивности, воинственности, представленных в человеке в виде определенных инстинктов. Эти инстинкты, как и противоположные им инстинкты страха могут играть свою роль и даже изоциренно использоваться в практике насилия. Тем не менее само насилие есть нечто иное и отличается от них тем, что оно заявляет себя как акт сознательной воли, ищет для себя оправдывающие основания. В известной басне И.А. Крылова «Волк и ягненок» басенный волк, символизирующий человека, отличается от настоящего волка тем, что он не просто пожирает ягненка, руководствуясь чувством голода, но стремится еще придать делу «законный вид и толк» [3, с. 48].

Таким образом, можно заключить, что насилие – феномен сложный, многоаспектный. Этику понятие «насилие» интересует под углом зрения его морального обоснования и оправдания. Мораль и насилие изначально, по определению, исключают друг друга. Если мораль утверждает личность как ответственного субъекта действия и понимает пространство межчеловеческой коммуникации как взаимность добра, то насилие означает нечто прямо противоположное. Они в сущности и определяются через противопоставление друг другу.

Этическое отрицание насилия оправдано в той мере, в какой оно переходит в конкретную индивидуальную и общественную дисциплину и практику ненасилия, которая означает новый уровень взаимопонимания и солидарности в обществе. Без такого перехода ненасилие становится демагогией и лицемерием [3, с. 49].

Основной аргумент в пользу идеала ненасилия заключается в том, что в противном случае у человечества нет будущего. Если будет сохраняться господствующий в настоящее время моральный оппортунизм по отношению к насилию, масштабы и разрушительная сила современных вооружений поставит на человечестве крест.

Самое уязвимое место современной цивилизации – это противоестественное сочетание универсальных производительных сил с локальным, ограниченным под влиянием страхов, заблуждений и предрассудков мировоззрением, современной информационной технологии с пещерной этикой. Нависшая над человечеством глобальная опасность – ядерная, экологическая, демографическая и другие – поставила его перед роковым вопросом: или оно откажется от насилия, «этики вражды» или оно вообще погибнет [3, с. 52].

Таким образом, рассмотренные в историческом аспекте насилие и ненасилие могут быть интерпретированы как различные ступени, стадии единого процесса. Конечно, насилие имеет глубокие корни в историческом и психологическом опыте, в самой онтологии человека. Речь идет о качественной смене вектора сознательных усилий человека – и индивидуальных, и коллективных, социально-организованных.

Подводя итоги, делаю вывод, что насилие не может получить нравственной санкции даже в порядке исключения. Нет таких ситуаций и аргументов, которые позволяли бы считать насилие благом. Оно не может быть выводом силлогизма, общей посылкой которого является тезис о самоценности человеческой личности и взаимности межчеловеческих отношений.

Список литературы

1. Викторук Е.Н. Насилие и этическое образование // Образование и насилие. Сборник статей / Под ред. К.С. Пигрова. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского Государственного Университета, 2004. – С. 226–242.
2. Гусейнов А.А. Понятие насилия / Философия, наука, цивилизация. – М.: Издательство Московского Государственного Университета, 2002. – 326 с.
3. Гусейнов А.А. Понятия насилия и ненасилия // Вопросы философии. – 1994. – № 6. – С. 46–52.
4. Деррида Ж. Насилие и метафизика / Письмо и различие. – СПб.: Академический проект, 2006. – 364 с.
5. Ерохина Л.Д. Миф о женской покорности или этика насилия // Философские науки. – 2003. – № 6. – С. 126–136.
6. Сорель Ж. Размышления о насилии. – СПб.: Академический проект, 2005. – 286 с.

Россия глазами иркутян: межпоколенческий анализ

На протяжении всей истории Россия переживала взлеты и падения, и оценка этих изменений всегда была не одинакова. Мы полагаем, что оценка во многом зависит от того, каков жизненный опыт человека, каковы его мотивы и цели поведения, что он ожидает от себя и от других. Чтобы подтвердить или опровергнуть нашу гипотезу, мы провели собственное пилотажное исследование, направленное на оценку иркутянами, происходящих в России перемен. В ходе исследования было опрошено 100 человек по 5 возрастным категориям. Ответы всех респондентов были разбиты на возрастные группы, в каждой из которых выявилась ключевая черта: 14–18 лет, 19–25 лет, 26–35 лет, 36–45 лет, 46 лет и старше.

Категория 14–18. Особенности данной категории: наивность, в большинстве случаев на мир смотрят «сквозь розовые очки», непосредственность, амбициозность, юношеский максимализм, а так же недостаток образования и определенного жизненного опыта. Это наглядно прослеживается при анализе анкеты.

Так в силу того, что основная часть сознательной жизни данной категории приходится на время В.В.Путина, когда страна укрепляла законы, повышала уровень жизни, выходила из застойного кризиса, большинство респондентов и считают это время наиболее благополучным (47%), так же в силу недостатка опыта и образования многие затруднялись ответить (11,76%). Эти лица не имеют определенного однозначного ответа из-за отсутствия опыта, семейного и материального положения. Поэтому ответы распределяются, поровну между критериями. Однако, встречается твердая позиция в личных вопросах. Затрудняются ответить на вопросы о пенсии, власти, что еще раз подчеркивает недостаточное количество опыта и знаний у данной возрастной категории.

Категория 19–25. В эту категорию входят студенты и молодые специалисты, озабоченные проблемами трудоустройства и поиском своего места в мире, трезво смотрят на вещи, анализируют, прежде чем сделать выбор. Эти люди достаточно уязвимы в социальном плане – большинство отрицательных ответов подтверждает слабость и социальную незащищенность. Однако, категория 19–25 более определена, чем предыдущая в своих ответах в силу знаний, опыта, обстоятельств. Молодежь больше предпочтения отдает личным убеждениям, поиску и утверждению себя как личности.

Лица, составляющие данную категорию, большую часть своей сознательной жизни прожили на стыке времен, они наглядно видели Россию в 90-е годы, с полным развалом системы, отсутствием порядка, сильной власти, видели упадок и разочарование в глазах людей, и поэтому они отдают свои предпочтения в пользу сильных, качественных и жестких правителей: В.В.Путина (35,29 %), который, «на их глазах» провел многочисленные законодательные реформы, совершил переход экономики от плановой к рыночной, поднял много социальных вопросов и разработал программы. И.В. Сталина (17,64 %), считают, что правильно держал страну в руках, несмотря на жестокость, преобладала дисциплина и порядок. Петра 1–17,64%, респондентов считают, что много сделал как в политическом, так и военном плане, провел грамотные реформы, развивал свое влияние на мир. Однако, выделяют и других: Медведева (11,6 %), Александра 2, Екатерину 2–5,8%, Владимира Красно Солнышко (5,8 %), «В России не было благополучия никогда» – 5, 8%.

Категория 26–35. Представляет уверенных, целеустремленных, предприимчивых, людей, делающих карьеру, строящих свою семью, растящих детей. Скептически относятся к современности (так лишь 29,41% респондентов считают, что во времена В.В.Путина страна была наиболее благополучна), отдается предпочтение Брежневу Л.И. –17,64% (считая, что было стабильное время, уровень жизни был лучше), Петру 1–11,76%, Сталину – 11,76%, Владимиру Красно Солнышко, Ивану 3, Горбачеву – по 5,8% (указывая на высокий уровень и качество жизни), Александру 2, некоторые считают, что «У России все еще впереди».

94,2% «не устраивает» – качество продуктов, власть, отношения между людьми и др. Люди в этом возрасте начинают относиться бережнее к своему здоровью, окружению, выбирают более комфортные условия для жизни, для создания семьи. Так же как и в предыдущей возрастной категории, особое предпочтение отдается в пользу личных характеристик. Главной отличительной чертой от других категорий является забота о детях, пенсионерах, безопасности и комфорт.

Категория 36–45. К данной категории относятся люди с уже устоявшимися взглядами на мир, имеющие стабильную работу, семью, самодостаточны, уверены в себе. Скептически относятся к современности, знают историю и сопоставляют беззаботное стабильное время СССР и современность, чаще выбирают Брежнева, И.В.Сталина, Петра 1, Александра 2, Ивана Грозного, Екатерину 2, объясняя это стабильностью жизни и развитием страны. В.В. Путина выбирает 23% респондентов, комментируя это тем, что стало намного легче жить, многое сделано, видят в нем своеобразного спасителя. Это же подтверждает более широкий кругозор и опыт. Большое количество ответов «не устраивает» объясняется тем, что с крахом СССР разрушилась стабильность, определенный уровень жизни, ценности и стереотипы. Отдаются приоритеты в пользу работы, отношений в семье, положению в обществе, но уже досуг становится менее удовлетворяющий. Основной чертой данной категории является, то, что внимание уделяется хорошему руководству, здравоохранению, доступному и качественному образованию, развитию инфраструктуры.

Категория 46 и старше. Это люди, накопившие определенный жизненный опыт, вырастившие детей. Определенный отпечаток на данную категорию накладывает, то, что большую часть своей жизни они прожили в Советском Союзе, с добрым отношением между людьми, плановой экономикой, верой в светлое будущее, бесплатным образованием, и др., поэтому наблюдается внутренний протест данной категории населения: ответ «не устраивает» преобладает над ответом «устраивает».

Открывшиеся границы и возможности, после падения советской системы породили беспредел и хаос, ударили по народу, поэтому эта категория населения позитивно восприняла приход В.В.Путина к власти, так 35,3%, респондентов считают, что при Путине существовало ощущение стабильности, благодаря видимому восстановлению России. Выбирают так же: Петра 1–17,6%, так как считают, что страна была развитая, сильная, было усиление и признание российской мощи, развитие науки, рассвет военной промышленности и экономики, Сталина – и Брежнева поскольку считают, что все было сплочено и стабильно, Хрущева – за стабильные цены, бесплатное образование, уважительное отношение к старшим, отдых в пионерских лагерях, другие ценности. Главной отличительной чертой данной категории являются: уважение к старшим, защита населения, доверие между государством и обществом.

Первая категория (14–18) в силу недостаточного образования, жизненного опыта, юношеского максимализма, затрудняется ответить на такие сложные вопросы как отношения к пенсии, роль денег в современном мире, власть, и др., характерной чертой данной категории является неопределенность. У категории 25–35 предпочтения отдаются социальной сфере, так как социально и экономически незащищены, хотя в этой категории прослеживается удовлетворение окружающим миром. У категорий 35–45, 46 и старше прослеживается скептицизм к современности, неудовлетворенность жизни, это видно в том, какой период они выбирают наиболее благополучным, как относятся к ценностям, межличностным отношениям и др., отпечаток наложило то, что данная категория большую часть жизни прожила в СССР.

Таким образом, выдвинутая нами, в начале исследования, гипотеза – нашла свое подтверждение – обществе между возрастными категориями существуют качественные сдвиги, на которые влияют экономика, политика, развитие страны, история, общественное мнение, благодаря этим сдвигам возрастные категории и отличаются между собой.

Березина Т.Ю.

студентка 1 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: к.филос.н., заведующая каф. ОГСЭН дисциплин Малкова Е.В.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Параметры интеллектуальной культуры студента ВУЗа

Современное высшее образование наряду с познавательной функцией должно реализовать и функцию формирования субъективного мира личности. Это означает, что одной из ключевых целей образовательного процесса является не просто усвоение учебных дисциплин, а развитие, обогащение интеллекта будущего специалиста. То есть ВУЗ должен в течение всего периода обучения не только осуществить передачу системы научных и практических знаний об окружающей действительности, вооружить методами исследовательской деятельности и научного познания; воспитать нравственные качества, эстетический вкус и представления, но и сформировать общий фундамент интеллектуальной культуры.

Современное общество предъявляет каждому молодому специалисту особые требования, так как от начинающего специалиста требуется не только диплом о высшем образовании. Обществу необходим активный, инициативный, самостоятельный в решении актуальных вопросов, ответственный работник. Особо ценятся работодателями такие качества личности, как умение мыслить и развиваться, быть устойчивым к стрессам и быть толерантным, уметь работать в команде.

Специалист, имеющий высшее образование – это личность, обладающая определенным уровнем интеллектуальной культуры. Под интеллектуальной культурой личности мы понимаем культуру умственного труда, интеллектуальное развитие человека и как следствие формирование мировоззрения личности – все это осуществляется в процессе умственного воспитания (речь идет о системе образования, об обучении и воспитании на всех этапах получения образования). Интеллектуальная культура включает в себя комплекс знаний и умений в области умственного труда: умение определять цели познавательной деятельности, планировать ее, выполнять познавательные операции различными способами, работать с источниками. Это структура умственных способностей, умственных сил. Умственные силы (ум) – совокупность индивидуальных способностей к накоплению знания, совершению мыслительных операций, способность к решению ситуаций, требующих познавательной активности. Основные мыслительные операции – это анализ, синтез, сравнение, классификация, обобщение. Свойства ума – быстрота, ясность, критичность, глубина, гибкость, широта, креативность. Интеллектуальная культура студента вуза – это и процесс совершенствования интеллектуальных компетенций.

Говоря о студенте вуза, можно назвать такие параметры его интеллектуальной культуры, как умение эффективно работать на лекциях, семинарах и практических занятиях, работать с разнообразными источниками

информации, знать и применять технологии самообучения, заниматься исследовательской деятельностью, успешно сдавать экзамены и зачеты и т.п.

Оценивая ситуацию, складывающуюся вокруг нас, осознавая себя включенными в нее, мы видим целый ряд проблем, возникающих перед первокурсником вуза. Современные первокурсники не владеют знаниями и практическими навыками использования приемов и методов познавательной, исследовательской деятельности, необходимых для успешной адаптации в среде ВУЗа. Выразимся в привычной для многих форме: студенты первого курса вуза не умеют учиться в вузе, не знают, как правильно и эффективно это делать.

Студенты-первокурсники – это вчерашние школьники со «школьными» установками. У большинства из них ещё не сформировано отношение к учебе в институте, к своей карьере, не выработаны жизненные цели, они имеют слабое представление об избранной специальности. Поэтому важно, чтобы они как можно скорее нашли для себя ответы на такие жизненно важные вопросы: для чего они поступили в институт, почему они выбрали именно эту специальность, какие ставят перед собой жизненные цели, какими средствами собираются их достичь? Ответы на данные вопросы формируют ценностную базу человека, помогают студенту осознанно подойти к обучению, планированию своей карьеры, сформировать потребности в самосовершенствовании, а значит, использовать пять лет обучения в вузе максимально эффективно.

Как можно изменить сложившуюся ситуацию? Обучить студента практическим навыкам деятельности в рамках аудиторных занятий в полной мере невозможно. Решения проблемы можно достичь только путем более эффективного использования различных форм аудиторной и внеаудиторной работы со студентами, их участия в реальной практической деятельности. Обучение в вузе – это, прежде всего, самостоятельная работа студента. Эффективная самостоятельная работа студента вуза включает в себя следующие моменты:

1. **Непосредственно в процессе аудиторных занятий** – на лекциях, практических и семинарских занятиях, при участии студентов в работе студенческих предметных кружков. На практических и семинарских занятиях наилучшим образом подходят «деловые игры». Цель деловой игры – в имитационных условиях дать студенту возможность разрабатывать и принимать решения.

2. **В контакте с преподавателем вне рамок расписания** – на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.

3. **В библиотеке, дома, в общежитии**, на занятиях при выполнении студентом конкретных заданий по самостоятельной работе.

Таким образом, одним из ключевых шагов по формированию и развитию интеллектуальной культуры студента вуза, на наш взгляд, является обучение студентов принципам и технологиям самостоятельной работы.

Список литературы

1. Студент вуза: технологии и организация обучения: Учебное пособие / Под ред. д-ра экон. Наук, проф. С.Д. Резника. – М.: ИНФРА-М, 2009.

Болотова С.В.

студентка 1 курса магистратуры факультета Менеджмент ПФ ГУ-ВШЭ

Научный руководитель: к.э.н., доцент Андрианова Т.А.

Пермский филиал государственного университета Высшая школа экономики

Значение культурного пространства в развитии человека в современном изменяющемся мире

Современная историческая фаза берёт начало с третьей четверти XX в., характеризуясь информационным «взрывом» и быстрым развитием коммуникационных средств и консолидацией глобальной информационной системы. По нашему мнению, средства массовой коммуникации являются одним из основных элементов культурного пространства и средством соединения человека с окружающим миром, согласования с другими культурными требованиями. Они предоставляют возможности культурного сотрудничества, расширения и модернизации культурного пространства, наделяя его насыщенностью и непостоянством. Модернизация средств коммуникации ведёт к объединению различных этнических культур и национальных образований. Средства массовой коммуникации содействуют урбанизации или социализации личности¹, наполнению жизненного мира людей особым смыслом и ценностными ориентациями.

В современном мире массовые коммуникации формируют «человеческий капитал» и нравственный ресурс социально-экономического развития государства². Они способствуют, на наш взгляд, формированию нового культурного пространства, во многом изменяющегося под влиянием различных типов национальных культур, проникающих на российскую национальную почву. Огромное значение факторов культуры и культурного про-

¹ См.: Урбанизация в формировании социокультурного пространства. М. 1999; Город и человек. М. 2000.

² <http://www.gipp.ru/openarticle.php?id=8063>

странства определяется прежде всего значимостью культуры в формировании системы ценностей, образа жизни россиян, и мощным воздействием на молодежь под влиянием широкого распространения информационных технологий. Культура представляет собой состояние бытия человека и общества, объединяя внутренний мир человека, его обращенность к обществу и к иной культуре. Культура выступает как специфическая целостность природного, социального и человеческого начал. Она всегда наделена временными и пространственными рамками. Понятие «культурного пространства» впервые употребил Ф. Бродель, поставив его в один ряд с цивилизацией и назвав «собранием культурных характеристик и феноменов»¹.

Содержательные аспекты культурного пространства представлены в различных теориях и концепциях. Изучение «пространства» берёт свои истоки в античной философии, где его понимали как вместилище, или как порядок вещей.

Как показывают исследования, культурное пространство – это самоорганизующаяся центрально-периферийная система, отстаивающая свою самодостаточность, автономность и уникальность через воспроизводство особых традиций, обычаев, религии, языка, психологии и ценностей, где выделяются культурные внутрисистемные контакты, интеграции и внешние взаимодействия. Иначе говоря, культурное пространство представляет собой жизненный мир для каждого человека, где средством коммуникативного процесса, т.е. диалога и познания культуры иного мира является язык.

Культурное пространство является жизненной и социокультурной сферой общества, средой повседневного обитания людей, которая хранит в себе устоявшуюся систему идеалов, ценностей и духовного опыта. Оно обеспечивает передачу и тиражирование культурных ценностей, осуществляет функции социализации, усвоения человеческим индивидом определенной системы знаний, норм и ценностей, позволяющих ему действовать в качестве полноправного члена общества. А также, оно помогает сформировать поле взаимопонимания, терпимости и согласия, сотрудничества и диалога, охраняет нравственность и национальную систему ценностей.

Культурное пространство представляет собой средство формирования личности. Человек, включаясь и вживаясь в культурное пространство, приспосабливается к среде, познаёт самого себя, наделяется исторической преемственностью и передаёт собственный социальный опыт.

Культурное пространство представляет собой форму взаимодействия общества и индивида, то есть пространство коммуникативного процесса, обеспечивающего передачу знаний от коллективного уровня индивидуальному на правах посредника. Особое значение в настоящее время приобретают средства массовой информации и интернет технологии, поскольку именно им принадлежит ведущая роль в передаче не только традиционных российских ценностей, но и «западной философии и образа жизни». 7 февраля 2008 г. была утверждена Распоряжением Президента Российской Федерации Стратегия развития информационного общества² в Российской Федерации, где целью обозначены укрепление нравственных и патриотических принципов в общественном сознании и развитие системы культурного и гуманитарного просвещения. В этих условиях, на наш взгляд необходимо не только активное формирование культурного пространства в национальном масштабе, но и на уровне регионов, поскольку именно здесь существуют наиболее устойчивые связи в групповых коммуникациях, быстрее передается информация на уровне личности, именно поэтому необходимо вовлекать в этот процесс органы власти на всех уровнях, общественные организации и молодежь.

Российская государственная политика предполагает развитие горизонтальных связей между центром и регионами, диалог с обществом по вопросам культурной политики, а также стимулирование культурного разнообразия в регионах.

Список литературы и источников

Научная, учебная литература и материалы периодической печати

1. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв./http://planetadisser.com/see/dis_61884.html
2. Бутенко И.А. Постмодернизм как реальность, данная нам в ощущениях // Социс. 2000. № 4.
3. Розин В.М. Введение в культурологию. – М.: Форум, 1998.
4. Устьянцев В.Б. Культура и социальная память // Закон возрастания роли культуры. Саратов. 1998.
5. Туровский М.Б. Философские основания культурологии. М. 1997.
6. Знамя Мира. М.: МЦР; Мастер-Банк, 2005.
7. Урбанизация в формировании социокультурного пространства. М. 1999; Город и человек. М. 2000.

Описание электронных ресурсов

1. <http://culture.niv.ru/doc/aesthetic/lexicon/168.htm>
2. <http://paradigma.narod.ru/05/kolesnikov.rtf>
3. <http://www.lihachev.ru/chten/1996izbrannoe/5474/ikonnikova/?bpage=1>
4. <http://www.gipp.ru/openarticle.php?id=8063>
5. <http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/sdisr.htm>

¹ Ф. Бродель, Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв./http://planetadisser.com/see/dis_61884.html

² <http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/sdisr.htm>

Компетентность специалистов при работе со справочными правовыми системами (на примере СПС КонсультантПлюс)

Формирование и развитие у будущих специалистов навыков по работе с источниками правовой информации приобретает все большую актуальность в условиях становления информационного общества, где умение осуществлять поиск необходимых сведений является одним из наиболее важных элементов квалификационной карточки выпускника ВУЗа. Именно поэтому, при подготовке специалистов в области права, экономики, бухгалтерского учета, налогообложения, финансов необходимо не только осуществлять передачу знаний, но и формировать компетенции по работе с правовой информацией, в том числе ее источниками. Несомненно, специалист должен уметь эффективно работать с официальными печатными источниками («Российская газета», «Финансовая газета» и многими другими), онлайн информаторами (www.minregion.ru). Однако, учитывая революционное развитие современных информационных технологий и увеличение потока как общей, так и специализированной правовой информации, специалисты предпочитают пользоваться справочными правовыми системами.

Компьютерная справочно-правовая система – это программный комплекс, включающий в себя массив правовой информации и программные инструменты, позволяющие специалисту работать с этим массивом информации (производить поиск конкретных документов или их фрагментов, выводить информацию на печать и т.д.).

Действительно, электронные справочные правовые системы позволяют предоставить пользователю полный объем и актуальное содержание законодательства, нормативно–правовых актов и другой правовой информации. Кроме того, современные СПС давно перешли на качественный уровень возможностей работы с информационным массивом: сегодня СПС включают не только возможности поиска, но и анализа, что особенно востребовано пользователями. При этом важно заметить, что специалисты компании предоставляют пользователю существенную помощь и необходимые инструменты анализа информации, однако не принимают решения за пользователя.

Таким образом, СПС предоставляет возможность ее пользователям получить информацию, используя один из имеющихся в системе инструментов поиска, например, в СПС КонсультантПлюс – это «быстрый поиск», «карточка поиска», «правовой навигатор». Каждый их перечисленных инструментов обладает собственной спецификой. Однако нередко пользователи справочных систем сталкиваются с несколькими вопросами: «Какой из предложенных в системе инструментов поиска окажется в этой ситуации наиболее эффективным?» и «Как правильно сформулировать запрос?».

Для того чтобы задать такой запрос нам, с одной стороны, необходимо тщательно познакомиться с параметрами, которые предлагают разработчики каждой из СПС в инструментах поиска, с другой обладать развитой **информационной компетентностью**.

Формирование последней становится чрезвычайно важным в условиях становления постиндустриального общества, где перед каждым человеком возникает потребность в овладении информационными технологиями, понимании диапазоны из применения, готовности к работе с разнообразной информацией. Развитию перечисленных навыков в значительной степени способствует работа со справочной правовой системой КонсультантПлюс.

Очевидно, что способности, связанные с формализацией мысли, выделение сути содержания текста, формулирование вопросов, складываются у каждого из нас, начиная со школьной скамьи. Как показывают результаты социологического наблюдения, проведенного в 3-х вузах, многие студенты испытывают сложности при формулировании запросов, вычленении ключевых слов в описании проблемной ситуации.

Наша группа обратилась за помощью в проведении социологического наблюдения к преподавателям, ведущим занятия по работе с СПС. Приведем результаты наблюдений:

Результаты наблюдений (общие)

ВУЗ	Факультет	Специальность	Курс	Форма обучения	Кол-во студентов	Кол-во студентов квалифицированно формирующих запросы (в%)	Кол-во студентов уверенно использующих инструменты СПС (в %)
ПИЭФ	Экономический	Менеджмент	2 (на базе СПО)	з	160	20%	75%
ПИЭФ	Экономический	Налоги и налогообложение	2 (на базе СПО)	з	25	10%	60%
ПИЭФ	Экономический	Финансы и кредит	1 (на базе 11 кл)	д	7	0%	50%
ПИЭФ	Экономический	Менеджмент	1 (на базе 11 кл)	д	5	0%	50%
ПИЭФ	Экономический	Финансы и кредит	1 (на базе СПО)	д	22	10%	60%
ЗУИЭП	Менеджмента	Управление персоналом	2 (на базе СПО)	з	60	15%	65%
ЗУИЭП	Менеджмента	Управление персоналом	2 (на базе 11 кл)	з	40	10%	60%
ЗУИЭП	Менеджмента	Менеджмент организации	2 (на базе 11 кл)	з	50	10%	70%
ЗУИЭП	Юридический	Юриспруденция	3 (на базе 11 кл)	з	60	25%	70%
ЗУИЭП	Юридический	Юриспруденция	2 (на базе СПО)	з	60	45%	85%
ПГУ	Юридический	Юриспруденция	3 (на базе 11 кл)	д	115	70%	85%
ПГУ	Юридический	Юриспруденция	3 (на базе 11 кл)	д	100	50%	90%
					704	22%	68%
					всего	в среднем	в среднем

Результаты наблюдений (по специальностям)

Специальность	Кол-во студентов	Кол-во студентов квалифицированно формирующих запросы (в%)	Кол-во студентов уверенно использующих инструменты СПС (в %)
Юриспруденция	335	48%	83%
Менеджмент и управление персоналом	315	11%	64%
Финансы и кредит и Налоги и налогообложение	54	7%	57%

Результаты показали, что компетентность студентов юридического профиля при работе с СПС выше, чем у студентов экономических и др. профилей, однако уверенные навыки работы с поисковыми инструментами СПС помогают специалистам ориентироваться в правовой информации.

Напомним очевидный факт: общение двух людей тем более эффективно, чем ближе по составу их словарный запас. Верно и обратное утверждение: если словари общения двух индивидуумов очень сильно отличаются, то их общение не может быть успешным.

Таким образом, первая и главная причина эффективности поиска в СПС состоит в том, что пользователь общается с системой на языке законоворческих документов.

Вторая причина эффективности – использование всего спектра возможностей СПС: пользователь выбирает из собственного словаря те слова, которые составляют смысл его вопроса, корректирует их с помощью системы на всех этапах поиска, формируя тем самым запрос, и осуществляет по нему поиск нужных документов. В процессе отбора возникают различные ситуации. Система может предложить ему скорректировать условия, перейти по ссылкам, использовать синонимы, работать с определениями юридических и экономических терминов, ознакомиться с дополнительной информацией к документу или фрагменту документа.

Итак, недостатки общей компетентности специалиста, помогает компенсировать умение использовать на 100% инструментарию СПС.

В связи с этим представляется целесообразным введение в образовательные курсы методик и их элементов, направленных на развитие информационной компетенции студентов. Содействие решению данного вопроса оказывает ряд российских компаний, деятельность которых связана с реализацией и обслуживанием справочно – правовых систем. Так, например, представитель компании КонсультантПлюс в Перми ООО «Консультант-Прикамье» в рамках некоммерческого направления деятельности проводит для преподавателей и студентов консультативные и специализированные семинары, направленные на развитие навыков эффективного использования СПС КонсультантПлюс. Кроме того, представляется целесообразным включение с программу образо-

вательных курсов высших учебных заведений изучения СПС КонсультантПлюс. Благодаря этому будущие специалисты получат возможность сформировать навыки работы с правовой информацией, необходимой в профессиональной деятельности.

Вечканова М.П.

студентка 2 курса гуманитарного факультета УлГТУ

Научный руководитель: ст. преподаватель Балаклеец Н.А.

Ульяновский государственный технический университет

Образ представителя интеллигенции в современном мире

Раскрытие понятия «интеллигенция» будет разумно начать со словарной статьи: «Интеллигенция – социальная прослойка, состоящая из работников умственного труда, обладающих образованием и специальными знаниями в различных областях науки, техники, культуры» [1, с. 245]. Термин «интеллигенция» введен писателем П. Д. Боборыкиным и из русского перешел в другие языки. Однако при более вдумчивом обращении к понятию «интеллигенция» более вдумчиво, такое определение может быть достаточно спорным. В целом, образ интеллигенции сочетает в себе множество характеристик, и трудно в нескольких предложениях словарной статьи высказать каждую из них.

Для раскрытия поставленного вопроса необходимо обратиться к истории. В недалеком прошлом определяющей была оценка интеллигенции как «прослойки», непосредственно лишенной привязанности к определенной точке экономического пространства и в силу этого испытывающей постоянные идейные колебания, нуждающейся в четком руководстве. В то же время существовала точка зрения о высокой социальной роли интеллигенции: она признавалась субъектом социального управления. История показывает, что отношение к интеллигенции было не всегда однозначным, не всегда положительным. «С появлением книгопечатания к книжникам – носителям слова Божьего – относились с великим уважением. Но с расширением профанной сферы, по мере обмирщения носитель светской культуры стал вызывать большую настороженность и даже враждебность» [2, с. 647], рассматривался в качестве угрозы укладу жизни.

В ходе истории стало ясно, что отношение к интеллигенции меняется из-за изменений конкретного общества, его экономического состояния, каких-либо исторических событий: кризис, революция, война и т.п.

В настоящее время мнение интеллигенции по самым разным вопросам считается достаточно авторитетным. Многие политические деятели пользуются этим в своих интересах.

В наше время существует много точек зрения в ответе на вопрос «Что представляет собой интеллигенция?» как научных (например, в социологии), так и бытовых, также не будем забывать и о философской.

В обществе распространен образ человека, относящегося к интеллигенции, как носителя идеального набора качеств (среди них служение нравственным идеалам, образованность, высокая нравственная культура, утонченность и др.) или чаще – просто представителя определенной профессии или вида деятельности.

В социологии, к примеру, существует 2 подхода к понятию. Социологи под интеллигенцией понимают социальную группу людей, профессионально занимающихся умственным трудом, развитием и распространением культуры, обычно имеющих высшее образование. Но есть и иной подход, наиболее популярный в русской социальной философии, согласно которому к интеллигенции причисляют тех, кого можно считать нравственным эталоном общества. Вторая трактовка является более узкой, чем первая. Тут мы наблюдаем некое сходство с определением, принятым в ненаучном обществе.

Иные трактовки можно встретить в рассуждениях философов. Представляется интересной позиция о том, кто не является интеллигенцией: «Интеллигентность не есть ни большое накопление знаний, ни владение какой-нибудь профессиональной специализацией, ни участие в общекультурном прогрессе, ни просто моральное поведение или художественная способность, ни просто какое-нибудь общественно-историческое происхождение, ни просто принадлежность к некоторой общественно-политической прослойке. Все эти качества и особенности либо являются выражением интеллигентности, но не самой интеллигентностью, либо нейтральны к интеллигентности, либо даже враждебны к ней» [3, с. 314].

Еще одна философская позиция также отличается нечеткостью определения конкретных лиц, принадлежащих к интеллигенции. Она свидетельствует о том, что интеллигенция – «нечто неуловимое, образ ее отличен от определенности социальных групп» [2, с. 648] Это образ постоянно меняющегося человека, способного «вынашивать и изнашивать свои убеждения» [2, с. 648]. «В стабильном обществе интеллигент – это существующий рядом другой мир, альтернатива бытию, зыбкий, опасный, призрачный мир». Таким образом, интеллигенция – люди, возможно, инакомыслящие, обладающие своими собственными убеждениями, в целом, отличающиеся от обывателей. Они становятся объектами некоего тайного, призрачного, недоступного и порой враждебного мира. Они существуют за гранью бытия.

Стоит отметить, что такое понятие, как «интеллигенция», в большинстве значений, о которых здесь ведется речь, характерно в большей мере для российского общества. К примеру, в английском языке слово «intelligence» будет означать характеристики человека, связанные лишь с его умственными способностями: со-

образительность, быстрое понимание чего-либо; в свою очередь, говоря о человеке «intelligent», носители этого языка имеют в виду лишь «понимающий, разумный, умный». В другом представителе германской группы языков – немецком языке – круг значений для слова «intelligent» значительно шире: «умный, разумный; развитой; культурный; понятливый, смыслённый, способный; интеллигентный, образованный, эрудированный», а одно-коренное с ним «Intelligenz», кроме прочих смыслов, несет в себе значение «интеллигенция, работники умственного труда». Таким образом, данное значение этого слова в немецком языке более соответствует тому, что мы на русском языке часто имеем в виду под словом «интеллигенция».

В заключение необходимо отметить следующее: для составления образа представителя интеллигенции и характеристики его роли для общества, стоит обращать большое внимание на сферу употребления данного понятия (наука, философия или мир обывателя), а также на язык и представления данного народа о том, что стоит за понятием «интеллигенция».

Список литературы

- 1) Ожегов С.И. Словарь русского языка;
- 2) Кириленко Г.Г., Шевцов Е.В. Справочник студента. Философия. – Москва: Филологическое общество «Слово», 2000. – 670 с.;
- 3) Лосев А.Ф. Дерзание духа – Москва: Издательство политической литературы, 1989. – 365 с.

Волошина М.Н.
студентка 5 курса исторического факультета
ГОУ ВПО «Пермский государственный университет»

Проверочно-фильтрационные лагеря в системе политических репрессий, 1941–1946 гг.

В настоящей работе рассматривается работа Проверочно-фильтрационных лагерей, в них направлялись побывавшие в плену бойцы Красной Армии, а также оказавшиеся на оккупированной территории лица призывного возраста. Анализируется сообразность подобных мер в системе государственной безопасности, экономической сфере, а также морально-этическом аспекте. Объектом исследования является Проверочно-фильтрационные лагеря (спецлагеря НКВД). Цель данной работы – определение роли проверочно-фильтрационных лагерей в системе политических репрессий

Судьба советских военнопленных – одна из самых мрачных и малоизученных страниц Второй мировой войны. Как известно, страдания советских военнопленных не закончились после победы над гитлеровской Германией. Проверочно-фильтрационные лагеря, подозрения в предательстве и шпионаже, несправедливые судебные приговоры, ограничения в правах сопровождали жизнь многих солдат и офицеров Красной армии, побывавших во вражеском плену или окружении. Именно поэтому долгое время информация о судьбах советских военнопленных Второй мировой войны в нашей стране была предана забвению. На страницах научных и художественных изданий освещалась лишь деятельность антифашистского Сопротивления в лагерях гитлеровской Германии и ее сателлитов.

Вплоть до настоящего времени практически не исследованы темы, связанные с работой проверочно-фильтрационных лагерей, как во время войны, так и после ее окончания. В литературе эта тема чаще всего освещается в рамках изучения проблематики репрессий или в вопросах, связанных с репатриацией советских граждан.¹ Работа Проверочно-фильтрационных лагерей НКВД, являющаяся предметом изучения недостаточно исследована, несмотря на достаточно большое количество работ, посвященных различного рода лагерям, действующих во время Советского государства – нет комплексного исследования, посвященного работе спецлагерей НКВД.

Данная статья является попыткой дать определение Проверочно-фильтрационным лагерям, определить их значение в истории страны.

Особое место в системе реализации репрессивной государственной политики в отношении советских военнопленных, побывавших в плену или в окружении, занимали специальные проверочно-фильтрационные лагеря (ПФЛ), созданные по личному распоряжению И.В. Сталина.

Проверочно-фильтрационные лагеря (спецлагеря НКВД)- особая группа лагерей НКВД появившаяся в годы Великой Отечественной войны по приказу наркома обороны. Туда направлялись побывавшие в плену бойцы Красной Армии, а также оказавшиеся на оккупированной территории лица призывного возраста. Десятки по-

¹ Земсков В.Н. ГУЛАГ (историко-социологический аспект) // Социологические исследования. 1991. №7; В.Н.Земсков. Репатриация советских граждан и их дальнейшая судьба // Социологические исследования. 1995. №5.

добных лагерей были организованы на территории СССР. Целью Проверочно-фильтрационных лагерей было выявление изменников родины, немецких шпионов и диверсантов.

Как известно, в результате различных причин – оперативных, тактических, стратегических, допущенных лично Сталиным, в первые месяцы Великой Отечественной войны сотни тысяч бойцов и командиров Красной армии оказывались в гигантских «котлах» окружения и захватывались в плен.

Участь большинства советских военнопленных, освобожденных из плена как в годы войны, так и после ее завершения, оказалась не менее тяжелой, чем во время пребывания в немецком плену. Судьбы тех, кто побывал в фашистском плену, либо вышел из окружения, решались на основании Постановления Государственного Комитета Обороны № 1069сс от 27 декабря 1941 г. «О мерах по выявлению среди бывших военнослужащих Красной армии, находившихся в плену и в окружении, изменников родины, шпионов и дезертиров», подписанным лично И. Сталиным¹.

Согласно данному постановлению, все советские бойцы и командиры, освобожденные или освободившиеся из немецко-фашистского плена, вышедшие из окружения, в обязательном порядке направлялись в спецлагеря НКВД, где проходили так называемую «фильтрацию».

28 декабря 1941 г. из недр НКВД вышел Приказ № 001735 «О создании специальных лагерей для бывших военнослужащих Красной армии, находившихся в плену и в окружении противника», подписанный наркомом внутренних дел СССР Л. Берией. Назначенным руководителям спецлагерей рекомендовалось организовать работу по обеспечению приема военнослужащих из сборно-пересыльных пунктов Наркомата обороны, а также работу по содержанию спецконтингента. Наблюдение за выполнением приказа возлагалась на заместителя наркома внутренних дел И.А. Серова, которому предписывалось каждые пять дней докладывать Л. Берии о ходе выполнения данного приказа².

Согласно Приказу Наркома обороны № 0521 для проверки военнослужащих Красной армии, находившихся в плену или окружении противника, в конце 1941 г. создается сеть армейских сборно-пересыльных пунктов (из расчета один на армию). Поступавший туда контингент делился на три учетные группы:

1-я – военнопленные и окруженцы;

2-я – рядовые полицейские, деревенские старосты и другие гражданские лица, подозреваемые в изменнической деятельности;

3-я – гражданские лица (мужчины) призывного возраста, проживавшие на территории, занятой противником³.

27 января 1942 г. ГКО принял постановление о дальнейшем развертывании сети спецлагерей НКВД. В 1941–1942 гг. было создано 27 таких лагерей, но уже к 1943 г. их количество сократилось до семи⁴.

Спецлагеря НКВД, образованные в Воронежской, Курской, Рязанской, Сталинградской, Тамбовской и других областях, обслуживали различные участки советско-германского фронта⁵.

Организация проверки военнослужащих была возложена на Особые отделы НКВД, созданные при каждом лагере, а после ликвидации Особых отделов – на органы СМЕРШ. 3 февраля 1942 г. был издан Приказ НКВД за № 00249 об организации оперативного учета в Особых отделах НКВД спецлагерей.

Узники проверочно-фильтрационных лагерей, составляли незаменимый ресурс рабочей силы для производственных программ НКВД. Большая часть ПФЛ и лагерей для военнопленных и интернированных обустроивалась в привязке к конкретным предприятиям или объектам, занятым разработкой недр.

Труд узников проверочно-фильтрационных лагерей (ПФЛ) во время прохождения фильтрации, т.е. сбора сведений о благонадежности узников лагеря использовался в народнохозяйственных целях. Цинизм Системы проявляется, прежде всего, в том, что прошедших проверку на благонадежность людей не освобождают, не направляют на фронт, а продолжают держать на положении арестантов, заставляют принять тяжелые и унижительные условия существования и продолжают использовать на принудительных работах.

Таким образом, фильтрация стала еще одним из инструментов, с помощью которых карательная политика государства увязывалась с хозяйственными задачами. Еще один контингент работников удалось использовать там, где возникла потребность в дешевой рабочей силе.

Анализируя организацию работы проверочно-фильтрационных лагерей можно сделать вывод, что проверка советских военнопленных и создание для этой задачи проверочно-фильтрационных лагерей являлось частью государственной политики.

Организация работы проверочно-фильтрационных лагерей и процесс фильтрации представляют собой часть бездушной жестокой системы, обеспечивающей интересы аппарата государственного управления.

¹ История Сталинского ГУЛАГа. Конец 1920-х-первая половина 1950-х гг.: Собрание документов в 7 томах./Т.2. Карательная система: структура и кадры. М., 2004. С. 213.

² Там же

³ Земсков В.Н. ГУЛАГ (историко-социологический аспект) // Социологические исследования. 1991. №7; В.Н.Земсков. Репатриация советских граждан и их дальнейшая судьба // Социологические исследования. 1995. №5. С. 4–5.

⁴ Судьба военнопленных и депортированных граждан СССР. Материалы комиссии по реабилитации жертв политических репрессий // Новая и новейшая история. 1996. № 2. С. 92–93

⁵ Там же

Большинство военнопленных свой поединок выиграло, вернулось по месту жительства под неусыпный контроль вездесущих органов. И только в 1956 году те из них, кто все-таки был осужден за сдачу в плен противнику, были амнистированы.¹ Полная реабилитация пришла спустя почти четыре десятилетия.

Список литературы и источников

Литература

1. Дембицкий.Н.П. Судьба пленных // Война и общество, 1941-1945 книга вторая. – М., 2004. С 234.
2. Земсков В.Н. ГУЛАГ (историко-социологический аспект) // Социологические исследования. 1991. №7; В.Н.Земсков. Репатриация советских граждан и их дальнейшая судьба // Социологические исследования. 1995. №5.
3. История Сталинского ГУЛАГа. Конец 1920-х-первая половина 1950-х гг.: Собрание документов в 7 томах./Т.2. Карательная система: структура и кадры. М., 2004.
3. Скрытая правда войны: 1941 год. Неизвестные документы / Сост., вступ. статья и коммент. П.Н. Кнышевского, О.Ю. Васильевой, В.В. Высоцкого, С.А. Соломатина. – М., 1992. С. 32.
4. Судьба военнопленных и депортированных граждан СССР. Материалы комиссии по реабилитации жертв политических репрессий // Новая и новейшая история. 1996. № 2.
5. Постановление Президиума Верховного Совета СССР. О применении Указа Президиума Верховного Совета СССР от 17 сентября 1955 года « Об амнистии советских граждан, сотрудничавших с оккупантами в период Великой Отечественной войны 1941-1945гг.» к военнослужащим Советской Армии и Флота, сдавшимся в плен к врагу в период Отечественной войны // Исторический архив. 1995. №2. – С. 124–125.

Источники

1. Государственный архив Пермской области
Фонд прокуратуры Пермской области №1366, оп.1, д.104
2. Пермский Государственный архив новейшей истории (ПермГани)
Фонд Проверочно-фильтрационные дела №645/3. Оп. 1.Д. 113–119, 1132–1139,1140–1149, 1150–1159, 1173, 1179, 1210–1253, 1275–1299, 1302–1353, 1410, 1464, 1502–1539, 1600–1602, 1622–1629, 1651–1666, 1770–1779, 1810–1823, 1913–1929, 3045–3056, 3076–3079, 5112–5144, 5156–5159;
Фонд Пермский ОК КПСС 105. оп.11, д. 161, 187, 163
Фонд Политотдел Широкостроя МВД СССР, Молотовская область 1882, оп. 1, д. 40.

Выиенская Е.М.

*студентка 2 курса Пермского Института (филиала)
Российского государственного торгово-экономического университета*

WHY SHOULD WE KEEP ON A DIET?

«We are what we eat». Nowadays we think more and more about it. We want to look attractive, be slim, etc. That is why we speak more and more about diet. It has become very popular not only among women but also among teens. But do we really understand what a diet is?

The Oxford dictionary of the English language gives us the next definition of the word «diet»: «special meals that someone eats in order to become healthy or to become less fat». In other words, diet – is a special way of eating that helps to get rid of problems with health.

This usually involves consuming nutrients by eating the appropriate amounts from all of the food groups, including an adequate amount of water. Since human nutrition is complex, a healthy diet may vary widely, and is subject to an individual's genetic makeup, environment, and health.

If you want to keep on a diet, you should remember that you need to consume enough calories – not too much (or you'll put on weight) and not too little (or you'll have problems with metabolism). For most people the recommended daily allowance of energy is 2,000 calories, but it depends on age, sex, height, weight, and physical activity. And it is very important to control the consuming of fat. The recommended daily allowance is 65-80 grams.

A balanced diet must contain carbohydrate, protein, fat, vitamins, mineral salts and fiber. It must contain in the correct proportions: carbohydrates (for providing a source of energy), proteins (for providing a source of materials for growth and repair), fats (for providing a source of energy, plus fat contain soluble vitamins), vitamins (that are required

¹ Постановление Президиума Верховного Совета СССР. О применении Указа Президиума Верховного Совета СССР от 17 сентября 1955 года « Об амнистии советских граждан, сотрудничавших с оккупантами в период Великой Отечественной войны 1941-1945гг.» к военнослужащим Советской Армии и Флота, сдавшимся в плен к врагу в период Отечественной войны // Исторический архив. 1995. №2. – С. 124–125.

in very small quantities for health), mineral salts (required for healthy teeth, bones, muscles etc.), fiber (required to help your intestines function correctly; not digested)

Carbohydrates are the most important source of energy. We obtain most of our carbohydrate in the form of starch. This is found in potato, rice, spaghetti, bread and cereals. Our digestive system turns all this starch into another carbohydrate called glucose. Glucose is carried around the body in the blood and is used by our tissues as a source of energy. Any glucose in our food is absorbed without the need for digestion.

Proteins are required for growth and repair. Proteins contain Carbon, Hydrogen, Oxygen, Nitrogen and sometimes Sulphur. Proteins are very large molecules, so they cannot get directly into our blood; they must be turned into amino-acids by the digestive system. There are over 20 different amino-acids. Our bodies can turn the amino-acids back into protein.

Proteins can also be used as a source of energy. When excess amino-acids are removed from the body the Nitrogen is excreted as a chemical called urea. The liver makes urea and the kidney puts the urea into our urine.

Like carbohydrates, fats contain the elements Carbon, Hydrogen and Oxygen. Fats are used as a source of energy: they are also stored beneath the skin helping to insulate us against the cold. Don't think that avoiding fats in your food will make you slim. If you eat too much carbohydrate and protein, you will convert some of it into fat, so you will put on weight. You must balance the amount of energy containing foods with the amount of energy that you use when you take exercise.

You must have some fat in your diet because it contains fat soluble vitamins.

Vitamins are only required in very small quantities. There is no chemical similarity between these chemicals; the similarity between them is entirely biological.

Mineral Salts are also needed in small quantities, but we need more of these than we need of vitamins.

Iron is required to make hemoglobin.

Calcium is required for healthy teeth, bones and muscles.

Sodium is needed by all cells, especially nerve cells.

Iodine is used to make a hormone called thyroxin.

Fiber is also important for body. You know that we do not and we can't digest cellulose. This is a carbohydrate used by plants to make their cell walls. It is also called roughage. If you do not eat foods materials which contain fiber you might end up with problems of the colon and rectum. The muscles of your digestive system mix food with the digestive juices and push food along the intestines by peristalsis; if there is no fiber in your diet these movements cannot work properly.

Some believe that they should eat only fruits and vegetables, in other words, keep on vegetarian diet. Such diet is not really healthful as in such a way you don't get proteins and calcium. If you strongly wish to keep on such a diet, you should consult with a doctor and eat special pills that have important vitamins.

Unfortunately, many people don't understand that genetically-modified products can be dangerous for us. They can cause different kinds of illnesses – from allergy to cancer. The same damage can be made by some food additives. Some can cause malignant neoplasm, disease of gastrointestinal tract, allergy, illness of kidney and liver.

Mostly, diet is used in order to become slim. But sometimes people «overdo» with diets – they stop eating at all. This leads to serious illness – anorexia. When people eat too much and can't stop eating, this means that they have another illness – bulimia. These illnesses can cause death if nothing is done in time.

So, you see that it is very important to know the real meaning of the word «diet». You have to think, first of all, think about your health and only then about your figure. You will have these by eating properly. You must have carbohydrate, protein, fat, vitamins, minerals salts and fiber in the correct proportions. If there is not enough protein, you will not be able to grow properly and you will not be able to repair yourself, for example, wounds will not heal properly. If you do not have enough energy containing foods you will feel very tired, you will not have enough energy. If you have too much energy containing foods you will become overweight.

Почему необходимо сидеть на диете?

«Мы то, что мы едим». В наши дни мы всё чаще задумываемся об этом. Все хотят выглядеть привлекательно, быть худыми. Об этом говорят всё больше и больше не только женщины, но и подростки. Но понимаем ли мы на самом деле, что такое диета?

Сбалансированная диета должна включать в себя все необходимые для организма вещества, такие как углеводы, протеины, жиры, различные витамины, минеральные соли и волокна. Углеводы и жиры являются источником энергии для организма; протеины важны для роста и восстановления; витамины необходимы для крепкого здоровья; минеральные соли – для костей, зубов, мышц; волокна важны для правильной работы кишечника.

Некоторые неверно понимают значение слова «диета» и, к примеру, садятся на диеты типа вегетарианской. Однако подобная диета не является сбалансированной, так как организм не получает всех необходимых витаминов и веществ.

Но самое ужасное, когда неправильная диета вызывает различные заболевания. Одни из самых серьёзных – анорексия, когда человек практически полностью прекращает есть, и булимия, когда человек ест постоянно и не может остановиться.

Поэтому, чтобы быть здоровым необходимо питаться правильно, не отказываясь от того, что действительно необходимо.

Гайдук М.В.

студентка 4 курса экономического факультета ПГУ

*Научный руководитель: ст.преподаватель Нелюбина В.С.
ГОУ ВПО «Пермский государственный университет»*

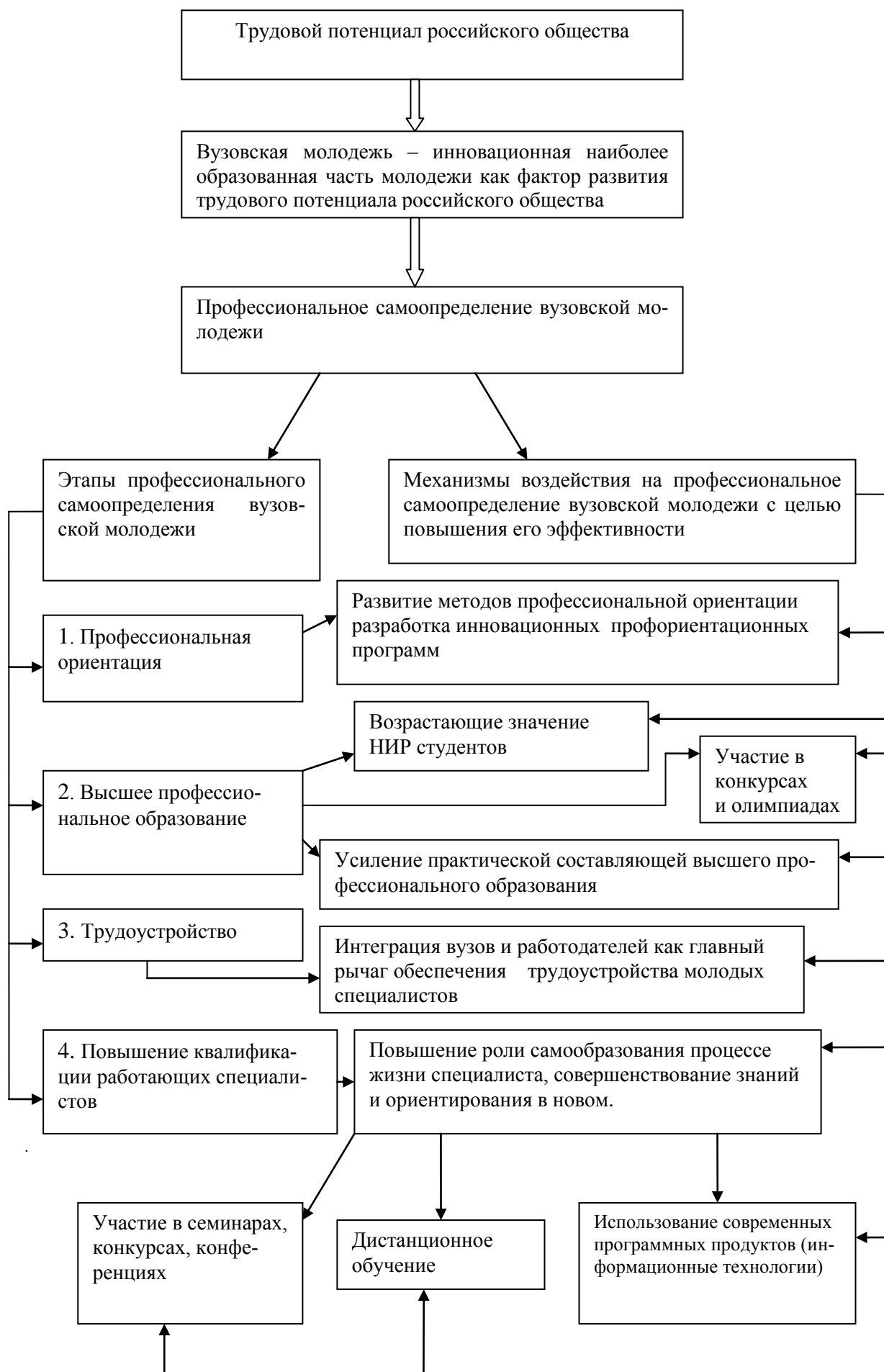
Качественное образование как важнейший фактор социализации современной молодежи

Уровень образования общества оказывает существенное воздействие на экономический рост уровня жизни и производительности труда населения. Кроме того, образование имеет и положительный внешний эффект. Образованный человек может выдвигать идеи, которые станут полезными для других, ими может воспользоваться каждый стремящийся к получению новых знаний.

Между тем очевидно, что достижение цели экономического роста невозможно без резкого повышения качества использования трудового потенциала. Трудовой потенциал страны является важнейшим элементом рыночной экономики. Для трудового потенциала российской рыночной экономики велико значение вузовской молодежи, так как эффективное вовлечение этого сегмента трудовых ресурсов в трудовую деятельность может решить часть существующих проблем. Являясь инновационной и наиболее образованной частью молодежи, вузовская молодежь, стремится достичь профессионального самоопределения. На разных этапах профессионального самоопределения и роста, используются различные механизмы воздействия, с целью получения качественного образования.

Очевидно, что правильно подобранный механизм приводит к повышению эффективности всего образования в целом. На этапе профессионального самоопределения важным механизмом формирования являются инновационные профориентационные программы, которые позволяют будущему студенту выбрать наиболее подходящий путь. Методы профессиональной ориентации должны постоянно разрабатываться, к числу наиболее важных можно отнести «дни открытых дверей», которые, ежегодно проводятся практически во всех учебных заведениях России.

Основные элементы профессионального роста вузовской молодежи:



На втором этапе, при получении высшего образования, важными механизмами воздействия являются усиление практической составляющей обучения: подготовка презентаций, участие в деловых играх, использование кейс-методов и технологических карт по модульной технологии, промежуточное компьютерное тестирование.

Увеличивается количество студентов занимающихся НИР, оформляющих свои исследования в форме статей, тезисов и докладов. Участие в конкурсах и олимпиадах, позволяют им глубоко исследовать материал и показать свои знания, более широкой аудитории.

В современных условиях дипломированному специалисту необходимо постоянно заниматься самообразованием и повышать свою квалификацию.

На этом этапе можно использовать современные программные продукты и информационные технологии (системы Консультант-Плюс, Гарант, сайт-форумы, интернет), дистанционное обучение, участие в семинарах, конкурсах (Лучший Бухгалтер Пермского края), конференциях.

Например, при дистанционном обучении время и количество занятий жестко не фиксировано, каждый, в зависимости от своего графика, может заниматься столько, сколько он может и в любое удобное для него время. Ограничения возможны только по срокам аттестации.

Однако, в связи с тем, что на сегодняшний день остро стоит проблема трудоустройства, к специалистам предъявляют более высокие требования, а для того, чтобы этим требованиям соответствовать и для успешной профессиональной карьеры, необходимо чтобы высшее образование, было прежде всего – качественным.

С позиции социологии качество образования – это нормативные требования общества к образованию как одной из его важнейших подсистем, заключающиеся в необходимости соответствовать критериям эффективности деятельности, т.е. оптимальному выполнению своих социальных функций. Таким образом, система высшего образования нацелена на получение качественного образования. Факторы, оказывающие влияние уровень качества образования, представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Факторы, влияющие на качественное образование

Каждый из приведенных на рисунке факторов, важен для получения качественного образования в Вузах. С целью контроля результатов обучения в Вузах вводится рейтинговая система оценок студентов и преподавателей. Многие преподаватели используют систему дистанционного обучения. Кроме того, преподаватели, совместно со студентами, проводят конференции и семинары, а также создают и публикуют научно-исследовательские работы.

Образование – это один из рычагов, с помощью которого государство определяет свое положение в окружающем мире.

В настоящее время есть все возможности для развития системы качественного образования. Комплексное использование всех имеющихся возможностей, существенно повысит уровень образования современной молодежи.

Голикова О.Б.

студентка 2 курса нефтегазового факультета СПГТИ (технического университета)

Научный руководитель: д.ф.н., профессор Ребенцова И.Г.

Санкт-Петербургский государственный горный институт (технический университет)

Пессимизм и оптимизм в прошлом и настоящем

Прежде всего, необходимо дать определения оптимизма и пессимизма. К сожалению, их точные и четкие определения найти очень трудно. Чаще всего они описываются через сравнения. Вот оно из наиболее распространенных мнений. Оптимизм и пессимизм (от лат. *optimus* – наилучший и *pessimus* – наихудший), понятия, характеризующие ту или иную систему представлений о мире с точки зрения выраженного в ней позитивного или негативного отношения к сущему и ожиданий от будущего. Возникает вопрос: почему же столько выдающихся умов останавливалось на чисто пессимистическом мировоззрении?

Пессимизм очень давнего происхождения, так всем известен пессимистический возглас, содержащийся в Екклесиасте за десять веков до нашей эры: «Все суета сует и всяческая суета!». Предполагаемый автор этого изречения – Соломон провозглашает, что он «возненавидел жизнь, потому что противны стали ему дела, которые делаются под солнцем, ибо все суета и томление духа»

Будда возвел пессимизм, как известно, на степень учения. По его мнению, жизнь есть сплошное страдание. «Рождение – страдание, старость – страдание, смерть – страдание, связь без любви – страдание, разлука с любимым – страдание, неудовлетворенное желание – страдание; кратко сказать: всякая усиленная привязанность ко всему земному – страдание». Этот буддистский пессимизм послужил источником ряда современных пессимистических теорий.

Еще один этап исторического развития пессимизма составило учение античного философа Гегезия Киринейского (ок. 320–280 до н. э.) Исходя из главного положения Киринейской школы, что истинное благо и цель жизни есть удовольствие, и, исследуя с этой точки зрения действительные условия человеческого существования, Гегезий приходил к отрицательным результатам. Удовольствие или недостижимо, или обманчиво, и решительно перевешивается страданием. Благоразумие не может обеспечить счастья, потому что мы не имеем истинного познания о вещах и легко можем обманываться во всех своих расчетах. Если же счастье недостижимо, то безумно к нему стремиться; нужно ограничиться свободой от зла, т. е. от страдания, а это всего лучше достигается равнодушным отношением ко всему (атараксией), между прочим – к чужим проступкам и злодеяниям. Так как высшее благо есть удовольствие и все его желают, то никто намеренно не бывает злым, и негодовать на зло – значит только понапрасну нарушать свое душевное спокойствие. Когда же невозможно бывает достигнуть равнодушия, когда страдание оказывается нестерпимым, то есть действительное лекарство – смерть. Гегезий, преподававший свое учение в Александрии во время Птолемея, красноречиво доказывал бедственность жизни и утешительность смерти, и Птолемей запретил его чтения.

Учение Гегезия имело определенное значение в античной философии, как отрицание гедонической этики – учения об удовольствии, как высшем благе и переход ее отчасти в крайний пессимизм, отчасти в циничский и стоический принцип безмятежности. Он проповедовал то, что надежда большею частью влечет за собой разочарование и что наслаждение вскоре вызывает пресыщение и отвращение. По его мнению, сумма страданий превышает сумму наслаждений, так что счастье недостижимо и в действительности никогда не существует.

Пессимистическую окраску имеют христианские идеи о греховной природе человека и о конце света – Апокалипсисе.

Но наибольшее развитие и распространение пессимизм получил в новейшие времена, в частности в XIX веке.

Немецкий философ Артур Шопенгауэр называл существующий мир, в противоположение софистическим, как он сам выражался, измышлениям Лейбница (который, как известно, утверждал, что этот мир – наилучший из возможных миров), – «наихудшим из возможных миров». Именно по этой причине Шопенгауэр вошел в историю как «философ пессимизма». Наряду со всеми законами природы и общественной жизни, он воспринимал мир, прежде всего, как некое единство, как мир в целом, так и любой его фрагмент, процесс, частица, каким бы законам они ни подчинялись, – всем им присуще вечное и постоянное движение и изменение, которое Шопен-

гауэр называет «мировой волей». По его утверждению, основное свойство мировой воли состоит в том, что она ни к чему не направлена, у нее нет никакой конечной цели, то есть, нет никакого смысла. Кроме того Шопенгауэр не без оснований полагал, что страдание служит источником великих дел, ибо удесятяряет силы и заставляет быть изобретательными.

Пессимистическое мировоззрение получило большое развитие не только благодаря философам, но и благодаря поэтам. Уже Вольтер пессимистически жаловался: «Каково течение и какова цель жизни? Пустяки и затем ничто. О Юпитер, нас создав, ты злобно пошутил».

Известно, как выражал Дж. Байрон свои жалобы на жизнь человеческую. Затем вскоре после смерти знаменитого английского поэта раздались полные отчаяния крики известного итальянского лирика Дж. Леопарди.

Так сложилось, что пессимизм считается скорее противостоянием оптимизму, нежели самостоятельным аспектом.

Исток культа оптимизма, можно предположить, находится в США. Позитивное мышление воцарилось в американском обществе благодаря объединенным усилиям Голливуда, телевидения, популярной музыки, книг, рассказывающих, как помочь самому себе, и воскресных церковных проповедей: «Все будет хорошо! Все проблемы разрешимы! Будьте оптимистами, и успех вам обеспечен. Оптимизм – это залог успеха, достатка, несокрушимого здоровья».

Такую же позицию заняли в свое время и лидеры Американской Ассоциации психологов. Они решили, что психологи слишком увлеклись копанием в душевных болезнях и в причинах житейских неудач, вместо того, чтобы разъяснять людям, как взрастить в себе жизнерадостный взгляд на вещи, умение располагать к себе других, добиваться поставленных целей. Тогда и было основано позитивное движение в психологии. Его участники призывали: «Долой все негативное, все плохое, мыслить и чувствовать надо позитивно, никаких отрицательных эмоций, только положительные!».

У оптимизма есть свои плюсы, но и минусов немало. Односторонний взгляд на мир и на себя не дает человеку реальной картины происходящего. Исповедуя его, человек, волей-неволей, живет лишь сегодняшним днем, не задумываясь о последствиях своих и чужих поступков. Беспечность и эгоизм – вот первые плоды бездумного оптимизма, непредвиденный крах надежд, жестокое разочарование – тоже его плоды. Каждому человеку в жизни нужна и доля пессимизма, чтобы не слишком обольщаться и трезво смотреть на вещи. Даже глубокий пессимизм – не поведенческий, не защитный, не конструктивный, а именно глубокий и всеохватывающий пессимизм несколько не вредит здоровью. Люди с пессимистичным стилем мышления в среднем обладают несколько более высоким интеллектом. Они гораздо точнее, чем оптимисты способны оценить возможности своего контроля над ситуацией. По мнению психолога М. Селигмана, функционирующей компании необходимы свои пессимисты, люди, которые прекрасно осведомлены о подлинном положении вещей. Они обязаны сделать так, чтобы оптимисты не забывали о суровой реальности. В успешно функционирующей корпорации должны быть оптимисты, мечтатели, торговцы и создатели. Но во главе корпорации должен стоять директор достаточно мудрый и достаточно гибкий, чтобы сбалансировать оптимистичное видение одних с пессимистическим настроением других.

Градобоева К.К., Щенникова М.С.
студентки 3 курса гуманитарного факультета Вятского государственного университета
Научный руководитель: ст. преподаватель каф. философии Старикова М.М.

Образ будущего глазами современной молодежи

На современном этапе развития общественных отношений усиливается динамика политических, социально-экономических, культурных процессов. Направленность этих изменений можно оценить с помощью демографического прогнозирования, которое сконцентрировано на проблемах численности, возрастно-половой и семейной структуры, рождаемости, смертности, миграции и т.д. Без предварительного анализа невозможно представить себе перспективы производства и потребления товаров и услуг, жилищного строительства, развития социальной инфраструктуры, здравоохранения и образования, пенсионной системы, решение геополитических проблем и т.д.

Изучение общественного мнения по данной теме мы считаем достаточно эффективным способом оценки социальных настроений. Стоит подчеркнуть, что в настоящем исследовании мы задействовали студенческую молодежь как наиболее мобильный слой населения, активно реагирующий на перемены и заинтересованный в планировании и построении своего будущего.

Особое положение данной социальной группы отразилось в культуре молодости. Это явление получило развитие в нашей стране в годы перестройки, когда молодежь начала успешно заниматься бизнесом, интересоваться политикой, оказывать влияние на культурную жизнь общества. Образ молодого человека начал тиражироваться в СМИ и рекламе, а люди зрелого возраста стали не востребованными на рынке труда.

Пресловутый конфликт поколений довольно интересно преломляется в сознании одного человека, который пытается мысленно соединить в себе образ настоящего и образ будущего. В таких условиях актуальным является изучение представлений молодых людей о себе в будущем, примерно через 40 лет, в 2050-х годах.

Проведенное нами социологическое исследование было, прежде всего, ориентировано на анализ отношения респондентов к категориям семьи, здоровья, политического и профессионального самоопределения. Аудитория анкетного опроса – 157 студентов 1-х и 4-х курсов гуманитарных, естественнонаучных и технических специальностей ГОУ ВПО «ВятГУ».

Своё семейное положение в пожилом возрасте 68,2 % (107 чел.) студентов связывает с наличием супруга, причём одного на всю жизнь. 19,1 % (30 чел.) затруднились ответить. И лишь 1,9 % (3 чел.) от опрошенных ответили, что в пожилом возрасте они будут одни (без супруга/ супруги). Программа демографического развития, включая национальные проекты, реализуемая по инициативе руководства страны, вероятно, повлияла на представления студентов о составе семьи. 52,5 % молодых людей и 61 % девушек полагают, что к моменту достижения пенсионного возраста будут иметь 2 детей.

Показатели здоровья в пенсионном возрасте 68,8 % (108 чел.) респондентов отметили в диапазоне от 5 до 8 по 10-бальной шкале. 33,1 % опрошенных студентов считает пожилым человека, достигшего 60 лет. Относительно высокие процентные показатели соответствуют возрасту 50 лет – 12,1 %, 55 лет – 14 %.

Отдельный блок социологического исследования был посвящён определению у студентов уровня мотивации к профессии. Корреляции между специальностью и уровнем мотивации к профессии не было выявлено. С другой стороны, уровень мотивации работать по специальности к 4 курсу снижается практически в 2 раза по сравнению с 1 курсом (43,5 % учащихся 1 курса и 24 % 4 курса, учитывая приблизительно равное количество представителей каждого курса – 78 и 79 чел. соответственно). Аналогичная обратная тенденция наблюдается при условии смены специальности, к 4 курсу этот мотив возрастает с 17,9% до 31,6 %. Кроме того 41,4 % (65 чел.) всех опрошенных затруднились ответить, что заставляет нас обратиться к концепции общества риска (У. Бек). Риски и опасности становятся рутиной повседневности и определяют поведение индивида. Современная молодёжь вынуждена в своей деятельности учитывать неустойчивость и крайнюю изменчивость всех сфер жизни общества. Результаты исследования показывают, что студенты допускают и готовы менять профессию в зависимости от обстоятельств.

Предположения студентов о материальной составляющей профессий в будущем оказались достаточно традиционными, максимальные показатели соответствуют наиболее важным для развивающегося общества сферам – экономика, политика, здравоохранение, минимальные отражают современное положение культуры и нижнего звена правоохранительных органов. В диапазоне от 7 до 10 % – профессии преподавателя, спортсмена, фермера, социолога.

Таблица 1.

Распределение ответов на вопрос
«Как Вы считаете, какие профессии будут наиболее прибыльными, доходными в 2050-х гг.?»

Варианты ответа	Число ответивших	Процент от опрошенных	Процент от ответивших	
Врач	59	13,2	37,6	максимум
Политический деятель	43	9,6	27,4	
Банкир	40	9,0	25,5	
Инженер	38	8,5	24,2	
Ученый	36	8,1	22,9	
Чиновник гос. службы	35	7,8	22,3	
Квалифицированный рабочий	31	7,0	19,7	
Работник шоу-бизнеса	28	6,3	17,8	
Судья	25	5,6	15,9	минимум
Журналист	7	1,6	4,5	
Священник	7	1,6	4,5	
Миллионер	6	1,3	3,8	
Другое	5	1,1	3,2	
Художник, скульптор	1	0,2	0,6	
Итого	446 *	100,0	284,1*	

*показатели превышают число опрошенных респондентов, так как в вопросе предлагалось выбрать несколько вариантов ответа

Перспективы политического развития России у большинства студентов (48,7 %) ассоциируются укреплени- ем демократических принципов, при этом, однако, опасной тенденцией является относительно высокий уро- вень тех, кто считает возможным нарастание хаоса, анархии, угрозу государственного переворота (27%). Так же среди сторонников демократического сценария оказалось большинство планирующих в 2050-ом году жить в России, но в другом регионе (61 % из половины всех респондентов, указавших данное место проживания в бу- дущем). За границей хотела бы жить 1/8 опрошенных.

Таким образом, мы можем сделать следующие важные выводы по результатам нашего опроса.

1) Культ молодости отразился в неадекватно заниженных респондентами возрастных порогах пожилого возраста

2) Современные реалии доходности определённых профессий повлияли на прогнозирование материаль- ной составляющей данных профессий в будущем по принципу аналогии

3) Наличие в планах по достижении пожилого возраста 1 постоянного партнёра-супруга и более 1 ребёнка в семье свидетельствует о положительной морально и демографически обусловленной традиции усвоенной мо- лодыми людьми

4) Снижение мотива трудоустройства по специальности к 4 курсу обучения в университете говорит об усилении социальной напряжённости и уменьшении стимулирующего воздействия учебного заведения на про- фессиональную культуру учащейся молодёжи.

5) Пессимистичная политическая настроенность весомой части опрошенных, уверенных в нарастании анархических настроений в будущем, связана по-нашему мнению с достаточно высоким уровнем социальной нестабильности, ощущаемой молодым поколением.

Давыдовская О.П.

студентка 1 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: преподаватель Артемова Т.А.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Denglish: фальсификация или путь к развитию немецкого языка?

В последние годы в немецкий язык стало проникать всё больше английских слов. Английский язык обогати- тил немецкий язык многочисленными синонимами и новыми понятиями. Употребление некоторых целесооб- разно, а некоторых – нет. Толковый словарь немецкого языка *Großwörterbuch Deutsch als Fremdsprache, Langen- scheidt* трактует понятие «англицизмы (Anglizismus)» как английские слова или выражения, которые заимство- ваны другими языками. В Германии с недавних пор стало модой употреблять английские слова вместо немец- ких. Например, в больших немецких городах или крупных вокзалах на каждом шагу можно встретить англий- ские выражения: *Mc Clean, Moonlight, Check in, Image– Center, City– Shopping*. В любом языке происходят из- менения, в частности и за счёт заимствования из других языков. Уже давно не возмущают немцев латинские слова *Fenster* и *circa*, греческие *Katastrophe* и *Analyse*, или французские *Premiere* и *Dessert*. В последние годы немцы совершенно естественно употребляют такие англицизмы как *Jogging, Live, Basketball, Airbag*. Изменяет- ся мир, а вместе с ним люди и языки. С чем же связано появление английской лексики в немецком языке в це- лом, и в экономической лексике, в частности, и по такому признаку происходит заимствование этой лексики? Ответы на эти вопросы были получены путем изучения теоретических основ лексикологии, а также через про- ведение анализа аутентичных экономических текстов на немецком языке на предмет выявления случаев заим- ствования английских или англо-американских слов.

Имеется несколько причин проникновения английских слов и выражений в немецкий язык и их благопо- лучной адаптации. Среди них – постоянные межкультурные контакты, события, которые переживают одни страны, влияют на политическую жизнь в других странах и приносят с собой новую лексику, понятия и выра- жения в другие языки. Можно найти много англицизмов в различных профессиональных сферах и, прежде все- го в спорте, музыке, экономике и технике. Например, *Fan, Match, Job, Team, Computer, Know-how, Holding* и так далее.

Профессионализмы представляют собой богатый материал для развития языковой системы. Многие терми- ны сегодня приходят и в повседневную речь: *Probleme managen, Vorbestellungen canceln, Preise scannen*. Всем известна рекламная лексика – *Slogans, Marketing, Corporate Identity, Promotion, Image, Message*.

Языкознание обосновывает внедрение иностранных слов в немецкий язык тем, что для некоторых посту- пающих из-за границы предметов, вещей, понятий в немецком языке нет специальных названий, их можно обо- значить только с помощью описания, используя при этом словосочетания или даже целые предложения. На- пример, *Public Relations* обозначает по-немецки *Öffentlichkeitsarbeit, öffentliche Beziehungen, Kontaktpflege und Meinungspflege*. *Marketing* – «etwas auf den Markt bringen» [2, с.240]. Толковые словари трактуют понятие *Manager* следующим образом: 1) *mit weitgehender Verfügungsgewalt und Entscheidungsbefugnis ausgestattete leitende Person eines Großunternehmens*; 2) *eine von mehreren Personen, die ein großes Unternehmen leiten*; 3) *jemand, der dafür sorgt, dass ein Künstler oder Sportler neue Verträge bekommt und gut bezahlt wird* [1]. Самое короткое толко-

вание дает словарь Википедия: *meist angestellte Führungskraft in einem Unternehmen* [3]. Здесь, конечно, лучше употребить англо – американские термины, так как немецкие эквиваленты описывают эти понятия слишком сложно и многословно. Известно также, что англо-американский словарный запас больше и имеет около 700 000 лексических единиц. Немецкая лексика охватывает только около 400 000 слов. Поэтому имеется много таких понятий, для которых в немецком языке нет эквивалентов.

Каждый язык стремится к краткости. Телеграммный стиль используется не только в E-mail сообщениях и sms, но и в обыденной речи. Многие английские слова короче и удобнее в произношении, чем немецкие. Например, сравним такие слова как Team (1 слог и 4 буквы) и Mannschaft (2 слога и 10 букв). Ещё примеры: Joint Venture – *Gemeinschaftsunternehmen*; Management – *Unternehmensleitung*. Итак, видно, что англицизмы имеют более краткую форму в сравнении с аналогичными по значению немецкими словами.

Частую англицизмы являются одним из вариантов при использовании немецких терминов. Например, Banker звучит современнее, чем Bankier и имеет более короткую форму, чем Bankfachmann. В одном и том же контексте можно использовать различные варианты английских обозначений.

Употребление англицизмов играет большую роль, чтобы собеседники могли лучше понимать друг друга, без трудностей и неоднозначно. Англицизм должен употребляться в случае затруднения понимания.

Спорным является употребление англицизмов и англо-американизмов, если они не имеют особой содержательной, стилистической или синтаксической функции. При ближайшем рассмотрении можно заметить, что к многочисленным англицизмам имеются точные и выразительные немецкие соответствия: Message – *Botschaft*, Deal – *Handel*.

Какими путями происходит заимствование англицизмов? Заимствованные англоязычные слова – это лексические единицы, которые взяты из английского или американского литературного языка. Заимствование – это один из важнейших путей обогащения языка. Используемые в немецком языке неологизмы являются большей частью словами иностранного происхождения, которые пришли в современный немецкий язык вместе с новыми предметами и понятиями.

1. Прямое заимствование без изменения смысла слова: Talkshow, CD-Player, Team, Meeting, Sprint.

2. Терминологические синонимы – существуют наряду с имеющимися в языке названиями и составляют конкуренцию немецким синонимам: leasing – *Vermietung*; consulting – *die Beratung*; investor – *der Investitionsträger*; slang – *die Umgangssprache*; user – *Nutzer*.

3. Смешанное образование – сложные слова, одна часть которых заимствована из английского языка, другая часть – немецкое слово: Powerfrau – *Geschäftsfrau*; Livesendungen – *direkt übertragende Sendungen*; Reiseboom – *große Reisenachfrage*.

4. Английские заимствованные слова могут употребляться в немецком языке не в их прямом значении. Так американское «Administration» в немецком языке используется для обозначения управленческого аппарата, а в американском – правительства США.

5. Псевдоанглицизмы – это заимствования, которые образованы из англоязычных составных частей, но в немецком используются в другом значении. Например, мобильные телефоны только в немецком языковом пространстве называют Handy.

6. Проблематичнее обстоит дело, если устойчивые выражения переводятся с английского на немецкий из слова в слово. Вместо «Ich wünsche Ihnen einen schönen Tag», немцы формулируют всё чаще «Haben Sie einen schönen Tag» (engl. Have a nice day).

7. Заимствованные глаголы могут преобразовываться согласно немецкой грамматике: к ним присоединяется инфинитивное окончание -en, -n: to trade – *traden*, to swap – *swappen*, to manage – *managen*.

Англицизмы распространены во многих сферах жизни в Германии. В сфере рыночной экономики, менеджмента, маркетинга и рекламы используются охотно английские и американские понятия. Возможно, дело заключается в том, что английский уже давно стал языком мирового общения благодаря его интернациональному значению и его распространению в экономике, науке, технике, культуре, моде и спорте.

Список литературы и источников

1. Großwörterbuch Deutsch als Fremdsprache, Langenscheidt, Berlin, 2007.
2. Васильева М.М., Мирзабекова Н.М., Сидельникова Е.М. Немецкий язык для студентов-экономистов: учебник. – М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2005.
3. de.wiktionary.org

Противоречия взаимодействия образования и занятости молодежи

Как известно, будущее любой страны зависит от современных девушек и юношей. Ведь молодежь наследует опыт предыдущих поколений и обеспечивает преемственность развития общества, владеет инновационным потенциалом, формирует изменения в различных сферах государственного устройства, определяет образ будущего.

Ситуация на молодежном рынке труда остается весьма сложной, так как уровень требований любого производства выше, чем физические возможности молодого поколения (только около 10% выпускников школ могут считаться полностью здоровыми), уровень социально-психологической выживаемости (устойчивый страх «остаться безработным») выше социального опыта молодежи, уровень накопленного образовательного потенциала общества выше, чем способность молодежи его воспроизводить (сейчас только небольшая часть молодых людей к началу трудовой деятельности достигла образовательного уровня своих отцов) и т.д.

Формирование будущего работника, на мой взгляд, начинается тогда, когда выпускник приступает к непосредственному выбору дальнейшей деятельности. Ему предстоит либо идти получать высшее образование, либо идти работать. Получить работу без высшего образования сегодня возможно, но, впоследствии, у молодого человека возникают проблемы карьерного роста и дальнейшего развития. Однако если выпускник решает получить высшее образование, то у него возникают другие проблемы.

Во-первых, недостаток информации. Чаще всего выбор образовательных услуг производят родители выпускника, и часто они не обладают полной информацией, чтобы сделать правильный выбор нужного уровня образования для своего ребенка, специальность, образовательное учреждение. Они не всегда могут действовать в интересах детей. Еще сложнее сделать выбор родителям, у которых нет высшего образования. Сбор и обработка информации о недостатках и преимуществах той или другой специальности, или того или иного учебного учреждения занимает время и требует финансовых затрат. Поэтому многие родители делают свой выбор, основываясь на поверхностных данных.

Также родителям и самому выпускнику школы весьма сложно оценить качество не только рекламируемых образовательных услуг, но и уже получаемых. Ну, и конечно, работа над ошибками в данной ситуации вряд ли будет уместна, нередко предъявлять претензии уже некому. Выбор будущей специальности, образовательного учреждения настолько субъективен, что даже советы знакомых людей не помогут в данном выборе.

Во-вторых, страх перед неудачными инвестициями. Ведь, как правило, процесс образования занимает длительное время, а эффект от его получения наступает не сразу. Образовательная система лишь готовит будущих работников. В учебных заведениях люди совершенствуют свои знания и умения, что и позволяет им в дальнейшем рассчитывать на удачное трудоустройство. И это подтверждается статистикой, люди, получившие образование более высокого уровня имеют больший доход.

Затраты на получение образования нужно рассматривать как инвестиции в будущие доходы. То есть, примерно рассчитать все затраты на обучение (оплата обучения, если не получится поступить в ВУЗ на бюджетной основе, приобретение учебных материалов, дополнительные расходы, если выпускник будет жить не дома во время обучения, и т.п. Кроме того, к расходам относится та денежная сумма, которую мог бы заработать молодой человек за время обучения). Однако точно спрогнозировать уровень доходов после окончания обучения сложно. Поэтому выбор учебного заведения и форму обучения выбрать становится еще сложнее.

В-третьих, внешние факторы. Образование приносит выгоды не только тем людям, которые непосредственно его получили. Поступая на работу, человек, имеющий образовательный уровень выше, чем у уже работающих сотрудников, неосознанно начинает выполнять не только свои должностные обязанности, но и работу других людей. Как я отмечала ранее, люди с более высоким уровнем образования получают за свой труд больше, хотя в современных условиях далеко не каждый занятый, а особенно наемный работник, получает строго в соответствии со своим вкладом в общее дело.

С другой стороны, имея перед собой такой «образец для подражания», с высоким уровнем образования, остальные работники должны стремиться поднять уровень своего образования (адекватная реакция). Это, в свою очередь, позволяет быстрее социализироваться, а успешная социализация ведет за собой трансляцию новым поколениям ценностей, сложившихся в данном обществе, и таким образом формирует общие представления о правильных целях и принципах жизнедеятельности.

Что же касается занятости молодежи, то на современном этапе прослеживаются две основные тенденции. С одной стороны, на работу требуются, в основном молодые люди, как правило, в возрасте 20 – 30 лет. Из этого следует, что возможность устроиться на работу у молодежи больше, чем у людей среднего возраста, с другой стороны, требуются люди с определенным опытом работы в той или иной сфере, что очень противоречит первому заявлению.

На молодежную занятость оказывает влияние целый ряд негативных факторов: несоответствие спроса и предложения работников, как по возрасту, так и по уровню образования и опыта работы, увеличение числа молодых людей, не имеющих профессии, снижение престижа многих специальностей, низкая заинтересованность работников в повышении собственной квалификации, к сожалению, в настоящее время не достаточно внимания уделяется соблюдению баланса между количеством выпускников ВУЗов по той или иной специальности и реальной их востребованностью на рынке труда и т.д.

Что же можно предпринять в сложившейся ситуации?

Основная роль в решении данной проблемы отводится государству, а в частности, службе занятости.

На данном этапе услуги, оказываемые службой занятости, мало изменились по сравнению с началом 90-х и остаются достаточно ограниченными. Однако именно данной службой должно производиться определение числа приема учащихся по различным профессиям, срокам обучения на основе стратегического планирования и прогнозирования уровня спроса на образовательные услуги. Последние формируются управлениями по труду на местах с учетом запросов работодателей.

Так же необходимо заключение различных договоров между службой занятости, работодателями и учебными заведениями о подготовке и дальнейшему трудоустройству выпускников образовательных учреждений и условиям по переподготовки кадров и повышению квалификации на действующих предприятиях и в организациях. В настоящее время наблюдается переход к постоянному взаимодействию предприятий и образовательных учреждений, а не по кратковременным договорам.

С учетом динамики развития рынка труда, следует ускорить на федеральном уровне нормативной базы по многим важным вопросам. Например, о введении государственного заказа на подготовку специалистов в ВУЗах, о создании определенных контрактов, которые регулировали бы возмещение затрат выпускникам и закрепили бы обязанности сторон по подготовке специалистов по целевым программам. Также государству необходимо поддерживать организации, создающие рабочие места только для молодежи, путем льгот и кредитования, применять квотирование рабочих мест, разработать и ввести новые образовательные стандарты, учитывающие международные нормы, стимулировать молодежную самозанятость и развитие малого бизнеса.

Демченко М.В., Буракова И.В.

студентки 3 курса экономического факультета

Ставропольского финансово-экономического института

*Научный руководитель: к. филос. н., доц. кафедры соц.-гум. наук Микеева О.А.,
Ставропольский финансово-экономический институт*

Социальные конфликты в современном изменяющемся мире

Многие миллионы людей разрешают каждодневные конфликты, возникающие в их жизни, но им так сложно найти общий язык. Существуют причины разногласий, и все же людям неким образом удается достичь согласованности своих действий. Они могут координировать свои усилия с высокой степенью точности, обладая некими знаниями, чтобы не возникало опасности хаоса и бедствий.

Социальный конфликт – это столкновение интересов различных общественных групп. В исследованиях социальных конфликтов можно непременно выделить следующие основные сферы [4, с. 308].

1. Межличностные конфликты в процессе совместной деятельности. Фактором, предохраняющим (или, наоборот, подталкивающим) человека к конфликту с окружающими, становится его самооценка (или оценка своей деятельности, статуса, престижа, социальной значимости). Мир рушится окончательно для человека тогда, когда рушится внутренний мир, когда человек начинает плохо относиться к внутреннему «Я», когда он находится в плену устойчиво заниженной самооценки. Если же взаимоотношения с коллегами и восприятие своей доли участия в общем труде имеют высокую степень значимости, то сохранится внутренняя положительная установка на конструктивную деятельность в рамках данного коллектива, класса, группы, общества.

2. Трудовые конфликты. В личностных и межгрупповых отношениях имеет место социальная напряженность, которая представляет собой противоположность интересов и понимается как уровень конфликтности, меняющийся во времени. Социальная напряженность – это результирующая трех взаимосвязанных факторов: неудовлетворенности, способов её проявления и массовости.

3. Межнациональные конфликты. Вызваны причинами, связанными с социально-экономическим развитием, уровнем жизни в разных регионах политической обстановкой в них.

4. Социальные конфликты в разных общественных структурах. Они могут проявляться как межнациональные, социально трудовые и политические конфликты и чаще всего вызываются последствиями экономических и политических реформ.

Социальный конфликт может быть по-разному трактован. Также он может иметь различные пути разрешения и последствия. Столкновения могут возникать спонтанно или же быть заранее продуманными и кем-то использованы.

Даже автомобилисты и пешеходы, как это ни парадоксально, недолюбливают друг друга.

Продолжает громко заявлять о себе проблема наркомании. Конфликтная ситуация между больными и существующей системой накаляется с каждым днем. В государственных клиниках не хватает персонала, оборудования даже тем, кто добровольно хочет лечиться. Но большинство больных наркоманией просто боится туда идти из-за страха перед уголовной ответственностью. Да и после лечения вероятность того, что они устроятся на работу, с таким штампом в медицинской карте, приблизительно равна нулю.

В настоящее время наше общество можно разделить еще на два конфликтующих слоя. На тех, кто хочет зарабатывать и уже научился работать за счет «рабского» труда, все дело в том, что людей, умеющих работать, очень мало.

На данный момент мы видим невыплаты зарплаты и пенсии, которые продолжаются месяцами, а люди терпят, работают дальше. Ничего другого им не остается. За воротами завода, в котором они работали всю жизнь, уже стоит армия безработных... Подведем итог.

Общество, которое в большинстве своем так и не смогло перестроиться под рыночные отношения. Это и есть на самом деле самый серьезный социальный конфликт. Такая ситуация будет продолжаться до тех пор, и лишь до тех, пока не будет налажено сельское хозяйство, пока не будет решен вопрос с частной собственностью. Ведь как только у человека появляется что-то свое, как только он становится собственником, его взгляды на происходящее резко меняются. Никто уже не пойдет на баррикады, зная, что где-то у него есть, пусть маленький, летний домик с садиком, потому что нет никаких гарантий, что завтра его не отберут.

И если наше правительство будет продолжать курс реформ, то наша страна обязательно достигнет «светлого будущего». «Жаль, только жить в эту пору прекрасную, уж не придется ни мне, ни тебе...» [5, с.21], потому что это произойдет не через один десяток лет.

Существует еще один выход из положения, кроме как, опустив руки, смотреть, как медленно десятилетиями перестраивается сознание людей. Каждый человек на своем месте должен «выдавить из себя раба». Еще с детства надо учить ребенка быть самим собой, личностью. Проводить лекции с родителями, не дать им воспитать в потомках свое подобие, не передать им свои стереотипы, научить их смотреть реально на мир. Беззаконие не возможно только потому, что это беззаконие – вот что должны мы осознать. Со школьной скамьи человек должен учиться социологии, этике и главное – экономике. В каждом учебном заведении следует создавать молодежные организации, где каждый может проявить себя. Набрать опыт в экономике, предпринимательстве и психологии. Научить его реально смотреть на вещи, ведь чем ближе самооценка к реальности, тем крепче он стоит на ногах, научить быть социально ответственным и честным, дать ему путевку в жизнь.

Список литературы

1. Брушлинский А. В. Общая психология. – М.: Просвещение, 1986. – 404 с.
2. Веренко И. С. Конфликтология. – М.: Концерн Swiss, 1990. – 376 с.
3. Здравомыслов А. Г. Социология конфликта. - Аспект пресс, 1994. – 392 с.
4. Некрасов Н. А. Сборник стихотворений. – М.: Русское слово, 1988. – 140 с.
5. Фролов С. С. Социология. – М.: Гардарики, 2002. – 344 с.

Дубовцева П.А.

студентка 1 курса магистратуры ПФ ГУ-ВШЭ

Научный руководитель: к.э.н., доцент Андрианова Т.А.

Пермский филиал государственного университета Высшая школа экономики

Молодежь в современном мире

В последнем послании президента Д.А.Медведева основной контекстной идеей было модернизация России, через поддержку и развитие молодежи – как генератора новых идей и действий. Президент в своем послании отметил: «Я надеюсь, что благополучие России в относительно недалёком будущем будет напрямую зависеть от наших успехов в развитии рынка идей, изобретений, открытий, от способности государства и общества находить и поощрять талантливых и критически мыслящих людей, воспитывать молодёжь в духе интеллектуальной свободы и гражданской активности» [2]. Это особенно актуально, поскольку под влиянием процессов глобализации происходит быстрое изменение национального рыночного пространства, меняется система ценностей, образ жизни населения под влиянием не только изменения экономических факторов, но и под воздействием факторов культуры, имеющих и другую национальную природу. На наш взгляд наибольшему влиянию подвергаются как раз молодые люди, подростки, а, следовательно, необходимо не только учитывать влияние этих факторов на поведение молодежи, но и прогнозировать все процессы, которые могут в дальнейшем иметь массовый характер. Молодёжь – в широком смысле обширная совокупность групповых общностей, образующихся на основе возрастных признаков и связанных с ними основных видов деятельности. По поводу возрастных границ молодежи нет общего мнения. Молодежь как социально-демографическая группа неоднородна по

своему составу. В ней выделяются различные слои по возрасту (подростки, юношество), по полу, по видам деятельности (учащиеся, работающие), по месту жительства (городская, сельская) и др. [1]

Одним словом, молодежь – это общность людей, не имеющая строгих возрастных границ, требующая особого внимания государства, как менее защищенная и более морально не устойчивая группа людей. Сегодня в РФ проживает 39,6 миллионов молодых граждан – это 27 % от общей численности населения страны. В соответствии со Стратегией государственной молодежной политики в Российской Федерации, утверждённой распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 декабря 2006 года N 1760-р к категории молодежи в России относятся граждане России от 14 до 30 лет. Общая численность молодого населения города Перми составляет 253911 чел. (Пермьстат, 2009 год), из них в возрасте от 14 до 18 лет – 47418 чел., от 19 до 23 лет – 77831 чел., от 24 до 30 лет – 128662 чел.

О внимании к проблемам молодежи свидетельствует и тот факт, что 2009 год прошел под эгидой Года Молодежи. В течение всего 2009 года проводились всевозможные мероприятия по поддержке научной, образовательной и инновационной деятельности молодых ученых и специалистов; мероприятия по реализации проекта «Развитие молодежного предпринимательства в Российской Федерации» и многие другие.

В прошедшем году молодые люди принимали участие в таких проектах как Дельфийские игры – 2009 (февраль-май), Международный молодежный научный форум «Ломоносов-2009» (апрель), Фестиваль молодежных субкультур «Реальная культура» (март-ноябрь), Всероссийские лагеря актива молодежных общественных объединений «Селигер-2009 (июнь-август), Всероссийский молодежный инновационный конвент (подведение итогов Года молодежи) (декабрь) и многие другие. Региональная политика была по сути увязана с государственной. Одним из главных событий, на наш взгляд, стало избрание Молодежного парламента Пермского края, в который вошли 60 человек. Молодежный парламент перед пленарными заседаниями Законодательного Собрания рассматривает законы, касающиеся молодежной политики. Кроме того, в регионе продолжается работа над законом о Молодежной политике Пермского края, который позволит создать четкую систему работы и защищать права молодежи на законодательном уровне. Особое внимание в нём уделяется занятости молодежи, поддержке молодых семей, поддержке развития физкультуры и спорта, т.е. воспитанию здорового поколения, поддержке одаренной и талантливой молодежи, формированию у молодежи гражданственности и патриотизма. В целях поддержки учащейся молодежи был повышен размер минимальной стипендии студентов образовательных учреждений среднего специального и высшего образования почти на 30%. Поскольку одной из главных задач России является модернизация экономики, которая невозможна без научных кадров, существенным стимулом для занятий наукой является и региональные доплаты докторам наук.

Очень важна поддержка молодежного спорта и здорового образа жизни. Здесь приняты изменения в краевую программу развития физкультуры и спорта о финансовой поддержке (из бюджета) юношеских и молодежных спортивных команд (раньше такой поддержкой могли пользоваться только детские команды). За пять лет финансирование спортивной отрасли из регионального бюджета выросло более чем в 5 раз: с 178 миллионов рублей – в 2004 году до 947 миллионов рублей – в 2008 году. И даже в условиях экономического кризиса, когда существенно сокращены все расходы краевого бюджета, региональные власти пытаются сохранить затраты на детский и массовый спорт на уровне 2008 года. В Пермском крае появляются все новые стадионы, физкультурно-оздоровительные комплексы. В Индустриальном районе работает, современный спорткомплекс «Нефтяник». Здесь прекрасный стадион, каток, а в 2010 году появится уникальный крытый легкоатлетический манеж. В 2007 году открылся новый бассейн в Кудымкаре, в 2008 – Спорткомплекс Пермского Государственного Технического Университета и Физкультурно-оздоровительный комплекс в селе Култаево, также продолжается строительство ФОК в Краснокамске и Суксуне, и вскоре по региональной программе «Школа Чемпионов» в каждом крупном населенном пункте появится свой спортивный комплекс. Это дает прекрасную возможность молодежи заниматься физкультурой и спортом.

Особое внимание уделялось проектам для деловой, творческой молодежи. Активные молодые люди, которые хотят совершенствоваться, открывать свое дело и созидать, объединились в команду «2020», с помощью активизируется деятельность молодых предпринимателей. Так же в крае проводятся семинары, бизнес-тренинги и другие мероприятия, обучающие молодых работать на рынке.

ООН объявила в 2010 году Международный Год Молодежи, который начнется 12 августа 2010 года и завершится 11 августа 2011 года. Очевидно, что к молодежи интерес проявляется как на российском, так и на международном уровне. Главная задача органов власти сделать все возможно для того, чтобы молодежь России могла достойно представлять как страну, так и регион на международных форумах и конференциях проводимых под эгидой Года молодежи. Для этого необходимо активное взаимодействие органов власти всех уровней с молодежными научными, общественными, предпринимательскими организациями, полное и активное информирование общественности через средства массовой информации о происходящих и будущих событиях. Но самое главное, эти мероприятия и взаимодействия не должны иметь разовый характер, а стать постоянной традиционной формой взаимодействия органов власти с молодежной общественностью, только в этом случае, можно добиться тех положительных сдвигов, на которые ориентирована Россия и безусловно необходимо создавать все необходимые условия для жизни и развития молодежи, как будущего страны.

Список литературы и источников

1. Социология молодежи. Энциклопедический словарь /Отв. ред. Ю. А. Зубок, В. И. Чупров. – М: Academia. – 2008. – С. 267–269.
2. Послание Президента РФ Д.А.Медведева Федеральному Собранию от 12.11.2009 [Электронный ресурс] URL.: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc>
3. Официальный сайт Законодательного собрания Пермского края [Электронный ресурс] URL: <http://www.parliament.perm.ru/press/tribune.php>

Евайко О.Б.

студентка 1 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: к.филос.н., доцент Беляева О.С.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Личность и политика

Политика и личность – это, несомненно, два неразрывных понятия. Человек, как существо социальное, не может существовать без политики также как и политика не может существовать без человека. В данной работе я хочу проследить взаимосвязь личности и политики.

Политическая социализация личности начинается в раннем детстве и продолжается всю жизнь. В самом общем виде в ней можно выделить два этапа. Первый этап – это становление личности, ее формирование в качестве гражданина и получение права участия в выборах. На этом этапе происходит накопление политических знаний, усвоение основных политических ценностей и ориентации. На втором этапе политическая социализация продолжается уже с подключением опыта собственной политической практики, освоением новых социальных и политических ролей.

С результатами политической социализации тесно связано политическое участие граждан. Под этим понятием подразумевается участие в политике автономных, частных граждан, не являющихся политическими лидерами или функционерами властных или партийных структур. Политическое участие предполагает преодоление отчуждения личности от власти и политики, ее активное вовлечение в политический процесс. Развитие добровольных, демократических, законных форм политического участия считается важным показателем демократичности политической системы.

Вместе с тем проблема оптимальной меры участия рядовых граждан в политической жизни (особенно в сфере политико-властных решений) по-разному решается в современных концепциях демократии.

Политическая активность граждан в демократическом обществе проявляется в основном в участии в голосовании на выборах представительных органов государственной власти и выборных должностных лиц на местном и общенациональном уровнях, в референдумах, в участии в местном самоуправлении. В ходе предвыборных кампаний большое число граждан вовлекается в различные формы практической активности – сбор подписей, встречи с кандидатами, митинги и т.д. Демократические конституции предусматривают и различные формы прямого давления граждан на органы власти при принятии решений, в частности, законные формы демонстраций, митингов, сбора подписей под петициями, непосредственные контакты с официальными лицами.

Политическая активность граждан различна. В стабильном демократическом обществе она в наибольшей степени проявляется в деятельности политических лидеров, функционеров и активистов политических партий. Основная масса населения проявляет умеренный интерес к политике и ограничивается голосованием на выборах и эпизодическим участием в мероприятиях местных органов. Определенная часть граждан по различным причинам проявляет политическую апатию и, как правило, не участвует в политической жизни.

В политической жизни общества человек играет различные социальные роли. Так, во-первых, в системе политических отношений он предстает, с одной стороны, как субъект, а с другой, – как объект политического воздействия (руководства, господства, управления и т.п.). В последнем случае говорят об участии обычных (рядовых) граждан в политике, об их политическом поведении.

Как подлинный субъект политики человек действует в качестве парламентария, президента, члена правительства, судьи и т.п. В этом случае речь идет о профессиональной политической деятельности, о функционировании человека как политика. Эту деятельность обычно именуют политической карьерой.

Как объект политики человек ведет себя в соответствии с характером управленческого воздействия. При демократическом типе взаимоотношения гражданина и власти управление человеком осуществляется через воздействие на его интересы. Изменяя условия жизнедеятельности индивида, политический субъект изменяет человеческие интересы и тем самым добивается изменения его политического поведения в желаемом направлении. При тоталитарном типе взаимоотношений управленческий импульс направлен на сознание человека и преследует цель изменить его поведение прежде всего через чувство страха наказания. Такой механизм политического регулирования поведения граждан внешне выглядит эффективным, но в долгосрочной перспективе, как

показывает практика, он малоэффективен. И наоборот, управление, основанное на учете объективных и законных интересов граждан, является наиболее надежным, результативным и гуманным.

Вторая характеристика человека политического связана с его гражданством. Под гражданством понимается правовая связь человека (физического лица) с определенным государством, порождающая взаимные права и обязанности, которые определяются основным законом государства конституцией.

Практическая важность института гражданства заключается в том, что государство обязано способствовать гражданину в реализации его прав, осуществлять его дипломатическую защиту вне пределов отечества. Институт гражданства, как правило, подробно регулируется социальными законами и подзаконными актами.

Третий аспект связи человека с политикой состоит в его правосубъектности (правовом статусе). Комплекс субъективных прав граждан закреплён обычно в конституции государства. Эти права делят на экономические, социальные, политические, культурные и личные. В основе правового статуса граждан лежат, как правило, следующие конституционные принципы: единство прав и обязанностей, равноправие и полноправие граждан, законность и недопустимость ущерба при использовании гражданами своих прав и свобод. К ним можно добавить еще два принципа: никто не судья в собственном деле и разрешено все, что не запрещено законом.

Практическая реализация прав граждан представляет целый ряд больших и трудных проблем. Одна из них связана с неполнотой провозглашаемых прав и свобод человека. В конституциях многих государств сформулированы еще не все права, предусмотренные Всеобщей декларацией.

Также имеет место то, что провозглашенные права нередко имеют слабые гарантии их реализации или вообще не имеют такого механизма.

Следующая проблема в том, что само государство, его органы и должностные лица часто нарушают декларируемые права граждан, практикуют их дискриминацию по различным основаниям, что особенно характерно для тоталитарных режимов.

Человечество в своей новой истории выработало следующие институты и механизмы защиты прав и свобод гражданина:

- деятельность профсоюзных организаций по защите прав своих работающих членов;
- деятельность правоохранительных органов – милиции (полиции), прокуратуры, судов, адвокатур и т.п.;
- деятельность комитетов (комиссий) по правам человека в органах государственной власти разных уровней;
- деятельность общественных правозащитных организаций. Они могут быть как национальными, так и международными.

Ограниченность, ущемление прав и свобод человека приводят к тому, что он перестает быть подлинным субъектом политики, отчуждается от власти.

С правовым статусом личности связано понятие политической свободы и ответственности. Политическая свобода есть часть свободы человека, и означает его способность поступать согласно своему волеизъявлению. Оно детерминировано внешними условиями и ограничено ими. Таким внешним для субъекта политики ограничителем активности является его правовой статус, национальная система законодательства. Юридические законы определяют степень политической свободы граждан, которая всегда относительна и не может быть абсолютно.

Политическая свобода означает, таким образом, установление законности и безопасности, что возможно только в правовом, демократическом государстве.

Возможности политической свободы определяются также в немалой степени материальным достатком граждан, уровнем их образования и проч. Это неизбежные – пока существуют товарно-денежные отношения – издержки свободы и демократии.

Таким образом, развитие и жизнь каждой личности опосредуется политикой, в то время как совершенствование политической системы, становление демократии невозможно без сознательного личного участия в этих процессах граждан.

Список литературы

1. Горшков М.К. Фобии, угрозы, страхи: социально-психологическое состояние российского общества. //Социологические исследования, 2009, №7, С. 26–32.
2. Магун В.С., Магун Ася. Связь со страной и гордость за её достижения. //Общественные науки и современность, 2009, №3, С. 32–44.
3. Щеглов И.А. Политическая социализация как научная категория. // Социально-гуманитарные знания, 2007, №5, С. 279–286.

Трудовое отчуждение и его особенности при современном капитализме.

Отчуждение является фундаментальным понятием, характеризующим состояние человека и его отношение к реальности. Важной специфической характеристикой отчуждения является его многоаспектный характер. В этом смысле прав М.Маркович, отмечающий, что «большое преимущество понятия отчуждения заключается в том, что оно даёт возможность охватить все негативные аспекты человеческого положения»¹. Однако существует некое базовое отчуждение, на фундаменте которого генерируются все остальные. Таким отчуждением является отчуждение в труде.

Во-первых, нужно развести понятия опредмечивания и отчуждения. Определенное понятие опредмечивания есть необходимый аспект производства, который определяется как труд, закреплённый в некотором предмете, овеществлённый в нём. Отчуждение же является характеристикой труда при определённых социальных отношениях и определяется как утрата рабочим предмета труда. Отчуждение достигает развитой формы при капитализме, когда всё общество делится на собственников средств производства и на пролетариат. Рабочий выносит рабочую силу как товар на рынок, «реализуя её меновую стоимость и отчуждая потребительскую»². Но так как интересом капиталиста является самовозрастание капитала, то он стремится различными способами понизить заработную плату рабочего. Это ведёт к общему ухудшению положения рабочего класса.

Существует определённая связь между отчуждением и частной собственностью. В основе капиталистического способа производства и распределения изначально лежит частный характер собственности на средства производства. С другой стороны, предпосылкой капиталистической собственности выступает первоначальное накопление капитала, первоначальное отчуждение. Таким образом, частная собственность выступает как «материальное выражение отчуждения»³ и одновременно как условие его поддержания и возрастания. Эта диалектика включает и диалектику производства и воспроизводства: «Первичное накопление не осуществляется единственным раз на заре капитализма, а по идее постоянно и всегда воспроизводится»⁴. Причём это воспроизводство отчуждения носит возрастающий характер: человек всё больше «изнуряет свою физическую природу и разрушает свои духовные силы»⁵.

Современный капитализм во-многом отличен от классического. Первым отличием является гипертрофия финансовой сферы. Если классический капитализм действует по схеме Т-Д-Т', то при финкапитализме схема инвертируется. Движение капитала начинается с авансирования финансовым капиталом покупателей товаров с помощью системы кредитования, далее осуществляется через товарообмен и, наконец, приходит к производственному капиталисту. Всё это искажает закон стоимости, отрывает цены от реальной стоимости. Вторым следствием доминирования финансового капитала стало изменение сущности денег. В 1971 г. США первыми отказались от обеспечения доллара золотом. Положение становится ещё более нестабильным из-за наличия двух мировых валют. Система усложняется и ввиду тенденции к переходу на безналичные деньги. Денежные отношения отрываются от трудовых отношений и начинают господствовать над ними. В результате инициируется фетишизация общества.

Другой существенной характеристикой современного капитализма является монополизация. Уже в начале XX века капиталисты начинают объединяться в разнообразные синдикаты, тресты, концерны, которые по своей сущности являются искусственными монополиями. Монополии активно срачиваются с государственными структурами, что, с одной стороны, позволяет контролировать их деятельность, но, с другой, оставляет возможность лоббирования интересов монополистов на политическом уровне. Важной характеристикой современной монополии является также деперсонализация, обезличивание капитала. В большинстве стран антимонополистическое законодательство во-многом остаётся декларативным и малоэффективным. Доказано также, что монополии во-многом ведут к стагнации и застою в экономике.

Частично связаны с процессами монополизации капитала процессы его интернационализации, глобализации. На современном этапе для потоков капитала происходит размывание государственных и национальных границ. В первую очередь, это связано с бурным развитием так называемых транснациональных компаний. ТНК выносят самое грязное, сложное производство на территорию развивающихся стран, активно эксплуатируют их неквалифицированную дешёвую рабочую силу, не делясь при этом технологиями. Таким образом, процесс глобализации противоречив, он открывает интернациональное пространство для деятельности мень-

¹ М.Маркович. Маркс об отчуждении. Вопросы философии, 1989г, №9, с.42.

² К.Маркс, Капитал, т.1, с.205.

³ И.И.Чангли. Труд, с.347.

⁴ Ж.Делёз, Ф.Гваттари. Анти-Эдип: Капитализм и шизофрения, с.365.

⁵ К.Маркс, Ф.Энгельс. Собр. Сочинений, т.42, с.90.

шинства человечества, в то время как основная масса прикреплена к локальному социальному пространству национального государства.

Базисом современного капитализма является научно-технический прогресс. Процесс превращения науки в непосредственную производительную силу предсказал ещё Маркс. Д.Бэлл по этому поводу пишет: «К.Маркс понял, что главным следствием замены живого труда машинами будет централизация капитала и увеличение эксплуатации труда»¹. При современном капитализме наука оказывается слитой с капиталом: «Знание, информация и квалифицированное образование являются такими же частями капитала, как самый простой труд рабочего»². Производственное отчуждение дополняется научным отчуждением, наука «выступает как чуждая, враждебная по отношению к труду и господствующая над ним сила»³. Замена ручного труда машинным, повышение производительности труда и соответствующее понижение общественно необходимого времени ведёт к росту безработицы и уменьшению заработной платы. Машинизация и автоматизация труда также ведёт к узкой специализации труда и к массовизации производства, при которой труд рабочего носит анонимный характер.

В результате, можно заключить, что отчуждение при современном капитализме сохраняется. Целью же прогрессивной человеческой истории должно являться полное снятие отчуждения как противоречащего человеческой природе. Снятие отчуждения всё больше связывается с теорией постиндустриального общества. Однако теоретики рассматривают постиндустриальное общество пока что только в аспекте производительных сил, а не производственных отношений. Таким образом, научно-производственный прогресс общества должен быть дополнен преобразованием социальной структуры, социальных отношений и социальных институтов

Список литературы

1. К.Маркс, Ф.Энгельс. Сочинения, издание второе, М.:Издательство политической литературы, 1974.
2. К.Маркс. Капитал, М.:Издательство политической литературы, 1983.
3. И.И.Чангли. Труд, М.:Наука, 1973.
4. Д.Белл . Грядущее постиндустриальное общество, М.:Academia, 1999.
5. Ж.Делёз, Ф.Гваттари. Анти-Эдип. Капитализм и шизофрения, Екб.:У-Фактория, 2008.
6. М. Маркович . Маркс об отчуждении, Вопросы философии 1989, №9.

Заринова Г.И.

студентка 3 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: к.филос.н., заведующая каф. ОГСЭН дисциплин Малкова Е.В.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Проблема сближения культур на фоне конфликта цивилизаций

Как известно, 2010 год объявлен Организацией Объединенных Наций Международным годом сближения культур. Цель его состоит в том, чтобы продемонстрировать благотворное влияние культурного разнообразия и важность культурных обменов и связей. В рамках Международного года культур усилия главным образом будут сосредоточены на содействии повышению информированности об истории цивилизаций; на признании роли языков, языкового разнообразия в качестве главных векторов развития межкультурного диалога; на осознании важности материального и нематериального наследия, а так же год будет способствовать межрелигиозному диалогу, межкультурному взаимодействию и взаимопониманию [5].

В условиях глобализации границы между государствами становятся все более прозрачными, а образ жизни представителей различных наций во многом идентичен – проблема сближения культур не кажется насущной. Однако, на наш взгляд, тесное взаимодействие представителей различных наций – это лишь внешняя сторона глобализации, за которой скрываются свои подводные камни.

В последнее время значительную популярность приобрела концепция известного американского социолога и политолога Самюэля Филлипса Хантингтона, изложенная им в статье «Столкновение цивилизаций». Исследователь выдвигает точку зрения, согласно которой окончание Холодной войны свидетельствует не о прекращении мировых конфликтов, а, напротив, о начале качественно иных форм социальных противостояний. По мнению автора, в будущем все более важную роль будут играть «различные виды культурной идентификации, которые на самом широком уровне являются идентификацией цивилизаций. Именно они определяют модели сплоченности, дезинтеграции и конфликта» [7; 15]. Наиболее значительные по своим последствиям конфликты будущего произойдут на основе своего рода культурных границ, разделяющих цивилизации. Таким образом, в современном мире основным источником противостояний должны стать не идеология и экономика, а культура.

¹ Д.Белл. Грядущее постиндустриальное общество, с. 257.

² Ж.Делёз, Ф.Гваттар. Анти-Эдип. Капитализм и шизофрения, с. 369.

³ К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., т. 46, с. 555.

В целом концепция Самюэля Хантингтона может быть сведена к идее о том, что «глобальная политика и многополюсна, и полицивилизованна». Кроме того, автор говорит о возникновении мирового порядка, основанного на цивилизациях: общества, имеющие культурные сходства, сотрудничают друг с другом; попытки переноса обществ из одной цивилизации в другую оказываются бесплодными. Именно поэтому универсалистские претензии Запада все чаще приводят к конфликтам с другими цивилизациями. Исследователь полагает, что угроза глобальной войны цивилизаций исчезнет, когда мировые лидеры примут *поллицивилизационный* характер глобальной политики и станут сотрудничать для его поддержания.

«Столкновение цивилизаций» породило серьезную волну критики представителей самых разных интеллектуальных позиций:

- более влиятельными оказываются не факторы внутривизилационной общности, а политические и экономические интересы;
- не цивилизации контролируют действия государств, а государства определяют судьбы цивилизаций;
- конфликты имеют место, прежде всего между государствами;
- люди устали от борьбы во имя принципов и веры;
- миром правит экономика – люди хотят приобрести «Sony», а не обрести родную почву, Запад сумел распространить массовую западную культуру по всему миру, и сегодня этой культуры придерживается большая часть интеллигенции» [1; 518].

Сторонники концепции Хантингтона считают, что Запад начал укреплять свои позиции и представлять западную цивилизацию как универсальную для всего остального мира после 1500 года. Тогда многие цивилизации были уничтожены и покорены. В течение четырех веков межцивилизационные отношения состояли в подчинении других обществ западной цивилизации. Так, термин «цивилизация» обозначал западную цивилизацию, а международное право было Западным международным правом. На протяжении долгого времени конфликты сменяли друг друга: до Вестфалии были войны правителей; затем – войны наций (Французская революция); между Первой Мировой Войной и распадом СССР – войны идеологий. На современном этапе мы наблюдаем конфликт цивилизаций, в котором столкнулись главным образом Западная цивилизация и не-западные цивилизации. Но только на этом новом этапе не-западные цивилизации уже не выступают как объекты истории и миссия западной колониальной политики, а наряду с Западом начинают сами двигать и творить историю.

Деление человечества вызванного «холодной войной» более не существует, однако сейчас мы наблюдаем новые конфликты деления народов по этническим, религиозным и цивилизационным признакам. Это значит, что отношения между цивилизациями продвинулись от эры «экспансии Запада» к «бунту против Запада».

Трудно не согласиться с той точкой зрения, что на современном этапе развития мирового общества люди все чаще начинают идентифицировать себя не только с государством или нацией, а с более широким образованием – цивилизацией. В истории и современной практике социальной науки сложилось и существует множество определений и подходов к пониманию данного термина:

- цивилизация есть смягчение нравов, учтивость, вежливость и знания, распространяемые для того, чтобы соблюдать правила приличий и чтобы эти правила играли роль законов общежития – маркиз де В.Р. Мирабо [1; 10];
- цивилизация – это своего рода духовная среда, охватывающая некоторое число наций, где каждая национальная культура является лишь частной формой целого – Дюркгейм и Мосса [7; 49];
- цивилизация как общество – Г. Мишо; Э. Марк; как город (П. Бэббидж; О. Шпенглер; Д. Уилкинсон); социокультурная общность, формируемая на основе универсальных, т.е. сверхлокальных ценностей, получающих выражение в мировых религиях, системах морали, права, искусства [1; 19];
- цивилизация как наивысшее культурное образование, объединяющее людей и обеспечивающее им определенную степень культурной самобытности – в этом смысле цивилизация определяется как общими объективными элементами, такими, как язык, история, религия, обычаи, общественные институты, так и субъективной самоидентификацией людей – С. Хантингтон.

Приведенные описания и суммарные определения характерны именно для комплексного понимания цивилизации как сложно устроенного, развитого общества, в котором важное значение имеют как экономические факторы, так и социальная система, как моральные принципы регуляции отношений, так и политическое устройство, как практические знания, так и эстетические идеалы. И конечно, такое общество подчинено законам исторической эволюции. То есть, на наш взгляд цивилизация выступает как процесс развития общества, а точнее его апогеем, высшей формой. Оставаясь на данной позиции, можно сделать следующие предположения: вследствие того, что принадлежность к определенной цивилизации становится основой для самоидентификации людей, страны, население которых представлено несколькими цивилизационными группами могут быть обречены на распад. Это может привести к таким глобальным последствиям как:

► Во-первых, гражданские войны – они гораздо опаснее, длительнее, кровопролитнее, насильственнее, чем войны между государствами, затрагивая существенные вопросы групповой идентичности и власти, они с большим трудом поддаются разрешению посредством переговоров и компромиссов;

► Во-вторых, когда война по линии разлома обостряется, мишенями зачастую становятся основные символы, и памятники культуры: сербы систематически уничтожали мечети и францисканские монастыри, а хорваты взрывали монастыри православные; таким образом, в войне между цивилизациями потери несет культура;

► В-третьих, массовые убийства, уничтожения, изгнания являются основополагающими факторами, подталкивающими участников междоцивилизационных конфликтов мигрировать – и без того довольно интенсивные миграционные процессы усугубляются, происходит смещение рас, языков и народов.

Принимая во внимание актуальность поставленной проблемы, в данной работе мы постараемся рассмотреть причины разногласий (как существующих, так и возможных) между цивилизациями, исходя из полученных выводов, определим степень важности проведения Международного года сближения культур.

Прежде чем ответить на поставленные вопросы, дадим определение понятия «конфликт цивилизаций»:

- его характер многозначен в силу идеологической нагруженности самого понятия «цивилизация»,
- «конфликт цивилизаций» можно представить как этнический, конфессиональный, политический, экономический, военный и иной вид конфликта.
- один из определяющих признаков цивилизации выступает религия, следовательно, в рамках данной работы будем понимать «конфликт цивилизаций» как межконфессиональный конфликт.

Среди войн, которые в период с 1820 по 1929 год вели между собой государства с различными религиями, 50 процентов составили войны между мусульманами и христианами. В начале XXI столетия напряжённость между Западом и «исламским миром» сохраняется. С одной стороны, конфликт породили различия, а особенно – мусульманское представление ислама как образа жизни, и объединяющего религию и политику, в то время как западнохристианская концепция отделяет царство Божие и царство кесаря. С другой стороны, конфликт проистекал и из сходства обеих религий: обе они являются монотеистическими, а значит, в отличие от политеистических верований, не могут с легкостью принимать новых божеств, и обе воспринимают мир дуалистически «мы» и «они»; обе являются универсалистскими, и каждая провозглашает себя единственно верной; обе – миссионерские и основаны на убеждении, что их последователи обязаны обращать неверующих в единственно истинную веру [7; 330].

Конфликты между Западом и исламом фокусируются на междоцивилизационных проблемах, таких как расширение вооружений, права человека и демократия, контроль над нефтью, миграция, исламский терроризм и вмешательство Запада – борьба идет за место мирового лидера. Ислам рассматривает западную культуру как материалистическую, порочную, упадническую и аморальную, полагает ее преисполненной греховных соблазнов и потому, следовательно, подчеркивает необходимость сопротивления ее воздействию на образ жизни мусульман. Запад, в свою очередь, считает мусульманское учение ложью и искажением истины. Ислам представляется Западу религией насилия и меча, главным двигателем терроризма и зла.

Принимая во внимание то, какие представления друг о друге преобладают у мусульман и народов Запада, и, учитывая возросший исламский экстремизм, вряд ли стоит удивляться тому, что между исламом и Западом развернулась междоцивилизационная квази-война. Квази-войной она является по трем причинам: во-первых, весь ислам не воюет со всем Западом; во-вторых, эта квази-война ведется ограниченными средствами: терроризм – с одной стороны, воздушная мощь, тайные операции и экономические санкции – с другой; в-третьих, насильственные действия продолжаются, они также не ведутся без перерыва: она представляет собой акции одной стороны, которые вызывают ответные действия другой. Тем не менее, квази-война остается войной! К тому же, если мусульмане утверждают, что Запад воюет с исламом, а на Западе заявляют, что исламские группировки ведут войну с Западом то резонно допустить, что война ведется на самом деле.

Основная проблема Запада – вовсе не исламский фундаментализм. Это – ислам, иная цивилизация, народы которой убеждены в превосходстве своей культуры, и которых терзает мысль о неполноценности их могущества. Для ислама проблема – вовсе не ЦРУ и не министерство обороны США. Это – Запад, иная цивилизация, народы которой убеждены во всемирном, универсалистском характере своей культуры и которые верят, что их превосходящая прочих, пусть и клонящаяся к упадку мощь возлагает на них обязательство распространять свою культуру по всему миру. Вот главные компоненты того топлива, которое подпитывает огонь конфликта между Исламом и Западом. А на сегодня еще и в более широком смысле между Западом и не-западным миром.

Как было отмечено ранее, причины возможных столкновений цивилизаций во многом обусловлены усилением тенденций глобализации в современном обществе. Сегодня уже нет сомнений в том, что процесс глобализации будет играть определяющую роль во всей дальнейшей истории развития человеческого общества. Ожидается, что в результате этого процесса население нашей планеты придет, в конечном итоге, к осознанию себя как целостного организма и единого политического сообщества. И это, конечно же, будет качественно новым уровнем развития цивилизации [9].

Как и любой другой процесс, глобализация неоднородна: она приводит к ряду как положительных, так и отрицательных моментов. Во-первых – это целостность общества. Благодаря обмену новыми технологиями общество будет представлять собой уже не просто совокупность составных частей, а высокоорганизованную и сложную систему. Во-вторых, это становление единой правовой базы и единых стандартов в области государственного управления. В-третьих, благодаря развитию глобальных СМИ, будет сформировано новое информационное общество. И как следствие, возможно, появится новый тип цивилизации – информационная цивилизация. Но, пожалуй, самой значительной и важной чертой глобализации является осознание необходимости консолидации усилий мирового сообщества перед лицом общих угроз, противостоять которым достаточно эффективно можно лишь объединенными усилиями. Одновременно отмечается и противоположная тенденция – к ускоренному развитию локальных культур, малых этносов, обострению их притязаний на суверенитет (бывший СССР, Югославия, баски в Испании, «многокультурные» в США и т.п.). Нации, с одной стороны, объединяются

глобальными системами коммуникации, коммерции и т.д., с другой – расщепляются на этно-региональные составляющие.

Глобализация как расширение культурных контактов в современном мире, общение и познание способствует сближению народов. Однако чрезмерно активное заимствование опасно потерей культурной самобытности. Возможность утраты культурной самобытности кроется в нарастающей угрозе ассимиляции – поглощении малой культуры со стороны более крупной, растворении культурных особенностей национального меньшинства в культуре большой нации. Открытость границ для культурного влияния и расширяющееся культурное общение могут привести, «с одной стороны, к обмену положительным опытом, обогащению собственной культуры, подъему ее на более высокую ступень развития, с другой – к ее культурному истощению за счет унификации и стандартизации, распространения одинаковых культурных образцов по всему миру» [3;117–118]. В глобально целостной системе этносы не обогащают друг друга, а взаимопоглощаются, культуры не получают импульс для самораскрытия, а нивелируются. Везде то же самое надевают, едят, пьют, поют, везде Диснейленд и Макдональдс. К сожалению, своеобразие народов уходит в прошлое, в традицию, становится фольклором и существует как пережиток прошлого. Человек неизбежно попадает в окружение изоциально одинаковых автомобилей, дизайн – зданий, его преследуют вездесущие рекламы транснациональных корпораций. Многообразное, до противоположности пестрое, географически разбросанное и растянувшееся по историческим эпохам человечество стоит на пороге трансформации в раздираемое противоречиями, но структурно однородное пространственно-временное образование [4].

Таким образом, хорошо прослеживается внутренняя взаимосвязь между глобализацией и локализацией.

С возникновением нового, более высокого уровня социальности – глобального – система, основанная на симбиозе национальной и локальных культур потеряла устойчивость. Глобализация «унифицирует и стандартизирует культурные традиции, подрывает жизнеспособность незападных цивилизационных структур, страны с ярко выраженной локальной культурой не могут войти в глобальный мир» [1].

По мнению известного английского социолога Р. Робертсона, глобальное не может быть противопоставлено локальному, универсальное – частному. Локальное является аспектом глобализации, глобальное создает локальное. То есть в процессе сближения цивилизаций и культур в единое мировое сообщество более-менее схожие регионы с самобытной культурой пытаются объединиться – локализоваться, дабы сохранить и развить традиционные ценности [11], «именно поэтому процессы регионализации, отображающие активизацию проблем регионального развития, наличествуют практически во всех странах, а регионалистика выступает как междисциплинарная область знаний, нацеленная на анализ региональной политики и регионального развития в пределах не только одной страны, но и в межстрановом взаимодействии» [1; 187].

В настоящее время для многих регионов проблема соотношения глобализации и локализации, традиции и инновации стоит достаточно значимо в теоретическом и практическом плане. В связи этим возникла потребность в понятиях и терминах, которые связали бы эти два «расходящихся» процесса в современной цивилизации: исследователь Робертсон предлагает ввести понятие «глокализация», которое составлено из двух слов – «глобализация» и «локализация», для подчеркивания их взаимного осуществления в настоящее время. Глокализация – своего рода метафора, указывающая на то, что глобальное не исключает локального, и наоборот [10].

Еще одним аспектом глобализации является то, что к новой системе «открытого», лишённого традиционных барьеров мира, различные народы и государства подошли не одинаково подготовленными, значительно различающимися по своему экономическому, военно-стратегическому и информационному потенциалу. И этот разрыв между ними не сокращается в глобализирующемся мире, а, напротив, растет. Возникает увеличивающийся разрыв между богатым Севером и бедным Югом.

В ходе такой глобализации мир остается разобщенным и внутренне конфликтным, разделенным на активные, господствующие и относительно пассивные элементы.

Единый язык, американский доллар, мировое информационное пространство, глобализация западной культуры, возникновение новой реальности – виртуального мира и виртуального человека. Это ведет к тому, что пространство и время становятся все ближе и ближе, даже сливаются. В этих условиях становится крайне актуальным вопрос о сохранении языковой и культурной идентичности и самобытности и уникальности традиционной культуры народов.

Учитывая всю важность и остроту перечисленных проблем, является необходимым проведение Международного года сближения культур. Для проведения комплекса мероприятий в рамках данной программы будет задействован потенциал и авторитет ЮНЕСКО. Известно, что данная организация располагает значительными финансовыми средствами, высокопрофессиональным персоналом, обширной сетью налаженных связей с государствами, системой ООН, ведущими межправительственными и неправительственными организациями мира, крупнейшими учеными. Она организует широкое международное общение путем проведения сотен международных конференций и встреч, является крупнейшим научно-исследовательским издательством мира, в ее публикациях собраны ценнейший опыт стран, новейшие философские воззрения, мировая статистика, попытки осмыслить текущие процессы, прогнозировать будущее цивилизации, по мере возможности воздействовать на него [8].

Решать проблему необходимо не только на международном уровне, но так же и на уровне субъектов. На уровне нашего субъекта, например, действует краевая целевая Программа развития и гармонизации национальных отношений народов Пермского края. Пермский край является одним из самых крупных полиэтничных субъектов Российской Федерации. На его территории сформировалось и в настоящее время проживает более

120 народов славянской, финно-угорской, тюркской и других этнических групп. Поэтому основная цель Программы состоит в объединении усилий всех звеньев органов государственной власти, научных, образовательных, культурных учреждений, общественных национальных и других объединений для обеспечения стабильного позитивного развития сферы межэтнических отношений в Пермском крае. С 1993 года, когда в Пермской области была разработана первая в России программа поддержки развития национальных культур, реализовано четыре программы (на 1993–1995 годы; 1996–1998 годы; 1999–2003 годы; 2004–2008 годы).

За период действия этой Программы начала формироваться инфраструктура для создания условий по сохранению этнокультурной самобытности народов. Поддерживалась сеть учреждений культуры, на базе которых действуют национальные творческие коллективы. На краевом и муниципальном уровнях созданы и действуют организации, выполняющие исследовательские, творческие, организационно-методические, образовательные, культурно-просветительные функции. Назовем такие, как межнациональный общественный центр «Согласие» – на базе краевой библиотеки имени А.М. Горького, общественный центр «Дом дружбы народов Пермского края» – на базе Пермского государственного института искусства и культуры. Программа является катализатором новых «точек роста» и позволяет систематизировать каждодневную работу государственных и муниципальных структур, учреждений культуры, образования, общественных институтов, института семьи по сохранению межнационального мира и согласия в крае [6].

Международный год сближения культур возник как реакция на происходящие процессы в мире. Важно сегодня то, что мы стремимся к культурной самоидентификации и гармонии культур, цивилизаций, которые естественно не равны, уникальны, особенны, боремся против универсального и «типового» общества потребления. Идея сближения культур, глубоко гуманная по своей сути, направлена, прежде всего, на содействие мировой консолидации, повышение толерантного отношения к традициям мировых культур, сближение их представителей, в т.ч. христианского и мусульманского миров, на устранение угрозы войны.

Богатство национальных культур и цивилизаций, разнообразие языков-выразителей этих культур – это самое большое достояние и ценность, которую имеет человечество, и наша святая обязанность сохранить и приумножить его для нынешнего и будущих поколений, для наших детей и внуков.

Список литературы и источников:

1. Ерасов Б.С. Сравнительное изучение цивилизаций. Хрестоматия; М. 1999 г.;
2. Кочетков В.В. Психология межкультурных различий; М. 2002 г.;
3. Кравченко А.И. Культурология: Словарь. – Изд. 2-е. – М. 2001 г.;
4. Кутырев В.А «Культурологический смысл глобализма». Статья;
5. План действий по проведению Международного года сближения культур (2010 г.);
6. Постановление от 20 ноября 2008 г. N 1155 «О концепции краевой целевой программы развития и гармонизации национальных отношений народов Пермского края на 2009–2013 годы»;
7. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций; М. 2003 г.;

Электронные ресурсы:

8. Комиссия РФ по делам ЮНЕСКО <http://unesco.ru/ru/>
9. Роскультура.ру Российская культура в событиях и лицах <http://www.rosculture.ru/>
10. Человек без границ. Журнал. Электронное издание http://www.manwb.ru/articles/history/philosophy_history/GlobalizWhen_IB/
11. Soloviev's World of Culture – Мир Культуры Соловьева <http://soloviev.blogspot.com/2006/02/correlation-of-globalization-and.html>

Калачев Ю.М.

студент 2 курса нефтегазового факультета СПГГИ (технического университета)

Научный руководитель: д.ф.н., профессор Ребещенкова И.Г.

Санкт-Петербургский государственный горный институт (технический университет)

Кинизм и цинизм: история и современность

В настоящее время все более актуальным становится вопрос о месте и роли в жизни отдельного человека и общества в целом поведения и моральной позиции, которые получили название «цинизм». Для того, чтобы хотя бы предварительно разобраться в этом вопросе, необходимо, прежде всего, установить различие кинизма и цинизма. Кинизм исторически заключен во временные рамки, цинизм многолик и, кажется, существовал вечно.

Кинизм как философская система и соответствующий ей поведенческий стереотип – явление античное, чисто греческое, возникшее на крутых поворотах истории Афин конца V– начала IV в. до н. э., результат тогдашнего кризисного развития и разочарования низов в ценностях рабовла

дельческого общества. Эпатирующие формы протеста, к которым впервые на европейской почве, прибегали киники, фактически мало эффективные, отчасти мистифицированные и наивные, придавали своеобразный, нетрадиционный колорит обычной картине социальной борьбы того времени.

Кинизм представляет собой попытку обоснования духовной свободы как асоциального состояния. Эта установка разворачивалась как в социально-критическом, так и в нравственно-этическом измерениях.

Кинизм отличается не просто радикальным антигедонизмом, но являет собой сознательную программу отказа от социальной укорененности: «лучше быть варваром, чем эллином, и – животным, чем человеком».

С точки зрения киников, человек должен быть «нагим и свободным»: именно ничем не связанный, он неуязвим. Отсюда идеал предельного бытового аскетизма киников вплоть до бездомного нищенства, что дало основание такой этимологии данного термина, которая возводит его к греч. «kinikos» – собачий (в смысле – «собачья жизнь»).

При этом в кинизме нет ничего от смирения. Киническая программа отказа от социальных ценностей отличается страстным пафосом, а показное самоуничтожение киников воистину – больше гордости.

Кинизм истово стремился придать ореол добровольности состоянию социальной маргинальности, выпадению из благополучной сферы социальной адаптированности. Осознание отсутствия для себя места в социальной иерархии полиса заставляло киников отрицать ценность последней и провозглашать «свои законы». В результате попытка защититься в своей уязвимости оборачивалась провозглашением шокирующе асоциальных нравственных максим и реальным эпатирующим поведением.

Собственно латинская калька названия школы («супісі») и легла в основу общего термина «цинизм» («супінізмус»), содержание которого отражает эту (и только эту) сторону кинической философии. Однако цинизм как откровенное нигилистическое глумление над общепринятыми культурными нормами в учении кинизма отнюдь не самоценен.

Счастье понимается в учении киников как добродетель, но не в смысле внешней благопристойности, а в качестве глубинного внутреннего достоинства. Позиция киников меньше всего претендует на совпадение с общепринятой моралью толпы.

Именно нравственная автономия занимает в этике кинизма позицию ценностного максимума. Кинизм основывается на интерпретации духовной свободы как способа социальной адаптации невостребованного маргинального интеллектуала.

Парадигма добровольного отказа (в любом случае лучше не иметь, чем иметь) служит вовсе не идеалам аскетизма, но обеспечению возможности ответить Александру, предложившему «проси, что хочешь»: «Не за слоняй мне солнце!» – единственная для маргинала возможность высокомерия.

Невозможность в силу социальных причин адекватно реализовать свой интеллектуально-духовный потенциал оборачивает последний на службу асоциальной свободе в условиях социальной несвободы. В этом контексте высшая ценностная значимость философии виделась киниками в том, что она дает если не возможность самоосуществления в социальной системе отсчета, то, «по крайней мере, готовность ко всякому повороту судьбы» (Диоген Синопский). Циники отрицали все традиции (независимо от происхождения: религиозные, нравственные, бытовые, в одежде и др.).

Итак, киническая этика исходила из принципиального фронтального отрицания и неприятия морального кодекса среднего индивида. Такая этика негативна, она перечеркивает общепринятые ценности и требует отчуждения от зла, то есть разрыва с устоявшимися нравственными нормами.

Концепция кинической добродетели сводится к четырём положениям:

- Натурализм, исходящий из приоритета природы, полагающий низший уровень потребностей и только экономно-необходимую норму потребления.
- Субъективизм, основанный на «свободе воли»; на силе духа, характера, способности к независимому существованию, самоограничению, самоотречению, перенесению трудностей, освобождению от пут религии, государства, семьи и т. п.
- Индивидуализм, ориентирующий поведение человека на достижение независимости от общества, которое налагает на него чуждые ему и враждебные обязанности, индуцирующие чуждые ему свойства.
- Эвдемонизм, предполагающий спасение и счастье в умеренности, отстраненности, которые естественны для разумного добродетельного человека, понимающего истинную цену вещей.

Кинизм оказал непосредственное содержательное воздействие на формирование философско-этической концепции стоицизма, предложившего менее эпатирующую и потому более конструктивную стратегию разрешения поставленных кинизмом проблем, прежде всего – проблемы духовной автономии. Влияние ценностного мира кинизма впоследствии проявилось и было обнаружено в различных и разнородных культурных феноменах: например, в христианском аскетизме (особенно отшельничество и юродство в раннем христианстве и православии), дервишестве в мусульманстве). Примером цинизма можно считать позицию Никколо Макиавелли, высказанную им в его работе «Государь» и распространившуюся впоследствии как крылатая фраза «Цель оправдывает средства». К XIX веку негативные аспекты философии цинизма легли в основу нового, сильно отличающегося понимания, о том, что цинизм – это личностная позиция или поведение людей как выражения негатива и сомнения в личных и профессиональных мотивах действий других людей.

Современный цинизм, как продукт масс социума – сомнение в этических и социальных ценностях, в особенности к идеализированным ожиданиям народа, социальных образований и авторитетов. Цинизм может выражать себя через неудовлетворенность, разочарование и недоверие к организациям, авторитетам и другим аспектам социализации, и быть результатом накопленного отрицательного опыта. Влияние ценностного мира кинизма (цинизма) может быть обнаружено также в различных и разнородных культурных феноменах XX века. Актуальной сегодня является задача дальнейшего изучения проявления цинизма, его новейших форм в быстро изменяющихся условиях, именно, в условиях информатизации общества, усиленного влияния СМИ на сознание людей.

Кирякова Е.С.

студентка 3 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: к.филос.н., заведующая каф. ОГСЭЕН дисциплин Малкова Е.В.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Концепция развития рекреационного потенциала лесопарка Черняевский

Современное общество сегодня стремится к созданию гармоничных и комфортных условий для собственного существования и развития. Городское пространство последние несколько лет все больше привлекает внимание исследователей и представителей власти и общественности. В поле зрения пермяков все чаще оказываются городские леса, а точнее в СМИ все больше появляется информации, свидетельствующей о недобросовестном потребительском отношении горожан к лесопаркам, в то же время – о их желании жить в красивом городе, в окружении лесных массивов. Сегодня, к сожалению, мы можем констатировать факт полнейшего запустения городских лесопарковых зон. Причины такого положения дел разнообразны и множественны, однако, в их основе лежат экономические факторы.

Со времен распада СССР социально – экономическая ситуация в РФ находится в достаточно сложном, нестабильном состоянии, что, безусловно, отражается на всех отраслях народного хозяйства страны. Ситуация усугубляется распространением на Россию условий и последствий мирового финансово-экономического кризиса. В этой связи необходимо отметить, что кризисное состояние экономики негативно сказывается на попытках начать формирование и развитие новых экономических объектов. Для российской действительности в целом, и для Пермского края в частности, характерен низкий уровень оплаты труда, особенно в бюджетной сфере. Уровень оплаты труда работников фактически является неадекватным их трудовому вкладу, что, в свою очередь накладывает отпечаток на возможность / невозможность реализации полного спектра функций [1].

Кроме того, последствия российской трансформации и экономический кризис привели к тому, что сегодня российская действительность одновременно переживает процессы разрушения-становления системы ценностей. Отказ новой России от советского прошлого привел к фактическому уничтожению системы ценностей, сложившейся в советском государстве, а в основу новой легли коммерческие интересы граждан – *антиценности*.

В своем исследовании мы хотим показать противоречивость оценок и ожиданий горожан относительно городского пространства на примере отдельно взятого Черняевского лесопарка. Основная проблема (в глобальном контексте) исследования – отсутствие единых основ складывания системы ценностей новой России и единой линии в информировании и пропаганде ценностей нового общества. В настоящем исследовании (в локальном контексте) – несовпадение нормативного и реального социальных статусов лесопарка, которые в перспективе должны прийти в соответствие – к балансу культурной и природной среды – на благо горожан.

Опыт постановки данной проблемы может быть представлен двумя этапами:

1. В октябре 2009 г. в рамках участия в конкурсе НИРС Пермского института экономики и финансов студенткой Института Е.В. Якимовой была подготовлена исследовательская работа, целью которой было проведение предварительного мониторинга удовлетворенности пермяков текущим состоянием Черняевского леса, а также выявление места Черняевского леса среди подобных городских лесопарков. Исследовательская работа вызвала интерес со стороны Управления по экологии и природопользованию г. Перми. В итоге Лаборатория социально-экономических исследований студентов и преподавателей Института заключила договор на проведение социологического исследования.

2. В период с февраля по март 2010 г. мы осуществляли научное (социологическое) исследование «Концепция формирования рекреационных зон на территории лесопарка Черняевский на основании анкетирования».

Участниками проектной исследовательской группы была подготовлена программа социологического исследования, разработана анкета, проведен анкетный опрос жителей города Перми, проведен анализ результатов опроса и выработаны предложения и рекомендации, направленные на достижение баланса и гармонизацию должного и реального социальных статусов Черняевского лесопарка. Исследование проходило одновременно в двух направлениях: одна часть исследователей были заняты собственно научными поисками, другая – разработкой креативных концептуальных идей в соответствии с рабочими гипотезами исследования.

В ходе исследования нами были определены *объект исследования* – лесопарк Черняевский как рекреационная зона на территории города Перми; *предмет исследования* – социальный, научный и культурный статус лесопарка Черняевский и его роль в развитии городской среды; сформулированы *рабочие гипотезы исследования*:

1. Посетители Черняевского леса – это, в основном, люди, предпочитающие активный образ жизни;
2. Контингент посетителей Черняевского леса стабильный, в состав которого входят пенсионеры, молодые родители и дети;
3. Посетители лесопарка слабо осведомлены о его реальной роли в городской среде и перспективах развития;
4. Запущенность лесопарка является следствием не только недостатка материальных ресурсов, сколько недооценки его значимости и перспектив;
5. Низкий уровень действий в контексте экологического просвещения населения снижает возможность повышения социо-культурного и природного статуса Черняевского леса.

Цель исследования была определена согласно договору на выполнение научно-практической работы – разработка рекомендаций по формированию рекреационных зон на территории Черняевского лесопарка на основании проведения социологического опроса населения.

Для достижения поставленной цели были определены и решались *следующие задачи*:

1. провести мониторинговое исследование степени удовлетворенности жителей г. Перми качеством текущего состояния Черняевского леса.
2. определить место лесопарка Черняевский среди подобных природных объектов РФ на основе анализа информационных источников.
3. разработать рекомендации по формированию и развитию функциональных, в том числе рекреационных, зон лесопарка Черняевский.
4. предложить в качестве приложения к рекомендациям концепцию формирования и развития рекреационных зон на территории лесопарка Черняевский.

В ходе проведения научно-исследовательской работы применялись следующие *методы*: – теоретический анализ нормативно-правовой, методической, статистической и другой информации; обобщение российского опыта по данной тематике на основе анализа СМИ; эмпирические методы (анкетирование, наблюдение, теоретическая и эмпирическая интерпретация результатов опроса); уточнение, анализ и интерпретация основных понятий в контексте поставленной проблемы исследования; предварительный системный анализ объекта и предмета.

Определим основные характерные особенности объекта исследования. Черняевский лесопарк – это специфический объект городской среды с присущим ему природным и социо-культурным слоем. Лесопарк является природоохранной, эколого-просветительской и научно-исследовательской территорией, включающей уникальные и типичные природные комплексы, имеющие особую экологическую, историческую и эстетическую ценность и предназначенные для пользования в природоохранных, рекреационных, просветительских, научных, культурных целях. В границах Лесопарка находятся земельные участки различных пользователей и собственников. Общая площадь Лесопарка – 685,97 га, в том числе земли внутренних землепользователей Лесопарка (в границах Лесопарка находятся земельные участки различных пользователей и собственников на условиях долгосрочной аренды) – 74,8439 га. На территории лесопарка расположен Центральный парк культуры и отдыха «Балатово», основанный 1 февраля 1967 года. Его площадь составляет 17,313 га.

Лесопарк Черняевский относится к объектам историко-культурно-природного наследия населения Пермского края [2]. В декабре 2009 года Пермской городской Думой было принято решение об организации особо охраняемой природной территории местного значения – охраняемого природного ландшафта «Черняевский лес» [3]. На территории Лесопарка устанавливается дифференцированный режим его охраны и пользования с учётом природных, историко – культурных, ландшафтных особенностей. В соответствии с этим на территории Лесопарка выделены следующие функциональные зоны: лесная зона, в пределах которой запрещена любая хозяйственная деятельность; зона регулируемого отдыха; зона хозяйственного пользования, на которой предусматривается строго регулируемое хозяйственное природопользование.

Уникальность объекта связана с тем, что лесопарк Черняевский – это наиболее сохранившийся в близком к естественному состоянию лесной массив в черте г. Перми, является типичным примером растительности широколиственно-елово-пихтовых лесов Пермского края, расположенных на древней послеледниковой долине, о чем свидетельствуют песчаные дюны и барханы золотого происхождения. Основные породы деревьев, произрастающих в лесу, – сосна обыкновенная, ель сибирская, пихта сибирская, береза, ольха, осина. 50 видов растений. Летом 2009 года на территории леса было обнаружено краснокнижное растение – Лилия кудреватая.

Управление Лесопарком осуществляется Муниципальным учреждением «Пермский городской лесхоз» [4] и Муниципальным Управлением по экологии и природопользованию администрации г. Перми (контролирует и согласует деятельность Лесхоза) [5].

Таким образом, лесопарк Черняевский является природоохранной, эколого – просветительской и научно – исследовательской территорией, включающей уникальные и типичные природные комплексы, имеющие особую экологическую, историческую и эстетическую ценность и предназначенные для пользования в природоохранных, рекреационных, просветительских, научных, культурных целях.

В городе Перми к ООПТ местного значения также относятся парк «Сад им. А.М. Горького», Сосновый бор Краснокамска, Закамский бор, Охраняемый природный ландшафт «Верхнекурьянский», Охраняемый природный ландшафт «Левшинский», Особо охраняемая природная территория «Утиное болото», охраняемый природный ландшафт «Липовая гора», природный культурно-мемориальный парк «Егошихинское кладбище».[6]. Совершенно очевидным является уникальный статус лесопарка Черняевский в ряду вышеуказанных объектов с точки зрения использования его рекреационного потенциала:

- территориальное расположение, способствующее привлечению массового посетителя,
- наличие развернутой сети транспортных направлений,
- естественный ландшафт,
- наличие зоны развлечений и т.п.

В результате анализа информационных источников на предмет выявления лесопарков в РФ, расположенных в черте города, имеющих статус ООПТ местного значения и схожие характеристики с лесопарком Черняевский, мы пришли к выводу, что наиболее близок к объекту НИР лесопарк «Теплый стан» (г. Москва). Лесопарк «Теплый стан» имеет статус природного (ландшафтного) заказника. Общая площадь – 519 га. Основная функциональная зона – рекреационная. В лесопарке произрастает более 40 видов растений. На территории находятся объекты, имеющие статус памятников природы, а также ряд памятников археологии. Есть естественные водоёмы: речка Очаковка и Кукринский ручей (ее приток), Тропаревский пруд (создан на Очаковке с целью отдыха посетителей лесопарка) [7].

Также в общей структуре анализа приведена информация о национальном парке «Лосиный остров» (г. Москва) с целью демонстрации характеристик, отсутствующих у лесопарков Черняевский и «Теплый стан», к которым нужно стремиться, разрабатывая стратегию развития рекреационного потенциала Черняевского лесопарка. Лесопарк «Лосиный остров» с 1983 года имеет статус Государственного национального парка. Общая площадь 12 тыс. га. На территории лесопарка выделены следующие функциональные зоны: особо охраняемая, закрытая от посещения зона, учебно-экскурсионная зона, рекреационная зона. В Лесопарке произрастает: 600 видов растений, 36 видов лишайниковых, 90 видов грибов, 150 видов водорослей; обитает: 180 видов птиц, до 40 млекопитающих, 15 видов рыб. На территории лесопарка осуществляется развитая информационно-просветительская работа, разработаны экскурсионные маршруты, в актуальном режиме работает сайт, что выгодно отличает Лосиный остров от других подобных объектов [8].

По итогам анализа информационных источников мы пришли к выводу о неразвитости рекреационной инфраструктуры лесопарка Черняевский, с одной стороны, и богатом рекреационном потенциале, с другой.

В ходе мониторингового исследования степени удовлетворенности жителей г. Перми качеством текущего состояния лесопарка Черняевский, по итогам научно-исследовательской работы нами были получены следующие результаты.

Из 300 опрошенных респондентов 50,7% предпочитают отдыхать на природе и гулять в городских лесопарках, 64% респондентов считают, что в г. Перми отсутствует достаточное количество лесопарков с развитой инфраструктурой; 64,3 % респондентов посещают Черняевский лесопарк с целью прогулок и отдыха, 35,7 % – не посещают (совсем не посещают, либо используют в качестве «транзитного» маршрута), 21,3 % – посещают регулярно, один раз в неделю, 27 % – нерегулярно, 49,7 % опрошенных не удовлетворены существующими условиями отдыха в Черняевском лесопарке, 43 % – удовлетворены частично. Наиболее часто встречающимися вариантами ответов на вопрос об основных недостатках Черняевского леса как зоны отдыха были следующие формулировки: обилие мусора (197 чел.); опасно, криминальная обстановка (92 чел.); отсутствие освещения (56 чел.).

Согласно рейтинговой оценке возможных приоритетных направлений развития Черняевского Лесопарка, наиболее ценны для горожан мероприятия, направленные на восстановление «природных уголков» в лесной части Черняевского лесопарка; развитие условий для занятий спортом – на втором месте, на третьем – организация детских площадок, далее, по значимости – создание объектов культурно-познавательного отдыха, создание развлекательных площадок, создание территорий для пикников. На вопрос о том, каким бы хотелось видеть лес, наиболее распространенными являлись ответы: чистым (162 чел.); безопасным (84 чел.); имеющим развитую инфраструктуру для отдыха (59 чел.).

В связи с этим представляется целесообразным рассмотреть в качестве основной тенденции стратегии развития лесопарка Черняевский выделение, формирование и развитие совокупности функциональных зон, в составе которых ключевые позиции занимают заповедная, культурно-познавательная, рекреационная, спортивная зоны, а также зона обслуживания посетителей лесопарка Черняевский и зона хозяйственного назначения. Каждая из указанных функциональных зон лесопарка тесно взаимосвязана с остальными. Выделение, формирование и развитие функциональных зон соответствует идеям создания комфортного городского и краевого пространства для его жителей и гостей, в частности, концепциям и идеям экологического просвещения и бережного отношения к природе в контексте охраны и использования городских лесов, развития физической культуры, спорта и здорового образа жизни населения Перми и Пермского края, развития научно-исследовательского потенциала г. Перми, гармонизации национальных отношений народов Прикамья, развития локального городского и краевого туризма.

В связи с этим, по ряду наиболее предпочтительных функциональных зон нами были разработаны концепции развития экскурсионно-прогулочных троп «Книга сказок», на основе идеи студентки АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов» Е.В. Якимовой¹. Нами предложен проект трех концептуальных экскурсионных маршрутов – «Русские народные сказки Пермского края», «Мифология Прикамья», «Заповедная сторона». Главное его предназначение – определение и реализация целей, задач, направлений, приоритетов и необходимых мер по развитию культурно-познавательной зоны отдыха на территории лесопарка Черняевский с целью привлечения внимания со стороны жителей Прикамья и гостей города Перми к историко-культурному и природному содержанию лесопарка Черняевский, города Перми, Прикамья. Важным считается создание здоровой социально-психологической и нравственной атмосферы в городе, комфортного городского пространства и т.п. Черняевский лесопарк способен выступить фактически в роли площадки сохранения, обогащения и социализации культурного капитала городского и краевого сообщества. В основе нашего подхода лежит теоретический дискурс «Пермь как текст» (В.В. Абашев), идея создания сети экскурсионного – прогулочных троп / маршрутов, основной концепт символизация лесного ландшафта с целью информирования посетителей об уникальных элементах исторического опыта, культуры и природы Перми и Прикамья. Лесопарк Черняевский располагает всеми необходимыми условиями реализации проекта «Книга сказок», что будет способствовать не только облагораживанию лесной зоны, но и возможности влиять на формирования и повышения культуры горожан.

Также была предложена концепция Скейтпарка, предложенная студенткой АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов М.С. Барминой². Она сформирована на основе концептуального совмещения ключевых элементов современных молодежных субкультур и активного детско-юношеского и молодежного отдыха. Главное предназначение Концепции – определение целей, задач, направлений, приоритетов и необходимых мер по развитию зоны активного отдыха на территории лесопарка Черняевский с целью привлечения к лесопарку интереса со стороны молодежи, предпочитающей активную жизненную позицию, активный образ жизни. В последнее время активный образ жизни, активный отдых играют важную и всё более значительную роль в жизни жителей Перми и России в целом. Одной из причин подобной динамики является возрастающая с каждым годом популярность активных видов отдыха, появление новых молодежных субкультур, ключевыми идеями которых являются экстремальность и активность. Под влиянием западной культуры в современную действительность приходят различные виды спорта, названия которых не совсем привычны и понятны взрослому поколению. В тексте Концепции использовано основное понятие «скейтпарк» в его полной интерпретации. Скейтпарк определяется как специально построенная площадка для людей, занимающихся экстремальными видами спорта, созданная с целью катания и совершенствования трюков. Лесопарк Черняевский располагает необходимой территорией для постройки скейтпарка., что будет способствовать не только облагораживанию мест катания, но и возможности привить культуру организованного проведения свободного времени активного молодого поколения. Предлагаемое место реализации концепции скейтпарка – территория парка культуры и отдыха «Балатово». Предлагаемый к реализации объект ни в коем случае не является конкурентным по отношению уже созданного в г.Перми скейтпарка. Главное его предназначение – привлечь в лесопарк Черняевский представителей молодежных субкультур, имеющих активную жизненную позицию, предпочитающих здоровый образ жизни. Сегодня же парк культуры и отдыха «Балатово» – это, по сути, место, где процветает «антикультура», молодежь фактически отказывается рассматривать его в качестве места отдыха, указывая на «опасность» нахождения на его территории.

Исследование фактически является одним из первых шагов в нашем стремлении участвовать в создании комфортного городского пространства для пермяков. Мы искренне надеемся его результатами повлиять на формирование ценностного отношения горожан и власти к объекту исследования. Однако, полагаем, что для создания полноценной стратегии развития рекреационных зон на территории лесопарка Черняевский, включающей весь набор концепций развития каждой функциональной зоны и программ их реализации, желательно провести в дальнейшем более масштабное исследование на основе консолидации и совместного участия представителей научного, спортивного, административного, культурного, экологического сообществ.

Научно-исследовательскую работу считаем промежуточной и планируем в дальнейшем вести исследования с целью определения эффективности внедрения предложенных рекомендаций и выработки новых.

Список литературы и источников

Периодическая литература

1. Озерникова Т. Структура оплаты труда бюджетников // «Кадровик. Трудовое право для кадровика», 2009, N 12) // СПС КонсультантПлюс.

Нормативно-правовые документы

2. Закон Пермской области «Об историко-культурно-природном наследии населения Пермской области» от 20 февраля 1997 г. № 675–99.

¹ Е.В. Якимова «Концепция сказок».

² М.С. Бармина «Концепция Скейтпарка».

3. Постановление Администрации г. Перми от 26.02.2001 N 71 (ред. от 13.08.2008) «Об утверждении Положения о лесопарке «Черняевский лесопарк г. Перми» п. 4.1 в ред. Постановления Администрации г. Перми от 14.08.2003 N 2403 в ред. Постановления Администрации г. Перми от 16.07.2008 N 651.

4. Постановление Правительства РФ от 14.12.2009 N 1007 «Об утверждении Положения об определении функциональных зон в лесопарковых зонах, площади и границ лесопарковых зон, зеленых зон».

Описание электронных ресурсов

5. http://www.esosedi.ru/onmap/teplostanskiy_troparevskiy_lesopark/44912/index.html#lat=55634488&lng=37492561&z=13&v=2&mt=0

6. http://ru.wikipedia.org/wiki/Лосиный_остров

*Колесникова Т.С.
студентка 5 курса экономического факультета
Кемеровского технологического института пищевой промышленности*

*Научный руководитель: д.э.н., профессор Иванова О.П.
Кемеровский технологический институт пищевой промышленности*

Изучение рынка спортивных товаров и выявление тенденций его развития

Современный динамичный образ жизни нераздельно связан со спортом. Исследования показывают, что на сегодняшний день рынок спортивной и молодежной одежды в нашей стране является одним из самых перспективных. Спрос россиян на одежду для занятий спортом и активного отдыха ежегодно растет. Специфика рынка спортивных товаров и услуг заключается в значительном разнообразии самих видов спорта и физической активности и сезонности некоторых из них. Спортивная одежда уже давно вышла за пределы спорткомплекса. Именно поэтому предметом данной статьи является изучение рынка спортивных товаров и выявление тенденций его развития.

Среди других факторов, объясняющих положительную динамику на рынке спортивной индустрии в России можно выделить следующие:

- в торговом отношении Россия – одна из главных для поставщиков стран на европейском континенте;
- набирающий в России популярность спортивный образ жизни;
- представители «среднего класса» являются основными потребителями спортивных товаров;
- постоянное увеличение числа торговых центров, в которых представлены спортивные отделы;
- мода на спортивный стиль у массового потребителя.

Отечественный рынок спортивных товаров формируется за счет импортной продукции, так на долю импорта приходится, по разным оценкам, от 85% до 90,5%. Данный факт свидетельствует о слабости отечественных марок. По данным компании «ABARUS Market Research», на российском рынке ведущее положение занимают китайские производители: доля их товаров достигает 70%, доля продукции европейского производства – 15%, отечественного производства – также 10-15% рынка [2].

Проводимые исследования компанией «ABARUS Market Research» показывают также, что более трети покупателей готовы сменить марку товара, если им будет предложена более выгодная цена; пятая часть покупателей готова отказаться от покупки определенной марки в угоду качеству, и такое же количество – ради удобства и функциональности. Лишь немногие ставят дизайн на первое место по степени важности.

Спортивная одежда и обувь известных западных марок позиционируется в среднем и высоком ценовых сегментах. Наиболее популярными в России марками спортивной одежды и обуви (как зимней, так и летней) остаются «Adidas», «Reebok», «Puma» и «Nike». Чаще всего покупается спортивная одежда и обувь марки Adidas. На долю этой марки приходится немногим менее половины всех покупок. Четверть всех покупок составляют товары Reebok. Далее следует Nike и Puma.

Эксперты утверждают, что многие из видов спортивной одежды все чаще используются для повседневного ношения под влиянием моды на спортивный стиль. В целом для рынка характерна ориентация на потребителя со средним достатком, что способствует постоянному расширению ассортимента, а также тому, что потребитель начинает предпочитать магазины открытым рынкам [3]. Немаловажное значение имеет место, где продается спортивная одежда. На рынке этой одежды возможна сегментация по местам продаж. Сети спортивных магазинов занимают лидирующую позицию на рынке – 22%, независимые магазины занимают 16%, немалая доля оборота по-прежнему приходится на универсальные магазины одежды и обуви – 15%. Лидерами на розничном рынке спортивных товаров являются такие сети, как «Спортмастер», «Спортландия», «Intersport» [4].

Существуют и мультибрендовые сети продаж – магазины, предоставляющие широкий ассортимент товаров ведущих производителей разных ценовых и товарных категорий. Кроме того, имеются специализированные магазины, предоставляющие профессиональное снаряжение и ориентированные на конкретный вид спорта. Самые модные и актуальные товары мира спортивной моды сосредоточены в бутиках sport fashion – эксклюзивных магазинах.

Многие эксперты считают, что весной-летом 2009 года на спортивном рынке будет избыток товара и резкое снижение спроса, а осенью – дефицит товара и высокие цены. По данным Российской Ассоциации предприятий спортивной индустрии, 76,9% игроков рынка собираются предпринять определенные антикризисные меры, 7,7% ничего подобного делать не будут, а еще 15,4% решили немного подождать.

По данным Российской Ассоциации предприятий спортивной индустрии, среди наиболее популярных антикризисных шагов следует отметить сосредоточение на наиболее рентабельных направлениях деятельности и сокращение расходов на маркетинг и рекламу. Компании спортивной индустрии предполагают также пересмотреть свою торгово-закупочную политику и сосредоточиться на поиске новых ниш для развития. Интерес представляют и противоположные меры некоторых участников рынка, например, изменение масштабов деятельности и персонала: одни компании сокращают штаты, в то же время ряд других будут искать новых сотрудников для развития.

Эксперты предполагают, что на следующий год следует ожидать уменьшения рынка в стоимостном выражении минимум на 15–20% [1].

Положительной динамике на рынке спортивной индустрии в России способствуют недостаточная насыщенность рынка товарами, мода на спортивный стиль в одежде, обуви и аксессуарах.

Наибольшую долю на российском рынке спортивных товаров составляют товары для зимних видов спорта. На летние спортивные товары, как считают эксперты, приходится немногим менее трети продаж.

Наибольшая доля на российском рынке принадлежит среднему ценовому сегменту. Его развитие в сетевой торговле спровоцировало расширение ассортимента товаров, в том числе российского производства, а также переход части покупателей с открытых рынков в магазины.

Мировой финансовый кризис и его последствия стали заметны участникам рынка уже в конце 2008 года. Почти все игроки рынка принимают определенные антикризисные меры, однако надеются и на поддержку государства.

Список источников

1. «АПСИ представляет результаты экспертного опроса о кризисе», www.sportmarket.irkutsk.ru
2. «Рынок зимнего спорта», www.sportechic.ru
3. «Рынок спортивных товаров в России», ABARUS Market Research
4. «Рынок спортивных товаров остается одним из самых «теневых» и быстрорастущих в России», ABARUS MR.

Кочетков Л.С.

студент 2 курса факультета информационных систем и технологий УлГТУ

*Научный руководитель: ст. преподаватель Балаклеец Н.А.
Ульяновский государственный технический университет*

Трансформация человеческого сознания в современном мире

В любое время человек жил не только в объективно существующем физическом мире, но и в искусственно созданной им так называемой ноосфере (Сужая понятие ноосферы, можно сказать, что человек живет в искусственно созданном мире культуры) [1, с. 8].

Современный воображаемый мир, это мир компьютеров, сети интернет, телевизоров. Вся информация доходит до нас через знаки этих виртуальных машин. Мир культуры вытесняется миром виртуальной культуры, которая в своем роде является отражением первой в испорченном зеркале. Данная подстановка является следствием неизбежного развития технологий. Возникает очень интересная ситуация: люди создают различные виртуальные средства для снятия с себя некоторых обязанностей, такие средства можно назвать рабами человека, но со временем люди сами подвергаются мнимому воздействию этих виртуальных рабов, и возникает цикл зависимости, который тоже является неизбежным.

На мой взгляд, современная культура, являясь виртуальной, пытается полностью искоренить подлинное искусство. Машина по своему определению никогда не сможет осуществить акт творческой деятельности. То есть на машину можно возложить только элементарные операции накопления или передачи информации, но она не способна к порождению новой. В частности, машина никогда не сможет испытать человеческие чувства и эмоции. Искусственный разум лишен способности мышления, потому что он безыскусен. Подлинное искусство – это искусство тела, охваченного страстью, искусство знака в оболочении, двойственности в жестах, эллипсиса в языке, маски на лице, искусство фразы, искажающей смысл и потому называемой остротой [2, с. 77]. Трансформация подлинного искусства в виртуальные, бесчувственные объекты – одна из самых больших проблем современного мира. В современном мире ценятся художники (можно раскрыть тему о фотографах, которые предпочитают замену реальному взгляду на объективный, аппаратный взгляд), которые никогда не держали в своих руках кисти и этюда, но они умеют использовать машины для создания лживых и бесчувственных шедевров. Современные композиторы создают музыку, которая содержит в себе только электронные эффекты,

подлинные звуки совершенно удалены из таких произведений. В сфере кинематографии ценятся фильмы, которые содержат в себе не какую-то особенную и волнующую идею, а в которых очень большое количество спецэффектов, созданных все теми же виртуальными машинами. Таким образом, лжехудожники манипулируют сознанием современного человека, который начинает верить в мнимое искусство, порожденное искусственным разумом. Вследствие чего и происходит омертвление настоящих произведений искусства.

Человек – это существо социальное. Каждому человеку необходимо общаться с другими, принимать критику от других людей. Данную связь невозможно разорвать, современные технологии помогают человеку быть в курсе всех новостей, восстановить давно утерянные связи. Современный человек, в большей степени, общается через виртуальные сетевые связи. Можно сказать, что потребность в разговоре с другим человеком, превращается в потребность чтения виртуальных сообщений и написания подобных. Зачем тогда человеку дан дар речи? Данные возможности были разработаны для общения людей на очень больших расстояниях, но современный человек злоупотребил пониманием виртуального общения и заменил даже обычный телефонный разговор на общение через интернет. Создание искусственного интеллекта приведет к тому, что потребность общения между людьми может совершенно исчезнуть. Возникнет потребность в общении с машиной, которое в свою очередь будет идентично современному виртуальному общению. Человек превратится из человека общественного, в человека компьютерного. Можно провести аналогию с дневником, который ведут некоторые люди. Все переживания и мысли человек записывает в свою личную книжку, происходит частичное замыкание человека в самом себе, в своем воображаемом мире общения. А если представить, что этот дневник сможет отвечать, сожалеть, виртуально слушать, то человек полностью отдаст свое сознание этой виртуальной действительности. Таким образом, будут появляться современные Маугли, которые будут выращены в кругу виртуальных машин и виртуальной заботе.

Привычки виртуального общения все чаще проявляются в реальном общении. Происходит трансформация языка общения, который превращается в язык сокращений и «клавиатурный» язык. Подобно тому, как мы можем предположить, что очки или контактные линзы в один прекрасный день станут интегрированным протезом, который поглотит взгляд, мы можем также опасаться, что искусственный интеллект и его технические подпорки станут протезом, не оставляющим места для мысли [2, с. 77].

Список литературы

1. Кара-Мурза С.Г. «Манипуляция сознанием» 2006 г.
2. Жан Бодрийяр «Прозрачность зла» М.: Добросвет, 2000.

Кочулимов С.Ю., Бабуркин А.А.

студенты 2 курса факультета информационных систем и технологий УлГТУ

*Научный руководитель: ст. преподаватель Балаклеец Н.А.
Ульяновский Государственный Технический Университет*

Проблемы информационного общества

Современное общество невозможно представить без информационно-цифровых технологий. Они занимают подавляющую часть нашего повседневного пространства и являются неотъемлемым атрибутом полноценной жизнедеятельности.

Однако, несмотря на все свои преимущества, они несут в себе множество явных и скрытых проблем, способных полностью перевернуть современное понимание информационного общества.

Всеобщее объединение человеческих знаний в форме интернет позволяет не только учёным разных стран делиться своими достижениями и открытиями, но и всем людям получать необходимую им информацию за считанные секунды. Котировки акций, погода, события и многое другое становится доступным любому человеку. Глобальная сеть раскрывает огромный потенциал для самореализации человека и даёт толчок к развитию новых направлений в искусстве и творчестве.

Но, с другой стороны, простое увеличение информационного потока не приводит к появлению новых перспектив развития. Интернет не является источником научных открытий или произведений искусства. Он выступает лишь в роли инструмента, посредника между людьми, которые и являются единственным источником и потребителем информации.

На протяжении всей истории человечества общество обладало почти одинаковым уровнем знаний, и разница между людьми проявлялась лишь в их материальном положении. С появлением средств всеобщей глобализации, информация стала наиболее ценным товаром и, своего рода, стихией, неосторожное использование которой может привести к непоправимым последствиям в жизни всего человечества. Хотя нельзя утверждать, что даже неумелое использование этих ресурсов обязательно приведёт к катастрофе. Направление подобных потоков в нужное русло позволит создать принципиально новые социальные формации и, возможно, изменить современное общественное сознание.

В целом, информатизация общества никоим образом не способствует повышению интеллектуального потенциала или культурного уровня человечества. Часть населения планеты, не занятая в когнитивных процессах, будет не только тормозить, но и направлять развитие общества в неверное русло своими попытками упростить понимание информационного общества, которое должно выполнять функции производства интеллектуальной продукции, а не средством эксплуатации наёмного труда и торговли знаниями.

Список литературы

1. Белл Д. Социальные рамки информационного общества. \ Новая технократическая волна на Западе. Под ред. П. С. Гуревича. М.: Прогресс, 1986 г.
2. Философский словарь. М., 1987.
3. Чернов А.А. Становление глобального информационного общества: проблемы и перспективы: Монография. – М., 2003.

Малашенко М.А.
студентка 5 курса факультета филологии и журналистики
Ставропольского государственного университета
Научный руководитель: к.ф.н., доцент Горбачев А.М.
Ставропольский государственный университет

Экономические проблемы в аспекте социального самочувствия (на материале общественно-политической газеты «Открытая»)

Газета «Открытая», издаваемая в г. Ставрополе, позиционирует себя как общественно-политическая, познавательная, независимая, рассчитанная на широкий круг читателей: «интересна старшему поколению и молодежи, руководителям коммерческих предприятий и представителям малого бизнеса, правоохранительным и судебным органам, представителям власти». Именно региональные СМИ являются одним из оптимальных источников для изучения социального самочувствия населения: они представляют подробную картину жизни, освещают события и проблематику региона, включены в процессы, происходящие на местах, и наиболее полно отражают нюансы этих процессов. К показателям социального самочувствия социологи относят удовлетворенность населения своей жизнью в целом, на которую влияют следующие факторы: состояние экономической, политической, правовой, экологической сфер в месте проживания, жилищно-коммунальные условия, международные отношения, ситуация в сфере здравоохранения и трудоустройства. В Ставропольском крае сфера экономики является основным показателем благосостояния края, поэтому освещение ведущими изданиями края экономических проблем позволяет обнажить негативные стороны жизни и населения в целом, и отдельного человека.

В результате сплошной выборки публикаций за 2009 год в газете «Открытая», мы выяснили, что экономика, по мнению издания, является одной из самых неблагоприятных сфер жизнедеятельности в Ставропольском крае. Около 17% журналистских материалов относится к блоку экономической информации и вопросам развития промышленности в крае. Это не случайно, так как материальное положение отдельного гражданина и его семьи, проживающего на территории Ставропольского края, полностью зависит от экономической обстановки в регионе. Доля материалов, в которых журналист освещает скорее неблагоприятно сложившуюся экономическую ситуацию в регионе, составляет 84%, т.е. она значительно больше той, в которой говорится о благоприятной обстановке. Публикации посвящены таким злободневным проблемам, как рост инфляции, безработица, повышение цены за проезд в городском транспорте, пожары на полях, уничтожившие тысячи гектаров зерна, падение производительности в области молочной промышленности, ущерб в 250 млн. рублей в связи с прошедшими градами, дождями, заморозками и т.д.

Журналисты «Открытой», освещая тему экономики, являются своеобразным рупором отдельных слоев населения, как, например, в статье А. Чаблина «Черные дни земледельцев» в №8 от 4.03: «В своих бедах фермеры края винят не кризис, а жадность банкиров и самодурство чиновников. Больше всего крови из фермеров выпили налоговики. Жадничает Росгосстрах, завышая размеры отчислений и занижая выплаты по страховым случаям». Злободневной проблемой является неудовлетворительное состояние дорог в краевом центре и за его пределами, недостаточное количество общественного транспорта. Журналисты, обращаясь с этими вопросами к местным властям, часто обвиняют их в сложившейся ситуации. Например, О. Щурова в статье «Не надо ля-ля» в №4 от 28.01 пишет: «По числу «кинутых» соинвесторов Ставрополье занимает одно из первых мест в стране. Хотя из почти 1200 дольщиков большинство (около тысячи) приходится на краевой центр, пострадавшие от строителей-аферистов есть в каждом крупном городе и даже райцентре Ставрополья... Краевое правительство всячески пыталось смыть это пятно со своей репутации: предлагали различные планы, программы, проекты. Фантазия чиновников не знала границ – все равно кому «сбагрить» несчастных людей, лишь бы создать видимость решения проблемы».

В газете существует рубрика «Хорошая новость», в которой представлены положительные новости в области экономики. Например, в № 23 от 10.06 в заметке Э. Давыдовой «Пейте на здоровье» говорится о запуске уникального молока на молочном комбинате «Ставропольский», аналога которому нет в России. Или в № 18 от 6.05 под рубрикой «Гордость Ставрополя» помещен материал Л. Леонтьевой «Триумф, которого ждали» о восстановлении Терского конезавода. Но данные материалы носят новостной характер.

Отдельным экономическим вопросом, волнующим журналистов «Открытой», стали жилищно-коммунальные условия. Доля материалов составила 10%. Жилищно-коммунальная тематика в журналистском дискурсе пересекается с читательскими письмами, в которых поднимаются такие проблемы, как обманутые дольщики, нелегальные застройщики, оставшиеся без внимания ЖКХ жильцы. «Открытая» стремится уйти от простой констатации факта к постоянному изучению и исследованию промахов правительства и других властных структур. Иногда журналисты проводят расследования, желая отыскать правых и виновных. Например, в № 18 от 6.05 О. Парфенов в статье «Хозяин дома – больше, чем жилец» пытается установить правду между жителями многоквартирного дома и «Водоканалом», приводя мнения обеих сторон. Положительные публикации на тему ЖКХ в газете отсутствуют. Популярными в этой тематической плоскости стали темы незаконной застройки, водоснабжения, капитального ремонта, тарифов, санитарии, подготовки к зимнему периоду.

В целом, в газете «Открытая» из 980 материалов за исследуемый период в 119 присутствуют маркеры социального самочувствия, отражающие состояние экономической ситуации в крае. В остальных материалах внимание обращено к сфере политики, права, здравоохранения, трудоустройства и экологии. Анализ журналистского дискурса с позиций ценностной ориентации читателей газеты «Открытая» за 2009 год позволил выявить отрицательное восприятие экономической ситуации в крае.

Мирошниченко К.С.
студентка 5 курса Института экономики и менеджмента
Пензенского государственного университета архитектуры и строительства

Научный руководитель: к.э.н., доцент Григорян Е.С.
Пензенского государственного университета архитектуры и строительства

Маркетинговое исследование отношения населения г. Пензы к социальной рекламе и ее роли в современном обществе

В Пензенском регионе реклама социальной направленности начала распространяться сравнительно недавно. Следует заметить, что непосредственно социальная реклама существовала в Пензе всегда, но в очень малых количествах и лишь в последнее время ей стало уделяться значительно больше внимания. Особого внимания заслуживают такие акции как «Мой город», «Чистый город», «Пенза – город чистого языка» и др. Они имеют успех и как технологии успешно реализуются в регионе.

В рамках проведенного исследования было выявлено, что преобладающая часть (более 95%) населения Пензенского региона знают, что такое «социальная реклама» и какие проблемы она поднимает (рисунок 1).



Рис.1. Данные о восприятии понятия социальной рекламы

Наибольшее распространение получили следующие мнения: социальная реклама – это реклама, привлекающая внимание к проблемам общества (38,3%); социальная реклама – это информация, направленная на достижение благотворительных и иных общественно полезных целей (35,2%). Также социальную рекламу воспринимают как информацию, направленную на формирование и изменение общественного мнения по различным социально значимым проблемам (25,3%). И, лишь 1,3% респондентов не знают что такое социальная реклама, это говорит о достаточной известности данного явления среди населения [1].

Далее рассмотрим тематики социальной рекламы (рисунок 2), которые респонденты хотели бы видеть в качестве решения тех или иных проблем общества, выявленных ранее.

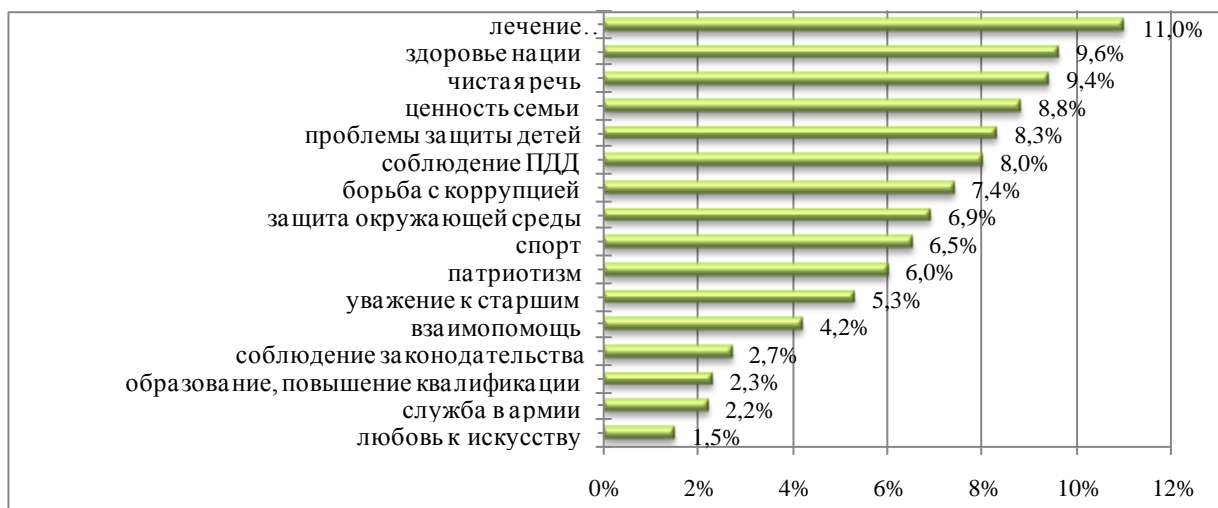


Рис. 2. Актуальные темы социальной рекламы, выделяемые респондентами

Темы социальной рекламы, выбранные респондентами, отражают картину основных проблем современного общества. Это – алкоголизм (наркомания, курение), здоровье нации, чистая речь, ценность семьи проблемы защиты детей, соблюдение правил дорожного движения и другие.

Тем не менее, те темы, которые присутствуют в Пензе на сегодняшний день не соответствуют темам, которые респонденты хотели бы видеть. Например, отсутствует реклама, посвященная ценности семейных отношений, борьбе с коррупцией, спортивному образу жизни, патриотизму.

Следует отметить, что большинство респондентов (51,8%) считают социальную рекламу нужной современному обществу, отмечая при этом, что влияние ее на общество невелико. Необходимой социальную рекламу признают 39,1% респондентов, и, только 9,1% отрицают необходимость социальной рекламы вследствие того, что на нее никто не обращает внимания.

Говоря о направленности социальной рекламы в современном обществе, большинство опрошенных – 51,3% – считают, что в первую очередь социальная реклама должна быть направлена на молодежь, 35,7% – социальная реклама должна затрагивать всех, 9,1% выделяют необходимость детской социальной рекламы и 3,9% выделяют в качестве целевой аудитории социальной рекламы людей среднего возраста.

Эти данные достаточно четко определяют необходимость развития социальной рекламы, направленной непосредственно на молодежь, как на стратегический ресурс государства и будущее нашей страны. Тем не менее, не следует забывать и о других слоях населения.

Анализ ответов на вопрос о степени влияния социальной рекламы на человека (рисунок 3) привел к следующим результатам: 33,1% считают, что социальная реклама может повлиять на поведение человека в конкретной ситуации, 58,3% признают, что данная реклама в некоторой степени влияет на человека и 8,6% отрицают влияние социальной рекламы на поведение человека.

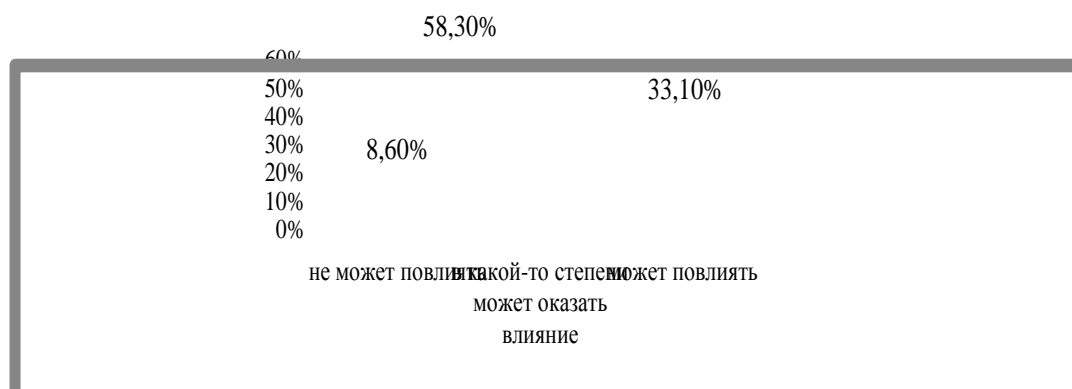


Рис. 3. Степень влияния социальной рекламы на поведение человека в конкретной ситуации

Довольно высокие проценты свидетельствуют о признании людьми силы воздействия на них социальной рекламы. Здесь также важно учитывать, что реклама, помимо моментального, оказывает и пролонгированное во времени воздействие, хотя это может и не осознаваться индивидом.

Таким образом, проведенное исследование позволило выявить основные тенденции развития социальной рекламы в г. Пензе. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что данный вид рекламы развит не достаточно. Во многом, тематика, представленная на рекламных щитах и в СМИ нашего города, не соответствует проблемам, реально волнующим жителей города. Тем не менее, социальная реклама необходима современному обществу, и особенно необходима она молодежи, ценности и идеалы которой еще только формируются. Поэтому, вопросами, касающимися социальной рекламы нужно заниматься, улучшать качество и направленность данного средства коммуникаций.

Список литературы

1. Григорян, Е.С. Социальная реклама как инструмент формирования морально-нравственных ценностей современной молодежи / Е.С. Григорян, К.С. Мирошниченко // Молодежь XXI столетия: вопросы образования, воспитания и социализации / изд. ПГПУ им. В.Г. Белинского. – Пенза, 2010.
2. Земсков, С. Социальная реклама как коммуникационный ресурс управления / С. Земсков // Власть. – №10. – 2009.
3. Пискунова М.И. (2004) Социальная реклама как феномен общественной рефлексии // Реклама, №1.

*Мищенко К.С.
студентка 3 курса Института социальных наук
Иркутского государственного университета*

*Научный руководитель: к.ф.н., доцент Полюшкевич О.А.
Иркутский государственный университет*

Человек в меняющемся мире: история и современность

Современный мир диктует человеку особые условия существования в нем, новые законы и новый ритм жизни. Поэтому необходимо вернуться к более ранним векам истории, что бы понять, почему же человек сталкивается в современном мире с проблемами, которые имеют более древние предпосылки.

В разные эпохи человек боролся за свою жизнь, отстаивал свои права и интересы, приобретал новые знания, навыки и приспосабливался к «новому времени», используя свои методы и средства. Во времена царской России, человек того времени соответствовал строго определенному сословию, которое и определяло его материальное положение и социальные привилегии. Так, во времена Петра I, имелось четкое разграничение между простыми людьми («простыми смертными») – крестьянами, с которых «драли три шкуры», помещиками и купцами, которые имели материальные блага, статус в обществе и благоприятные условия существования. Крестьяне вели борьбу, за получение ими хоть каких либо прав и улучшения качества своей жизни. Его могли побить за неисполнение воли помещики, либо просто продать, как вещь. И, соответственно, перед личностями, жившими в то время, которые находились на нижних ступенях сословий, существовали определенные проблемы человеческого существования: борьба за «хлеб насущный»; борьба за лучшие условия жизни; борьба за человеческое и доброго хозяина, помещика. Менялись цари, шло время, а условия существования людей практически не претерпевали изменения, говоря о низших сословиях людей.

Во времена Александра II крестьянство получает свободу, хотя еще и не в полной мере. Появляются сообщества людей, такие как: «Союз спасения, союз благоденствия, северное и южное общество, которые ставят во «главу угла» отстаивание своих интересов общества и людей, своего мнения и не согласия с властью и законами. Человек пытается заявить о себе, донести до других людей и до своего государства свою точку зрения, и не побояться при этом, поплатиться за это своей жизнью и свободой. Потому возникают такие проблемы существования человека как: отстаивание своих интересов; требование не закрепощенной жизни и свободы слова.

Конечно в истории России, есть еще много моментов, которые наделяют человека определенными правами и полномочиями и вместе с тем, дают человеку новые условия существования, основываясь на прошлый опыт.

В сегодняшнем – XXI веке, условия существования в не предполагают борьбу человека за пищу и за жилье, борьбу между особями внутри «стаи», борьбу за доброго помещики и кусок хлеба.

На жизнь современного человека влияет множества факторов, к которым необходимо адаптироваться и приспосабливаться. Элементарный пример развитие научно – технического прогресса, ещё десять лет назад далеко не каждый человек имел дома компьютер, либо мобильный телефон. Сегодня эти вещи стали обыденностью во многих семьях. Но, даже сегодня возникают проблемы, которые были схожи с проблемами первобытного человека, но имеют под собой другие объекты, но суть их – не изменяется. На пример маргинальные личности, такие как бомжи, которые ведут борьбу за пропитание или бизнесмены, которые борются за сферы влияния.

Человеку необходимо подстроиться под этот мир и «шагать с ним в ногу», иначе, он просто выпадет из системы современного мира. Но, возникают следующие проблемы:

- 1) Экологические проблемы существования, поскольку экология в современном мире находится на низком уровне;
- 2) Проблемы здоровья и здорового образа жизни, в современном обществе эта проблема стоит достаточно остро.
- 3) Проблема достойной заработной платы и комфортабельного жилья;
- 4) Проблема алкогольной и наркотической зависимости;
- 5) Адаптация в современном научно – техническом прогрессе;

И еще многие и многие проблемы существования. Но, проблемы из истории развития человека были различны и вытекали одна из другой со сменой правителя и с изменением законов, раньше стоило приложить массу сил и времени, что бы добыть себе пищу и соорудить жилье. Сейчас же, таких проблем нет, но есть другие, которые современный человек в современном, столь изменчивом и неповторимом мире обязан решать и быть достаточно мобильным и подвижным, что бы «шагать в ногу со временем».

Проблемы человека, который жил в более ранние эпохи, заключались в том, чтобы сохранить свою жизнь, выжить и добыть себе пропитание. Человек современный, «человек XXI века» прежде всего, окружен проблемами своего комфортабельного проживания, достойной работы, материальных благ, самоопределения, саморазвития. И главное отличие проблем современного человека и человека из других эпох – это нарастающая «сложность» системы существования, необходимо больше думать о «завтрашнем дне», а не жить одним днем, как много веков назад, а также вырабатывать сегодня многовариантные стратегии поведения, а не придерживаться одной единственно верной.

*Нагибин Д.А.
студент 2 курса факультета информационных технологий УлГТУ*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Балаклеец Н.А.
Ульяновский государственный технический университет*

Человек в современном изменяющемся мире: анализ общественных тенденций

Для осмысления развития современного мира, его основных тенденций время еще не пришло: слишком он сложен, не похож на все, что переживало человечество прежде. Кроме того, мы все слишком погружены в этот мир, так что дистанцироваться от него, чтобы обозреть его общую панораму, отделить существенное от тривиального, очень сложно. В современном мире человечество непрерывно совершенствует формы организации своей общественной жизни. В этом направлении развиваются демократические институты, избирательные системы, отношения различных ветвей власти. В этом же плане следует оценить и развитие средств массовой коммуникации как регуляторов сложной гаммы общественных отношений. В целом человечество достигло заметного прогресса в эффективности, мощи институтов общественного управления [1, с. 10].

В то же время человек обнаружил, что возросшая мощь механизмов социального управления, созданная его трудом, умом только для его блага и процветания, далеко не всегда склонна следовать своему предназначению. Разумеется, отчуждение политико-управленческих структур и их противостояние интересам основной массы людей не новое явление в истории, оно нередко имело место и в прошлом. Когда господствовали традиционносословные связи, оно было в какой-то мере оправданным и понятным. Но в XXI веке в основной массе стран со старой корпоративностью люди давно уже рассчитались, однако античеловеческие тенденции направленности функционирования этих структур обнаружились не менее наглядно, чем прежде [1, с. 37].

Как и во все века, современный человек развивает свои социальные связи, социальные общности, механизмы своей социальной идентификации. Наиболее примечательным явлением в этой области можно считать тотальное «омассовление» общества. Рост элементов общественного производства, универсально развиваемая социальная мобильность, всепроникающее и всех уравнивающее воздействие средств коммуникации, культуры и т.д. – все это вместе взятое привело к возникновению нового социального явления – массы, возрастание ее воздействия на все процессы жизни общества и человека [3, с. 99].

Развивающиеся контакты человека с социальной массой сказались на нем противоречивым образом. С одной стороны, эти связи в какой-то мере освободили человека от определенной замкнутости, расширили горизонты его бытия. Безусловно, чувство сопряженности с интересами, ценностями массы людей придало ему чувство социальной устойчивости, защищенности. Но, с другой стороны, разрыв старых социальных связей в условиях, когда масса приобрела предельно широкий, аморфный характер, когда ее общие интересы весьма неопределенны и неустойчивы, привел к тому, что конкретный живой человек ощущал себя предоставленным самому себе, никому не нужным, одиноким, потерянным. Парадокс социального развития заключается как раз в том, что та самая человеческая масса, которая была опорой социального бытия человека, мостом, соединяющим его с миром, вдруг превращается в некий институт, ввергающий его в одиночество.

Двадцать первый век – это время не только общего роста масштабов человеческих преобразований, но и время, когда они приобретают всеобщий характер, становятся событиями в жизни всего человечества. Так что XXI век с определенным основанием можно назвать веком глобальным. Размышляя над проблемами глобализации жизни, следует высказать предположение о том, что самой глубинной основой этого явления выступает сама глобальность как черта человеческого бытия. Именно универсальность человеческой сущности, способности преодолевать собственные рамки, среди которых сознание и труд следует поставить на первое место, явились самыми важными источниками глобальных процессов [2, с. 13].

Тенденция глобализации охватывает общественные отношения, политические, национально-государственные связи. И это вполне понятно, ибо если сближаются страны и регионы, материально-экономические системы, то и вся система мировых общественных отношений перестраивается. Страны, народы, нации становятся ближе, контакты между ними разнообразней, взаимопроникновение и взаимовлияние сильнее. Глобализация общественных отношений проявляется не только в том, что достижения человеческого разума, созидание становятся достоянием всего мирового сообщества, а на базе развившихся отношений все человечество становится единым социальным целым, но и в том, что разного рода противоречия, конфликты, как прежде существовавшие, так и возникающие вновь, также приобретают тенденцию к преодолению национально-региональных границ. Глобализация мировых общественных отношений как своеобразные увеличитель придает общеземной масштаб как достижениям человечества, так и его изъянам, порокам. Целый комплекс сложных проблем возник в связи с современной материально-экономической деятельностью человека. Современный человек живет не просто в замкнутой социально-экономической среде, не в регионально-замкнутой системе, а в материально-экономической системе всего мира. Это расширение масштабов сопряженности человека приводит к различным последствиям. С одной стороны, поскольку человек сам становится все больше субъектом всеобщего труда, созидания, то эта новая масштабность сопряженности является естественным проявлением его собственного развития. Человек усилил свой контроль над общими процессами производства, и общие итоги его совокупной деятельности оказались в большей степени прогнозируемы, в какой-то мере управляемы, а отрицательные последствия блокированы. С другой стороны, поскольку сопряженный с человеком материально-экономический мир глобален и в силу гетерогенности своего состава трудно управляем, чреват конфликтностью и деструктивностью, то он все время стремится не просто вырваться из-под контроля человека, но и подмять его под себя [3, с. 105].

Иными словами, человек XXI создает своим умом, своими руками мощные глобальные производственно-экономические системы, оказываясь в определенной степени в плену этих систем, как бы «съезживаясь» перед их масштабами и совокупной мощностью их функционирования. Все это приводит к тому, что у него развивается ощущение возросшей зависимости от мировой материально-экономической системы, ожидание от нее непредсказуемых опасностей и угроз, причем угроз, затрагивающих сами основы человеческого бытия. Отсюда и возрастающее чувство своей малости в этом мире.

Список литературы

1. Лихачев Д.С. О национальном характере русских//Вопросы философии. 1990. №4.
2. Фукуяма Ф. Конец истории?//Вопросы философии. 1990. № 3.
3. Барулин В.С. Социальная философия: Учебник. – Изд. 2-е. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000.

Никитина Е.В.

*студентка 4 курса Института экономики и менеджмента
Пензенского государственного университета архитектуры и строительства*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Григорян Е.С.
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства*

Особенности политического PR в современной России (федеральный и региональный уровни)

Для политических партий и общественно-политических движений взаимодействие с общественностью так же важно, как и для органов государственной власти и муниципального управления. В большинстве политических партий и общественно-политических движений создаются и функционируют специальные службы PR, а там, где их нет функции PR выполняются лидерами этих политических движений и их аппаратом.

Политический PR – это управление массовыми коммуникациями, управление информационными потоками и информационными процессами. Политический PR – это не только создание благоприятной репутации конкретного политика или партии, но и имиджа страны на международной арене.

При формировании стереотипов реальность упрощается, а при формировании имиджей она практически виртуально конструируется, т.е. разрабатывается и пропагандируется по каналам массовой коммуникации такой образ, который может оказать максимально положительное воздействие на восприятие массовой аудито-

рии. При этом самое пристальное внимание уделяется психологическому анализу ожиданий аудитории, связанных с предстоящими выборами, а также анализу ценностей того слоя населения, на который рассчитано воздействие.

При подготовке и проведении президентских выборов 2004 года влияние и технологии политического PR были практически не заметны, так как для того времени представлялись совершенно нетипичными. Однако на них Владимир Путин выступал в качестве серьезного политика, способного вывести страну из состояния кризиса. В свою очередь по данным опроса, проведенного в 2004 году Всероссийским центром изучения общественного мнения, страна нуждалась в президенте, обладающем рядом следующих личных качеств: ум, интеллект, честность, порядочность, опыт политика, сильная воля, лидерские способности, опыт хозяйственного руководителя, умение слушать других, идти на компромиссы, культура, образованность, уравновешенность, спокойный нрав, бескорыстность, идейная убежденность, личное обаяние. Все это как раз и сочеталось в имидже Владимира Владимировича Путина. Подобный опрос проводился и в последствии, причем с каждым годом значение данных показателей лишь возрастало, и все больше термин «идеальный президент» вызывал у россиян ассоциации с В.В. Путиным.

При формировании и развитии имиджа политика средства массовой коммуникации, с целью устойчивого формирования производимого впечатления многократно показывают носителя имиджа в самых различных неформальных ситуациях, призванных сформировать именно тот имидж, который был тщательно разработан и продуман. Владимир Владимирович Путин только за один месяц (ноябрь 2009 года) в центральной федеральной прессе упоминался 151 раз, причем его имидж постоянен и неизменен – он выступает как опытный и дальновидный политик, энергичный, решительный, волевой человек, настоящий лидер, способный повести за собой людей, человек, который обеспечивает стабильность в стране, который может навести порядок в стране, способен к компромиссам, объединению различных политических сил, честный, порядочный, бескорыстный, принципиальный человек, он знает жизнь, понимает нужды простых людей, и это внешне симпатичный человек. Основные средства политического PR, применяемые в деятельности В.В. Путина- это формирование позитивного имиджа, человека способного решить проблемы простого населения, в то же время сдержанного и дальновидного политика, обладающего всеобщей любовью и доверием. В истории России это первый политик, которым настолько восхищается народ, т.е. единственный лидер, обладающий всенародной любовью.

Для наглядности анализа применения политического PR на региональном уровне в действии было решено рассмотреть на деятельности политика, по степени доверия и сформированному имиджу наиболее близкого к образу В.В.Путина. Таковым по ряду факторов стал депутат Законодательного Собрания Пензенской области Вадим Николаевич Супиков. Для наибольшей объективности исследования, решено рассмотреть технологии политического PR, используемые другими депутатами регионального уровня. Одним из наиболее видных политиков г. Пензы является Василий Журавлев. Директор Пензенского хлебозавода № 2, председатель фракции «Единая Россия» в Пензенской городской Думе, член Общественного Совета при губернаторе Пензенской области по профилактике правонарушений. Основные инструменты политического PR: имидж в качестве директора крупного, динамично развивающегося предприятия, то есть опытного хозяйственника. Политическая реклама в основном применяется лишь на период ведения предвыборной кампании.

Еще один заметный политический деятель Пензенского региона Николай Лукьянов – депутат Законодательного собрания Пензенской области по избирательному округу №4. Награжден орденом «Святого Станислава», орденом Святого Даниила III степени, знаком губернатора Пензенской области «За благотворительность и меценатство», грамотой Совета Федераций РФ. Является членом областного политсовета партии «Единая Россия». Избирался депутатом Законодательного собрания Пензенской области III созыва. Заместитель руководителя фракции партии «Единая Россия» в Законодательном собрании Пензенской области. Множество наград и регалий говорит о непрерывной работе и ведении политической PR-деятельности данным депутатом. Он традиционный участник благотворительных мероприятий своего района, причем основная ставка имиджа политика – создание условий для максимальной реализации таланта ребенка (подарки первоклассникам к первому сентября и т.д.).

Итак, детально рассмотрев имидж и проведя сравнительный анализ политической PR-деятельности нескольких депутатов регионального уровня, можно сделать вывод о том, что В.Н.Супиков имеет наибольшую известность среди жителей региона, в связи с постоянным и непрерывным процессом применения PR- инструментов и наиболее широким охватом сфер деятельности жителей своего района:

- Политическая реклама со слоганом «Наш район-территория добрых дел!»;
- Организация проруби для крещенского религиозного омовения;
- Традиционный прием граждан своего района;
- Активное участие в спортивной жизни области (первенства области по боксу);
- Организация спортивных мероприятий в Железнодорожном районе в рамках программы «За здоровый образ жизни. Спорт против наркотиков»
- Многочисленные благотворительные акции.

Таким образом, имидж и технология массового информирования – вовлечение выступают основными инструментами PR, применяемыми В.Н. Супиковым, данная стратегия характеризуется как «отзеркаливание» избирателями на уровне региона, той власти, которую хотят видеть на федеральном уровне. Это позволяет избирателям чувствовать уверенность в региональной власти, как в продолжателе курса президента. Политический имидж Вадима Николаевича Супикова характеризуется как перспективного, уверенного политика, желающего и способного решить проблемы своих избирателей. Проведенное исследование показало, что политический PR на федеральном уровне в значительной степени влияет на восприятие политической власти и в регионе, поэтому наиболее распространенной формой воздействия на сознание избирателей на региональном уровне является изучение общегосударственных тенденций и учет их формирования имиджа политика.

Массовая культура как средство обезличивания человека

XX век – это век научно-технической революции. Качественно изменилось значение и место техники в человеческом мире. На смену техническим устройствам, которые в XIX веке заменяли и усиливали физические способности человека, пришла новая техника, ее приборы и агрегаты теперь стали заменять и во многом усиливать интеллектуальные способности человека. Компьютер изменил и производственную и бытовую культуру мира.

В рамках определенной исторической эпохи всегда существовали различные культуры. В современном обществе особое значение приобрела «массовая» культура.

Что эта за культура? Какое отношение она имеет к людям и как воздействует на людей? **Актуальность данного доклада** в том, что интерес к явлению массовой культуры возник довольно давно и на сегодняшний день существует немало исследований, теорий и концепций «массовой культуры». Авторы большинства из них склонны рассматривать ее как особый социальный феномен, имеющий свой генезис, специфику и тенденции развития, но так ли это на самом деле, пока не сказал никто из ученых.

Массовая культура – понятие, охватывающее многообразные и разнородные явления культуры 20 в., получившие распространение в связи с научно-технической революцией и постоянным обновлением средств массовой коммуникации. Производство, распространение и потребление продуктов массовой культуры носит индустриально-коммерческий характер. Смысловой диапазон массовой культуры весьма широк – от примитивного китча (ранний комикс, мелодрама, эстрадный шлягер, «мыльная опера») до сложных, содержательно насыщенных форм (некоторые виды рок-музыки, «интеллектуальный» детектив, поп-арт). Для эстетики массовой культуры характерно постоянное балансирование между тривиальным и оригинальным, агрессивным и сентиментальным, вульгарным и изощренным. Массовая культура – сложный социально-культурный феномен, характерный для массового общества, возможный благодаря высокому уровню развития коммуникационно-информационных систем, высокой степени урбанизации и индустриализации. Она характеризуется высокой степенью отчуждения индивида, потерей индивидуальности, подменяемой эгоизмом.

Массовая культура, поп-культура, масскультура – культура, популярная и преобладающая среди широкого слоя населения в данном обществе. Она может включать в себя такие явления, как быт, развлечения (спорт, поп-музыка), средства массовой информации, и т. п. Содержание массовой культуры обусловлено ежедневными происшествиями и событиями, стремлениями и потребностями, составляющими жизнь большинства населения (т. н. мэйнстрима). Массовая культура рассчитана на потребление большими массами населения, что предполагает стандартизованность формы и содержания, а также на коммерческий успех.

Очевидно, массовая культура – явление далеко не однородное. Оно имеет свою структуру и уровни. В современной культурологии, как правило, выделяют три основных уровня массовой культуры:

- кич-культура (т. е. низкопробная, даже вульгарная культура);
- мид-культура (так сказать, культура «средней руки»);
- арт-культура (мас-культура, не лишенная определенного, иногда даже высокого, художественного содержания и эстетического выражения).

Как самостоятельное явление массовая культура оценивается противоречиво.

Отношение людей к массовой культуре можно разделить на два мнения, первое мнение: массовая культура формирует у ее потребителей пассивное восприятие действительности. Такая позиция аргументируется тем, что в произведениях массовой культуры предлагаются готовые ответы на то, что происходит в социокультурном пространстве вокруг индивида. Кроме того, некоторые теоретики массовой культуры полагают, что под её влиянием изменяется система ценностей: стремление к занимательности и развлекательности становится доминирующим. К негативным моментам, связанным с влиянием массовой культуры на общественное сознание, относят также и то, что массовая культура основывается не на образе ориентированном на реальность, а на системе имиджей, воздействующих на бессознательную сферу человеческой психики.

Между тем, так же и придерживаются оптимистической точки зрения на роль массовой культуры в жизни общества, указывают что: она притягивает к себе массы, не умеющие продуктивно использовать свое свободное время, создает своего рода семиотическое пространство, которое способствует более тесному взаимодействию между членами высоко технологичного общества, дает возможность широкой аудитории познакомиться с произведениями традиционной (высокой) культуры.

Лет 100 – 150 назад среднего типичного представителя молодежи образца 2000-х годов сочли бы недоразвитым. Но все меняется и, увы, не в лучшую сторону. Все прекрасно знают, что в последнее время один из выпускных классов, как правило, формируется из, мягко говоря, сильно неуспевающих подростков, однако желающих получить среднее образование. Соответственно требования к ним индивидуальные, заниженные, по моему, ниже разумного предела. Таким образом, каждый третий- четвертый ученик старшего возраста не может

освоить школьную программу без скидок и поблажек. Это катастрофа! И это прямое следствие воздействия современной антикультуры. Эту проблему нельзя замалчивать, ее нужно решать. Ведь именно молодежь подвергается наиболее интенсивной и беспощадной атаке современных СМИ. Разврат, эгоизм, нажива, алкоголизация, наркотики, папуасская культура татуировок – вот лишь некоторые направления пропаганды образа жизни, который быстро разрушает человека. Разрушает не только нравственно, но и физически.

Совершенно утеряна культура досуга, культура свободного времени. Как детям, молодым людям его проводить? Брать пример с взрослых? Но они же не могут предложить ничего позитивного! Застолье, пьянка, шашлыки, опять же с выпивкой, телевизор, компьютер... – и это ВСЕ! Именно здесь кроется корень множества современных проблем: наркомании, игромании, алкоголизма...

Массовая культура (попса) проникает во многие сферы жизни, искусства (кино, музыка, литература, архитектура) и постоянно безжалостно бьет наши с вами мозги. Нам с телеэкранов, радио навязывается определенный стиль жизни, определенный стиль мышления. Это уже для многих не новость.

И все же, вероятно, противопоставление определенно позитивной и определенно негативной оценок массовой культуры будет не совсем корректным. Очевидно, что влияние массовой культуры на общество далеко не однозначно. Оно не просто воздействует на все общество, массовая культура сейчас становится как средство обезличивания человека. Человек современном мире теряет свои индивидуальные качества, он начинает подражать тем идолам, которых он видит по телевизору. Личность это самое дорогое, что есть в человеке, и когда я вижу парня, который подражает Диме Билану он тут же становится для меня неинтересным, я в таком человеке не найду никакой индивидуальности. А сейчас все больше людей поддаются массовой культуре они не только одеваются как звезды, но и ведут себя как их кумиры, пытаясь вести такую же разгульную жизнь и живут одними иллюзиями.

Перлыгина С.В.

студентка 4 курса инженерно-строительного факультета БИТТУ

Научный руководитель: к.э.н., доцент Чугунова О.А.

Балаковский институт техники, технологии и управления

Комплексные индикаторы оценки качества жизни населения

Качество жизни – совокупность показателей общего благосостояния людей, характеризующих уровень материального потребления (уровень жизни), а также потребление непосредственно не оплачиваемых благ.

Качество жизни предполагает: чистую окружающую среду; личную и национальную безопасность; политические и экономические свободы; удовлетворение основных человеческих потребностей. К этому нужно прибавить другие условия человеческого благополучия, трудно поддающиеся количественному измерению. В правовом отношении качество жизни является реализацией права на достойную жизнь и свободное развитие человека. В Российской Федерации ориентация на качество жизни обеспечивается конституционно.

Качество жизни – категория, с помощью которой характеризуют существенные обстоятельства жизни населения, определяющие степень достоинства и свободы личности каждого человека. Качество жизни не тождественно уровню жизни, включая и наиболее изощренные виды его определения, например, жизненные стандарты, поскольку различные экономические показатели дохода выступают только одним из многих критериев качества жизни.

Государственная работа по определению и реализации заданного качества жизни ведется через законодательное введение стандартов (индексов) качества жизни, которые обычно включают три блока комплексных индикаторов.

Включаемые параметры должны отвечать следующим требованиям:

- отражать наиболее важные социальные параметры, имеющие интегральное значение для общества и отражающие его собственное ощущение себя благополучным или неблагополучным;
- однозначно восприниматься любым гражданином на всей территории России, объединяя всех единым пониманием;
- обладать достаточной чувствительностью и способностью быстрого реагирования на факторы, изменяющие условия жизнедеятельности;
- иметь доступные для стандартного измерения количественные характеристики, обеспечивающие возможность сравнительной оценки и слежения за динамикой.

Первый блок параметров качества жизни (индикаторов) характеризует здоровье населения и демографическое благополучие, которые оцениваются по уровням рождаемости и смертности, продолжительности жизни, естественного воспроизводства, брачность и т.п. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области Отдела государственной статистики г. Балаково следует, что общее количество населения муниципального образования (МО) и число жителей МО дотрудового возраста (от 16-18 лет) сокращается, что является отрицательным моментом и может привести к «старению» населения. Но в тоже время число жителей трудоспособного возраста не претерпевает особых колебаний, что гово-

рит о его стабильности. Такие показатели как число родившихся человек в год и рождаемость постепенно, с каждым годом, поднимают свою планку, что не может носить в себе отрицательный характер. А вот другие показатели как число умерших человек в год, общая смертность, младенческая смертность, напротив, теряют свой позиции, тем самым повышается воспроизводство населения, можно сказать, достигнут демографический оптимум, который включает в себя оптимальную интенсивность процессов рождаемости и смертности.

Второй блок индикаторов отражает удовлетворенность населения индивидуальными условиями жизни (достаток, жилища, питание, работа и др.), а также социальная удовлетворенность положением дел в государстве (справедливость власти; доступность образования и здравоохранения; безопасность существования, экологическое благополучие, аккумулирующее данные о загрязнении воздушного пространства, почв и воды (заметим, что человеческая популяция – это единственная земная популяция, не обеспечивающая утилизации отходов своей жизнедеятельности, опасных для окружающей среды). Для их оценки используются социологические опросы представительных выборок из населения. Объективным индикатором крайней неудовлетворенности служит уровень самоубийств. По данным Отдела госстатистики г. Балаково можно сделать вывод, что такой показатель как площадь жилища, приходящаяся в среднем на одного жителя, с каждым последующим годом возрастает, что в свою очередь ведет к повышению платных услуг. Львиную долю занимает численность студентов государственных высших учебных заведений и по своей динамике практически остается неизменной, что говорит о желании и стремлении людей обеспечить себе качественную и достойную жизнь.

Третий блок параметров оценивает духовное состояние общества, а так же социальную безопасность (или качество социальной сферы), отражающую уровень условий труда, социальной защиты, физической и имущественной безопасности члена общества, криминогенности и социально-политического здоровья самого общества и т.п. Уровень духовности определяется по частоте нарушений общечеловеческих нравственных заповедей: «не убий», «не укради», «почитай отца и мать своих», «не сотвори себе кумира» и др. В качестве единиц измерения используются данные официальной статистики о социальных аномалиях, которые считаются «грехом» против соответствующих заповедей: убийства, грабежи, тяжкие телесные повреждения, брошенные пожилые родители и дети, алкогольные психозы. Там, где такие проступки встречаются чаще, уровень нравственного состояния хуже. По данным госстатистики г. Балаково численность населения БМР постепенно спускается вниз, на это могут влиять различные факторы, к примеру, смертность или просто мигрирование. Такой показатель как численность безработных, зарегистрированных в службе занятости сокращается, что, напротив, оказывает положительное воздействие на социальную сферу населения. А вот потребность в работниках, заявленная предприятиями и организациями носит нестабильный характер, что может изменить уровень безработицы в городе. Показатель, отражающий число прошедших профессиональную переподготовку и повышение квалификации, носит стабильный характер и оказывает положительное воздействие на эффективность деятельности и конкурентоспособность предприятий.

Качество жизни является главной целевой функцией современных сверхиндустриальных промышленных систем. Именно через интегральные показатели качества жизни промышленное развитие организует социальное строительство. Качество жизни в России как мировой державы должно быть мировым и, начиная с 2012 года, лучшим в мире. Для этого российское государство считает необходимым восстанавливать промышленность, организовывать принципиально новую конкурентоспособную на мировой арене национальную промышленную систему и обеспечивать лидирующее промышленное развитие России в мире.

Список литературы

Периодическая литература

1. Бобков В., Васильев В., Гулюгина А. Качество и уровень жизни населения// «Экономист», №1 2009 г.
2. Лапасова В.В. Личные средства граждан и здравоохранение // «ЭКО», №12 2008 г.
3. Сальникова И. Качество занятости населения – желаемое и действительное// «Человек и труд», №6 2007 г.
4. Низова Л., Соловьева И. Рынок труда и рынок образовательных услуг// «Человек и труд», №12 2008 г.

Мужество быть

Помимо Бытия нет ничего. Также и мышление есть Бытие, ибо нельзя мыслить ни о чём.

Бытие никем и ничем не порождено, иначе пришлось бы признать, что оно произошло из Небытия, но Небытия нет.

Бытие не подвержено порче и гибели, иначе оно превратилось бы в Небытие, но Небытия не существует.

У Бытия нет ни прошлого, ни будущего. Бытие есть чистое настоящее. Оно неподвижно, однородно, совершенно и ограничено, имеет форму шара.

Парменид

В моем понимании бытие всегда мыслится как двойное отрицание небытия. Когда мы думаем о том, что такое «быть», возникает мысль о том, что такое «не быть», и, вспоминая Парменида, согласно которому есть только то, о чем можно помыслить, мы не можем себе представить «не быть», следовательно, небытия нет, есть только бытие. Так мы снова возвращаемся к категории бытия, утверждая, что бытие – это все, что есть, что существует. Небытие – все, что опровергает, отрицает существование.

Получается, что бытие порождает небытие, которое приводит к бытию. Существование бытия доказывается через небытие, которого нет. **Бытие, таким образом, включает в себя небытие, чтобы осуществить себя через него, осуществить себя вопреки небытию, которого нет.**

Это высказывание кажется алогичным, однако, другого пути рассуждения, на мой взгляд, нет, потому что, во-первых, рассуждать человек может только с помощью своего разума. Все понимание мира приходит через разум, и, в первую очередь, понимание того, что есть, и что не есть. Во-вторых, небытие помыслить невозможно. Если даже представлять пустоту, то невозможно представить ее бесконечность, всеобъемлемость, потому что когда мы что-то представляем, это разворачивается («осуществляется») перед нами, но нас не должно быть в этой пустоте. Небытие невозможно понять разумом, потому что оно утверждает отсутствие нашего разума. И, в-третьих, доказать «есть» ни через что другое, чем через «не есть», невозможно. Можно лишь принять «есть» как аксиому. Но если не доказать есть, тогда никакая философия уже не возможна. И дальше нельзя будет ответить ни на один вопрос.

На основании алогичности для человеческого разума выделенного выше утверждения (назовем это **непониманием осуществления бытия**), я могу сделать вывод о том, что человек не может понять сущее в плане объяснения его самоосуществления. Поэтому когда в бытии человека заходит вопрос о небытии, которого нет, но которое утверждает бытие, у человека из-за непонимания всего это возникают страхи. Существование человек воплощает через свой разум, главное свойство которого – вопрошать и получать ответы. Нет логичного ответа (а, следовательно, и понимания как способа сориентироваться в ситуации) – есть страх. Не будем углубляться сейчас в понятие веры, потому что вера тоже строится на логике, и история религий мира полна таких примеров.

Итак, у человека возникает страхи. Пауль Йоханнес Тиллих, немецко-американский протестантский теолог и философ, автор книги «Мужество быть» выделял три основных вида страхов: страх смерти, страх потери смысла, страх вины [1, с. 7–131]. При этом важно отметить, что человек боится не именно смерти, ведь биологическая жизнь человека – это программа смерти, и каждый с рождения знает об этом, а своего непонимания осуществления бытия. Человек боится не потерять смысл в жизни и быть виноватым, а боится существования без цели или с чувством вины, когда возникает желание исчезнуть, и опять-таки на первый план становится вопрос: куда исчезнуть?

Чтобы быть, человеку нужно мужество – самоутверждение вопреки. Мужество преодолеть страхи. Мужество быть в свою очередь подразделяется на несколько направлений: мужество быть собой и мужество быть частью общества.

Таким образом, бытие человека, как и бытие вообще, осуществляется через отрицание отрицания. В существовании человека заложены страхи, которые заставляют человека самовыражаться, воплощать свое существование.

Приведем пример. Существует такая народная мудрость о том, что мужчина в своей жизни должен посадить дерево, построить дом и вырастить сына. Все эти три действия включают акт созидания, рождения. Это подразумевает мужество преодолеть страх смерти, т.к. рождение побеждает смерть: «Я умру, но дерево будет жить, дом будет стоять, мой сын будет жить, и его сын будет жить долго и счастливо»; страх потери смысла: «Я буду жить, ведь мне нужно ухаживать за деревом, следить за хозяйством, чтобы вырастить сына»; страх вины: «Я не виноват ни в чем, я все сделал правильно, я мужик!»

И, по-моему, вся история человечества, его развития – это пример осознания человеком своего бытия, а далее – лишь попытка убежать от непонимания, отрицания небытия и самоутверждения своего бытия мужеством быть. Это и есть жизнь.

Список литературы

1. Тиллих П. Избранное. Теология культуры. М.: Юрист, 1995. – 380 с.

Человек под воздействием социальных изменений

Человек как динамичное существо изменяется намного быстрее, чем само общество, имеющее бесчисленное число элементов, частей, разделов, систем, подсистем. Это связано как с внутренними, так и с внешними факторами. Обратимся к внешним, которые, по нашему мнению, воздействуют на индивида, влияя на формирование психики, процессов связанных с ней, развитие физических возможностей, осознания «Я» в обществе, его положения в нем. Главнейшим внешним фактом, влияющим на человека, является общество. Человек не может обособиться от общества, ведь он является его элементом, составной частью. Общество очень резко реагирует на выход из его состава. Теоретически это возможно, но привести в исполнение крайне редко удается. Сам индивид не захочет терять преимущества, предоставленные ему социальной системой. Каждое малейшее изменение в обществе отражается на его составляющих – отдельных личностях. Взаимодействуя с другими людьми, человек в любой социальной группе равняется на свой интерес: если его поведение поощряется, положительно стимулируется, то и он лоялен, доброжелателен к окружающим и к социальной системе в целом.

Социальная система, в которой живет человек, постепенно становится иной. В ней возникают новые элементы, кроме того могут исчезать, расформировываться ранее существующие, образовываться новые отношения. Социальные изменения в обществе происходят в двух формах: эволюции и революции.

Социальные институты призваны обеспечить надежность, регулярно удовлетворяя потребность субъектов, групп, общества в целом. Социальные институты постоянно развиваются. Они влияют на социальные системы элементов культуры и личностей. Изменение социальных институтов под влиянием развивающихся культурных подсистем обусловлены, прежде всего, накоплением человечеством новых знаний. Кроме того, большое влияние на эволюцию социальных институтов оказывают изменения в ценностных ориентациях, особенно способы оценки объективной реальности, формирующие мировоззрения конкретной культурной общности.

Большие влияния на социальные институты может оказать человек, выдающаяся личность. Действия отдельных личностей часто меняют функционирование, и даже существование целых социальных институтов (например, Ленин). В то же время сами социальные институты играют немаловажную роль в формировании мировосприятия и миросозерцания индивидов.

Обратимся к совершающемуся без резких скачков процессу – эволюции. Он приводит к возникновению более сложных социальных форм. Этот процесс является равновесным, так как он стабилизирует общество, движет его к высшей ступени. Эволюционное развитие всегда воздействовало на поведение индивида, манеру общаться, духовные и нравственные ценности. Социальная эволюция позволяет развиваться личности, находить в себе новые таланты, открывать неизвестные тайны сознания, осуществлять то, что было невозможно выполнить ранее.

В основе такого типа развития лежит экспоненциальный принцип – по мере расширения культурной базы возможности новых изобретений имеют тенденции к росту. Так Анри Беккерель открыл явления радиоактивности, Эйнштейн теорию относительности.

Таким образом, изменения в человеке обусловлены обществом. Общество, как совокупность людей, включает в себя способы их взаимодействия и формы объединения. Каждая перемена в системе влечет за собой последствия, оказывающие влияние на жизнь человека, так как мы изменяемся вместе с социальной системой.

Социальные изменения могут привести к социальному развитию – изменению социальной системы, в котором протекает процесс перехода от простого к сложному. Прогрессируя, люди порой забывают про окружающую среду, загрязняя её, разрушая, что позже скажется на жизни человека, его здоровье, здоровье его семьи.

Ведущим звеном политической системы общества является государство. Государство выступает в качестве важного инструмента национальной интеграции и решения проблем многих социальных сфер жизни общества и социальной защиты населения. Многие действия государства совершаются в интересах всех или же подавляющего большинства членов общества. Например, оборона страны, решение на государственном уровне экономических проблем, развитие национальных традиций и культур и т.д.

Общество находится в постоянном процессе изменений, переходит в новое состояние. Оно может находиться в стадии прогресса движения от низшего к высшему, к более совершенному. Социальный прогресс позитивно действует на общество, человека, улучшая условия жизни, делаю её комфортной. Человек овладевает стихийными силами природы, тем самым освобождается от гнёта этих сил путем общественного развития.

Однако человек, находящийся в обществе, должен научиться подчиняться обществу, уживаться с ним, следовать его законам, подавлять в себе нетерпимость. Мы должны двигать к добру, гармонии в отношениях, стремиться к миру, сотрудничать с людьми, развиваться нравственно и духовно.

Однако социологи Г.Ленский и Дж.Ленский считают, что изменения в социальной организации общества не обязательно приносят человеку большое счастье или удовлетворение. Эволюции общества, прежде всего, зависит от уровня развития технологии и способа экономического производства. Эти изменения сказываются

впоследствии на прочих аспектах общественной жизни, включая системы стратификации, организацию власти и семейные структуры.

Но не могут существовать только регресс или только прогресс в «чистом виде». Эти процессы тесно сплетаются, взаимосвязаны, часто сменяют друг друга, образуя баланс в общественной жизни, а значит и в жизни отдельного конкретного человека. Но преобладание одного из процессов определяет форму социального движения: либо развитие, либо деградация. Все это зеркально отражается на отдельном составляющем общества – индивида.

Революция – еще одна форма социального изменения, которая влечет к дестабилизации общества, нарушает баланс социальных сил, провоцирует переход системы к новому качеству. Революционные процессы сбивают человека с намеченного пути. Потеря самообладания, понимания окружающего мира и действительности изменяет системные взгляды человека. Происходит это относительно быстро, при этом качественно изменяется мировоззрение индивида. В отличие от эволюционного прямолинейного пути восхождения, революция может иметь криволинейное движение, что приводит к своеобразным изменениям в человеческой жизни, утрате равновесия, дестабилизации общества.

Человек во многом является «заложником» социальных изменений. Социальная революция ломает общество, переворачивает его жизнь, человек становится грубым, агрессивным, процветают беззаконие, беспорядки.

Но не всегда революция ведет к негативным изменениям. Глобальные революции, длящиеся на протяжении тысячелетий, порождают новые виды культур, государств, взаимоотношения. Они играют важнейшую роль в человеческой жизни, изменяют строение умственного уклада, открывают глаза на мир, истины, которые порой человек относит к категории абсолютных. Культурные революции меняют облик мира, понимание, осознание себя в нем.

Взаимосвязь существующих в обществе социальных групп и общностей людей динамична, она проявляется во взаимодействии людей по поводу удовлетворения их потребностей и реагирующих интересов. Речь идет об общественных отношениях как стороне функционирования социальных структуры. Субъекты этих взаимоотношений (к примеру, социальной группы) строят общество так, чтобы удовлетворить потребности в материальных благах, улучшении быта и досуга.

Еще одним важнейшим вопросом является проблема социальной мобильности – переход людей из одних социальных групп и стран в другие, например из сельского слоя в городской. На социальную мобильность населения влияют такие обстоятельства, как изменение условий жизни в городе или сельской местности, получение людьми новых профессий.

К числу причин, усиливающих социальную мобильность, относится изменение общественного мнения в отношении престижности тех или иных профессий, и в следствии этого изменение профессиональных интересов у различных групп людей.

Необходимо полнее представлять себе реальную картину социальных перемещений, знать их причины и основные направления, чтобы в нужных для общества пределах контролировать эти процессы, социально воздействуя на них в интересах сохранения не только необходимой социальной динамики, но и стабильности общества, улучшения жизни людей.

Акким образом социальные изменения в обществе, как зеркало, отражаются на человеке: изменяются жизненные позиции, социальный статус человека, его ориентиры в жизни, в семье, религиозные взгляды. Под действием социальных изменений человек может развивать образование, науку, обеспечить себе высокое качество жизни, используя полученные знания, как современной эпохи, так и прошлых поколений.

Силова О.Д.

*студентка 1 курса факультета права и социальных технологий
Муромского института (филиала) ГОУ ВПО «Владимирский государственный университет»*

*Научный руководитель: ассистент кафедры социологии и социальной работы Горина Е.Е.
Муромский институт (филиал) ГОУ ВПО «Владимирский государственный университет»*

Свободное время и досуг в культурно-историческом измерении

Понятия «свободное время» и «досуг» трактуются исследователями по-разному. Одно из первых определений свободного времени дал Томас Мор в XVI веке, когда в работе «Утопия» он заметил: «Всё время, остающееся между часами работы, сна и принятия пищи, предоставляется личному усмотрению каждого, но не для того, чтобы злоупотреблять им в излишествах или лени, а чтобы на свободе от своего ремесла, по лучшему уразумению, удачно применить эти часы на какое-либо другое занятие» [3].

В 70-х годах прошлого века проблемами свободного времени в рамках отечественной науки занимались Л.А. Гордон и Э.В. Клопов, по мнению которых связать свободное время и ограниченный круг занятий нельзя. Авторы дали определение: «свободное время – это особая форма, особый характер осуществления любого (или почти любого) вида деятельности, которая обладает самоценностью». Интересен тот факт, что они отождеств-

ляли понятия «досуг» и «свободное время» [1]. Подобной точки зрения придерживался Цицерон, который о своем свободном времени говорил: «Я никогда не бываю так занят, как в часы своего досуга».

Однако далеко не все исследователи согласны с данным утверждением. Так, еще Карл Маркс разграничивал понятия «досуг» и «свободное время». По его мнению, досуг – «последовательный процесс восстановления человеческих сил и их развитие», а свободное время является более общим понятием, включающим в себя не только досуг, но и «время для более возвышенной деятельности». Как нам кажется, данное понимание наиболее предпочтительно для исследователей в области социологии свободного времени.

Как замечает Н.Н. Седова, большинство исследователей придерживаются определения досуга В. Даля: «свободное, незанятое время, гулянки, гулячая пора, простор от дела». Анализируя историю развития научных взглядов на проблему досуга, автор делает ссылку на воззрения Аристотеля, который утверждал, что именно в досуге заключается счастье. Кроме того, Н.Н. Седова упоминает Шопенгауэра, который назвал досуг венцом человеческого существования, делающим человека полным обладателем своего «я», и Б. Франклина, который подчеркивал, что «полноценный досуг дает человеку самые широкие возможности: с одной стороны, для восстановления сил и отдыха, а с другой – для саморазвития, совершенствования, самореализации. Праздное же «ничего неделание», лишенное разнообразия, дает лишь видимость отдыха и тормозит развитие человеческой личности» [4, с. 57].

Однако данный список можно продолжить. Так, Ньюлинджер определяет досуг как состояние души пребывание в согласии с самим собой и с тем, что ты делаешь. Софокл определял «досуг» как свободу от чего-либо. Макс Каплан утверждал, что досуг – центральный элемент культуры со сложными связями с проблемами политике, работы и семьи.

Недостаточно исследованным является вопрос определения понятия «хобби». Упомянем, что С.И. Ожегов определил хобби как увлечение, любимое занятие во время досуга. Однако, по нашему мнению, понятия «хобби» и «досуг» соотносятся как частное и общее, в свою очередь понятие досуга всегда будем частным случаем понятия свободного времени.

Следующим важным моментом, на которое следует обратить внимание, является то, что состав свободного времени и досуга подлежит изменению с течением времени. Яркой иллюстрацией данной ситуации служит сравнительная характеристика досуговой деятельности, проведенная на основаниях социологического опроса в Ульяновске (Симбирске). Сравнивались формы проведения досуга конца XIX века и данные 2000 года. В результате было установлено, что «современная интеллигенция начала утрачивать привычку к активному творческому досугу или даже утратила её» [5, с. 295]. Причиной стало то, что основным видом досуга становится телевидение и Интернет. Но научно-технический прогресс привнес в свободное время не только отрицательное влияние низкосортной видеопродукции, он сделал более доступным создание художественных произведений, благодаря чему расширился круг художников, дизайнеров, фотографов и других людей творческих профессий.

Как в современном обществе выстраивается отношение к свободному времени, можно увидеть из результатов исследования Н.Н. Седовой: работу считают более предпочтительной по отношению к отдыху 55% респондентов, важность отдыха отметили менее 30%. В ходе опроса каждый четвертый опрошенный высказался в пользу того, что свободное время не является важной сферой жизни. Но это не так, свободное время должно быть направлено на самосовершенствование, развитие как духовное, так и физическое. Автор проводит сравнение отношения к свободному времени в России и в США, которое оказывается не в пользу россиян, которым свойственна недооценка значимости свободного времени: в частности молодежь предпочитает «ничего неделание» и развлечения, но при этом из них примерно 47% считают досуг важной частью жизни. И чем возраст респондентов выше, тем ниже процент лиц, считающих досуг важным – среди пенсионеров всего 34-37%. Это объясняется тем, что с возрастом появляются новые заботы (семья, дети, работа), которые отодвигают на задний план досуговую деятельность. Седова Н.Н. отмечает тенденцию развития современного досуга в сторону предпочтения «домашнего досуга» «внедомашнему»: что также объясняется укреплением позиций Интернета, телевидения, чтения. Толчком для этого послужил экономический кризис, в результате которого семьи с небольшим достатком ещё больше ограничиваются в возможностях проведения досуга [4, с. 64].

М.С. Либерова выделяет три группы факторов влияющих на формы и вид досуга: 1) макросоциальный: влияние экономики и социальной политики государства; 2) микросоциальный: влияние семьи, окружения, молодёжных групп; 3) личностный: мотивы, установки, ценности каждого человека. По мнению автора, данные факторы определяют социальную адаптацию человека. Либерова М.С. утверждает, что рост свободного времени, вызванный ускоренным темпом развития современного общества, сталкивается с ограниченными возможностями государства в удовлетворение потребностей связанных со сферой досуга [2, с. 14]. Большинство населения хотело бы улучшить уровень проведения свободного времени, но у них нет такой возможности. По результатам исследования, проведенного Н.Н. Седовой, можно сделать вывод, что, чем выше достаток человека, тем выше уровень его досуга: среди обеспеченного населения намного выше направленность на активный отдых, культуру и саморазвитие (43% респондентов) [3, с. 65].

Таким образом, важна не столько количественная составляющая досуговой деятельности, сколько качественная. Отдавая предпочтения исключительно одному виду досуга, личность превращает его в рутинную обязанность, не приносящую в конечном итоге пользу в развитии конкретного человека. Свободное время должно быть насыщенным и разнообразным, но это является идеалом, так как напрямую зависит от социального статуса человека: чем он выше, тем разнообразней досуговая деятельность.

Список литературы и источников

1. Гордон Л. А., Клопов Э. В. Человек после работы. Социальные проблемы быта и вне рабочего времени. М., 1998. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.i-u.ru/biblio/> (дата обращения 02.04.2010).
2. Либерова М.С. Изменение форм досуга молодежи российской провинции: социологический анализ: Автореферат дис. ... кан. социол. наук: 22.00.04. – М., 2009. – С. 13.
3. Мор Т. Утопия. – М.: Худ.лит., 1971. [Электронный ресурс]. // URL: <http://library.uni-vologda.ac.ru/> (дата обращения 22.03.2010).
4. Седова Н.Н. Досуговая активность граждан // Социологические исследования, 2009. – №12. – С. 56–69.
5. Социология: учебник для вузов / Под ред. проф. В.Н. Лавриненко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – С. 290–303.

Спицёва М.И.

*студентка 2 курса факультета экономики и управления на предприятии
(торговли и общественного питания)*

Тюменского государственного нефтегазового университета

Научный руководитель: к.филос.н., доцент Ефремова Т.М.

Сопrotивляться или адаптироваться

За последние 20 лет наше общество сильно изменилось. Выросло новое поколение молодых людей, часть которых характеризуется полным отсутствием идеалов и ценностей, «святого» и «высокого». Они поступают так, как считают нужным, основываясь только на своём ситуативном и прагматичном понимании того, что такое хорошо и что такое плохо. Любое действие или высказывание по отношению к себе они воспринимают в штыки, как попытку вмешательства в свои личные дела. Они говорят о своих правах и не терпят упоминания об обязанностях. Они нацелены на жизнь полную комфорта и удовольствий, причем без усилий и немедленно. А если не получают желаемое, находят различные формы нигилизма и отчуждения – наркотики, прожигание жизни, половая распущенность или преступления. Почему произошли такие изменения в морали и в обществе?

Это не проблема «отцов и детей», которая существует всегда, и носит характер «детской болезни», не затрагивая коренных глубинных нравственных устоев общества. Это скорее ситуация практического формирования новых ценностей в обществе в условиях ограниченного выбора для многих и многих.

Вообще мораль содержит в себе, то общее, что составляет основу духовной жизни и культуры общества и человека. Моральные правила передаются из поколения в поколение, и нормы морали конкретно и строго предписывают человеку какие поступки он должен совершать, а какие нет.

В настоящее время, на мой взгляд, ценности и границы поведения и норм жизни, которые необходимо человеку знать и соблюдать, стерты. И это можно наблюдать конкретно на кривой наркозависимости и кривой преступности.

Подростковая преступность растет более быстрыми темпами по сравнению с преступностью в целом. Ее коэффициент за двадцать последних лет вырос, более чем в два раза. Исследования отмечают у несовершеннолетних правонарушителей развитость таких негативных свойств, как грубость, озлобленность, агрессивность, лживость, безответственность, отсутствие сострадания к другим. При этом характерным является не проявление одного из них, а наличие комплекса, свидетельствующее о нравственной деформации личности в целом. В среде несовершеннолетних все больше распространяются новые виды преступлений, которые ранее были присущи только взрослым. Возможно, это является следствием навязывания чужих норм поведения, ценностей и т.д.

Вообще наше общество проходит полосу глубоких перемен. Россия переживает переходный период, а для переходного состояния характерно наличие элементов старого (прежних учреждений, законов, традиций, привычек и т.д.) и элементов нового (зарождающихся новых организаций, правовых норм, отношений и т.д.). Их взаимодействие противоречиво и порождает сложную, быстро меняющуюся ситуацию в общественно-политической жизни. И поэтому, перед обществом встал вопрос: принимать ли за основу дальнейшего развития модели западных стран или же идти своим, никому не известным и мало кому четко представляющимся, путем? Заимствовать чужое или придумывать свое. Именно поэтому возникла проблема вестернизации культуры, споры вокруг которой, идут в России уже давно. Сегодня понятие «вестернизация» очень актуально. Буквально это значит «западнизация». А в толковом словаре английского языка Уэбстера «вестернизировать» – значит «оказывать влияние западными идеями и обычаями». Происходит внедрение в общество западных ценностей. Традиционные ценности отечественной культуры объявляются устаревшими и вредными, а ценности западной цивилизации навязываются как некое совершенство. «Россия, место встречи двух культурных потоков и традиций – западной и восточной – выработала особые духовные ценности, свое видение добра, красоты и истины, свой особый мир, свой тип человека, который в лице его лучших представителей стремился к личной святости и нравственному совершенствованию. Главенствующее место в народном сознании занимали представления о совести, справедливости, правде, нестяжательстве – преобладании моральных приоритетов над материальными.

Если на Западе в итоге основой стали индивидуализм и вытекающая из него конкурентная борьба, то в России во главе всегда стоял коллективизм» [1, с. 12].

Этому процессу, «навязывания» активно содействует средства массовой информации и, в первую очередь, газеты, журналы, радио и телепередачи, предназначенные для молодежи, т. е. для наиболее активной и наиболее чувствительной к внешнему влиянию части населения России. Если открыть любой из современных молодежных журналов, то буквально на каждой из страниц обязательно найдем несколько терминов западного происхождения. В подавляющем большинстве это слова американского происхождения, причем характерные не столько для литературного языка, сколько для американской массовой культуры. Телевидение навязывает нам сомнительные моральные ценности – образ действия, образ жизни, мысли и приоритеты каких-то морально опустошенных, морально падших людей. Все это проникает в сознание аудитории, особенно молодежи и детей. Поэтому мы наблюдаем такую картину деградации многих молодых людей. Возможно, влияние на мораль и моральные устои нашего общества оказывает еще одно немаловажное явление, а точнее «болезнь», психологического характера, которая охватила все наше человечество. Об этом довольно широко написал в своей книге Эльвин Тоффлер «Шок будущего» еще более 30-ти лет назад. Но она наиболее актуальна и понятна именно сейчас в наше время. Речь идет о том, что человечество может погибнуть не из-за экологической катастрофы, ядерной реакции или истощения ресурсов, а оно может просто не справиться с той обрушивающейся лавиной информации и часто меняющихся событий. «Стремительно рушится привычный уклад жизни, уходит в прошлое то, что еще недавно составляло смысл нашего бытия. Меняются ориентации» [2, с. 4].

Человеческий мозг не успевает адаптироваться к изменениям происходящим вокруг. Поэтому людей захватывает чувство тревоги и беспомощности, они не способны разумно управлять тем потоком информации, который обрушивается на их головы. Безотчетный страх, массовые неврозы, не поддающиеся разумному объяснению поступки, необузданные акты насилия – все это, по мнению американского эксперта, лишь слабые симптомы болезни, которая ожидает всех нас впереди.

Дело не только в машинах, не в темпах жизни, которые навязывает нам техническая цивилизация. Преображается социальное и культурное бытие. Человек не в состоянии включиться в такой темп ускорения. Перемены, происходящие вокруг, принимают характер грандиозного снежного обвала. Большинство людей совершенно не подготовлены к ним.

Можно ли ко всему этому адаптироваться или приспособиться? По всей вероятности можно лишь привыкнуть. Но важно в этом проходящем потоке перемен научиться контролировать себя, чтобы не получить срыв, чтобы не произошел сдвиг ценностей и моральных норм.

Возможно, в этом кроется разгадка всех проблем человеческого общества. Может быть, нам стоит обратить внимание на тех, кто смог приспособиться, кто смог найти позитив в происходящих переменах и для кого это преобразования стали благодетельными.

Вестернизация, «Шок будущего» ли что-то еще неведомое и неизвестное – все это можно назвать одним словом «болезнь общества». А чтобы с ней справиться нужно, искать лекарство.

Список литературы и источников

1. Корякина Е. «Что несет вестернизация отечественной культуре?»
http://www.incom-svyaz.ru/~dn/observer/N01_98/1ST14.HTM
2. Тоффлер Э. Шок будущего Пер. с англ. М. АСТ. 2001г. 560 с.

Толчмякова Е.Е.

студентка 1 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: к.филос.н., доцент Беляева О.С.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Человек в политике

ЭССЕ

Каждый из нас, несомненно, политик. У нас есть права, данные нам при рождении, а еще каждый из нас задает себе и другим кучу вопросов, находится в сложно разрешимых ситуациях, а еще каждый хочет справедливости. Наши дедушки и бабушки, прожившие и повидавшие так много всего – вот, кто самые яркие и замечательные политики.

А что мы знаем о людях, ведущих государственную политику? Кем они были до того, как стали политиками, восседающими над остальным народом? Для чего мы участвуем в выборах и ставим галочку напротив фамилии, обладатель которой будет в той или иной степени вершить нашими судьбами?

Как бы странно это не звучало, но депутат это тоже профессия, работа. Именно их действия придают политике форму социального взаимодействия людей, находящихся в неравном положении и включенных в политику даже помимо их воли.

Содержание политики заключается главным образом в согласовании интересов различных социальных групп, выработке определенных правил игры, обязательных для всех граждан, в контроле за их выполнением со стороны властных структур, наделенных соответствующими полномочиями.

Интересно, каждый ли депутат выставляет свою кандидатуру на выборы с той целью, чтобы существовал квалифицированный депутатский корпус и Дума с повесткой дня – актуальной, самостоятельно разработанной, а не так, чтобы Дума существовала лишь для того, чтобы безоговорочно пропускать все законы, которые придумывает исполнительная власть? Получается, что исполнительная власть сама разрабатывает, сама их проводит, сама исполняет и сама же их приводит в действие. Считаю просто необходимым, чтобы каждый депутат имел заранее сложившийся и именно лично свой стержень, свою точку зрения, позицию, непоколебимую властной массой, что позволит ему самому заниматься законотворчеством.

Наверное, именно с этим связано, что депутаты часто «сидят» сначала в одной партии, к примеру, «N», хотя избираются совершенно в другую – «M». Они часто понимают, что это не имеет под собой никаких перспектив и пытаются свое счастье по второму кругу в других партиях, к примеру, к социал – демократам в партии «K», надеясь на истинно русское авось: «а может, повезет?!», для того, чтобы стать лидером этой партии и обязательно в противовес другому «увесистому» лидеру, к примеру, все той же партии «N». И я совсем неуверенна, что каждый новоиспеченный депутат задаст лично себе вопрос и лично сам ответит на него: «как будет развиваться наша политическая власть дальше, и вообще, есть ли у нее будущее?» Эти проблемы в большинстве случаев беспокоят граждан, которых волновали и будут волновать подобные вопросы, а также тех, кто потерял надежду на благополучное существование.

Нужно, чтобы существовали квалифицированные партии, настоящие выборы, независимые средства массовой информации, достойная и справедливая судебная система и мера пресечений. И очень плохо, если этого всего не будет или уже нет.

По-моему мнению, если перед большинством политиков встанет выбор из двух: оставить все как есть и будь, что будет, либо рассмотреть вариант кардинального изменения политической мысли, выберут, к сожалению, путь первый. В настоящее время единицы таких политиков, как например, был Михаил Горбачев, выбравших путь изменения, несмотря на имеющиеся людские возмущения. И как можно этим единицам справляться в одиночку?

Хотим мы этого или нет, но политика в условиях демократизации общества становится уделом многих людей. Само слово «демократия» в переводе с греческого означает «власть народа». Без участия большинства населения в политической жизни не могут быть реализованы демократические принципы в организации общества, ведь если большинство людей поддерживает политический курс, политических лидеров, то политическая жизнь развивается нормально. Таким образом, политикам совершенно необходимо доверие народа.

Политикам стоит переживать, потому что доверие к ним у людей снижается, особенно у старшего поколения, которые повидали на своем веку голод, нищету, страшную несправедливость. Ведь действительно верится с трудом, что политика может руководствоваться моральными ценностями, и что в наше время существуют нравственность и здравый смысл. Граждане, делающие выбор в пользу того или иного депутата, заранее настроены не просто скептически, но даже возможно с долей воинственной неприязни. Видя натянуто улыбающееся на камеру лицо человека, выдвигающего свою кандидатуру, мы часто уже испытываем к нему неприятные эмоции.

Как показывают опросы, число недовольных политическим курсом людей в нашем обществе очень высоко. Беспокоят россиян прежде всего две проблемы: дороговизна жизни и рост преступности. Кроме того, люди не удовлетворены своим здоровьем, материальными доходами, развитием событий в России.

Почему человек, работающий на производстве, где присутствует сетка вредности, он получает такие копейки, по сравнению с человеком, работающим в налоговой службе? Как политики размышляли, оценивая размер заработных плат различным работникам? А если бы не было простых рабочих, тех людей, кто производил продукцию, тех, кто честно выполнял свои обязанности? Ведь именно руками миллионов простых граждан создавалась экономика и социальная сфера общества. Почему же во многих других странах умеют и умели правильно оценить в денежном эквиваленте человеческий труд? Обидно за простых людей, что для них все складывается так несправедливо.

В современном обществе бедность означает нечто большее, нежели недостаточный доход или даже низкий уровень развития человеческого потенциала. Это также и невозможность быть услышанными, отсутствие представительства; уязвимость перед лицом злоупотреблений и коррупции; страх перед катастрофами и преступностью. Наконец, это недостаточно развитое чувство собственного достоинства.

Получается так, что человек – гражданин это одна сторона медали, а вот политика с политиками – другая. По факту – законодательству эти две стороны образуют целую медаль, но в реальной жизни они так далеко расположены друг от друга. Часто первая сторона страдает от второй и вторая пытается обратить на себя внимание, но часто это террор, насилие и остальные жестокие меры. Чтобы выжить человек может пойти на многое, даже на все, потому что однажды его родное государство оставило его ни с чем. И неизвестно, когда прекратятся войны и все эти ужасные вещи. Возможно, политику стоит менять, но политики уже должны обратить внимание на нуждающихся в их эффективной работе людей.

Необходимо новое поколение политиков, которые будут чувствовать непосредственную зависимость их благоденствия от благосостояния народа.

И если мы являемся одним государством, то стоит объединить силы к достижению благополучия в настоящем и ближайшем будущем.

Список литературы

1. Александер Дж. Власть, политика и гражданская сфера. // Социологические исследования, 2009, № 10, С. 3–17.
2. Подъячев К.В. Обращения граждан во власть: функциональные особенности. // Социологические исследования, 2007, №5, С. 137–140.
3. Ржашевский Г.А. Демократия: миф, реальность или раскрученный брэнд? // Политические исследования, 2008, №5, С. 90–98.
4. Мерсиянова И.В. Социальная база российского гражданского общества. // Общественные науки и современность, 2009, №4, С. 35–45.
5. Мотрошилова Н.В. О современном понятии гражданского общества. // Вопросы философии, 2009, №6, С. 12–32.

Шамиутдинов Р.Ф.

студент 2 курса факультета информационных технологий УлГТУ

*Научный руководитель: ст. преподаватель Балаклеец Н.А.
Ульяновский государственный технический университет*

Проблемы человека в массовой культуре

Массовая культура – это культура постиндустриального общества – капиталистического общества достигшего стадии «высокого народного потребления». Формирование «потребительского общества» – есть основополагающий, все вбирающий в себя факт при объяснении причин складывания массовой культуры. Отныне главной проблемой общества становится не производство, а потребление [1, с. 113]. «Царство необходимости», употребляя слова классиков марксизма, осталось позади; теперь Запад вступил в «царство свободы».

Массовая культура начинает формироваться в 20-е годы XX в., прежде всего в США. Потом она распространяется в Европе, а затем и по всему миру (в определенных пределах). Однако в полном смысле о массовой культуре можно говорить, только начиная с конца 50-х годов.

Философско-этическую основу массовой культуры составляет мораль гедонизма. Гедонисты древности утверждали, что целью жизни человека является получение наслаждения. Но если они среди всех видов наслаждений отдавали предпочтение, как правило, интеллектуальным наслаждениям, то нынешние гедонисты прямо и откровенно отдают пальму первенства чувственным, телесным удовольствиям. Попытки реализовать на практике гедонистические устремления обернулись релятивизацией морали, отныне у каждого человека своя мораль. Тело человека, конечно, нуждается в известной реабилитации. Однако сейчас имеет место не просто реабилитация тела, а культ тела – за счет и в ущерб духу. Попытка оправдать низменные чувства (сексуальные) обернулась реабилитацией животного начала в человеке. Массовую культуру не интересует такая «химера», как душа; она полностью игнорирует бытийственные вопросы человеческого существования [1, с. 114].

В советской литературе подчеркивалась идеологическая функция массовой культуры. Массовая культура адресовалась в первую очередь к подсознанию человека, но таким образом, что у людей создавалось впечатление, будто они сознательно осуществляют свой выбор. Критики массовой культуры подчеркивали ее наркотический характер. Массовая культура – это искусство грез.

Свободен ли человек в условиях массовой культуры? Однозначно ответить на этот вопрос затруднительно. По своему понятию массовая культура является однородной, гомогенной, предполагает одинаковость людей, которыми к тому же манипулируют. По мнению Розенберга, массовая культура обнаруживает обескураживающую способность тирании в царстве культуры. Однако, с другой стороны, человек может чувствовать себя в массовой культуре, как рыба в воде – т.е. глубоко удовлетворенным и даже счастливым. Поэтому доказать ему, что он в этих условиях несвободен, невозможно. И все же... Известно, что человек бывает рабом не только тирании, но и свободы, если не умеет ею пользоваться. Еще философы античности отмечали, что рабство человека, находящегося под властью своих вожделей, не перестает быть рабством оттого, что, удовлетворяя их, человек испытывает положительные эмоции.

Массовая культура привела к возникновению нового типа человека, основными принципами которого стали иррациональность, бесконечные поиски наслаждений, и «массового общества», в основе которого лежат массовое потребление и новейшие средства массовой информации. Проблема адаптации субъекта в современной массовой культуре отличается особой актуальностью, так как массовая культура, будучи сложным образованием, во многом является определяющим фактором развития человека как субъекта. Кроме того, массовая культура способна не только развивать человека, но и оказывать на него деструктивное воздействие.

Существует двусторонний характер воздействия массовой культуры на человека – выполнение функции адаптации человека к современному обществу, а также манипуляции массами. Что касается адаптационного

воздействия массовой культуры на человека, уместно вспомнить интериоризацию внешних влияний, происходящую в детском возрасте, когда ребенок в процессе своего развития должен присваивать нормы общественного поведения, чтобы впоследствии сформировать свои собственные. Что же касается манипуляций, то здесь можно провести параллель со все той же интериоризацией, но характерной в некоторых случаях для зрелого возраста, когда индивид вследствие несформированной субъектности подобно губке продолжает безоценочно «впитывать» в себя навязываемые извне идеологические и поведенческие паттерны, которые впоследствии можно обозначить как его «свое иное». Таким образом, воздействия, формирующие максимально упрощенные представления о мире и о самом себе, обнаруживают свою полезность лишь в детском возрасте, и на их основе в дальнейшем складываются более сложные представления и формы мировоззрения. Если же таковые воздействия направлены на людей зрелого возраста, то они, наоборот, разрушают высшие субъектные качества и стандартизируют человека.

Использование средств массовой коммуникации влечет за собой снижение планки любой идеи до уровня массового потребителя, «тем самым лишая и человека, и действительность их истинного уровня и значения» [2]. А главной особенностью «массового» человека является представленность им действительности через отражение ее в СМИ. Массовая культура, по мнению Климовой, фрагментирует личность, лишает ее целостности и ограничивает набором стереотипных проявлений; характерные черты «массифицированной» личности – социальная дезориентированность в отношении ценностных ориентаций, пониженная способность к рассуждению, поверхностное восприятие культурных ценностей, модификация сознания (управляющий личностью каркас внедренных путем СМК утверждений и норм) [2].

Тем не менее, нельзя забывать, что человек становится именно тем, кем хочет стать. Ему дано право выбора, которым он все равно сознательно или бессознательно пользуется. Но можно отказаться от выбора (тем самым – отказом – его совершив) и обречь себя на безответственное существование, отдавшись внешним тенденциям – моде, квазиидеалам и т. д. Ведь «плыть по течению» – это тоже выбор, это принятие решения не принимать никаких решений. Именно это стремление следовать моделям и идеалам, которые создают иллюзию различий и персонализации субъекта, свойственно современному обществу потребления. Утерянный человек стремится персонализироваться с помощью знаков, наборов отличий, модных вещей, визажистов, салонов красоты, эстетики ночных клубов и тусовок, «мерседесов» и т. д., которые не воссоздают индивидуальность, а разрушают ее «в тотальной анонимности, так как различие является по определению тем, что не имеет имени».

Список литературы и источников

1. Воронцов Б.Н. Феномен массовой культуры: этико-философский анализ / Б.Н. Воронцов // Философские науки. 2002. – №3. С. 110–123.
2. Ильин А.Н. Проблема адаптации субъекта к массовой культуре [Электронный ресурс] / А. Н. Ильин // Знание. Понимание. Умение. 2010. Режим доступа: <http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2010/4/Ilyin/> Дата обращения: 10.03.10.

Артемова К.З., Зуева М.В.

студентки I курса экономического факультета ПИЭФ

Научный руководитель: заведующая каф. правовых дисциплин Мхитарян Л.Ю.

АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»

Быть или не быть государственным корпорациям

«Появление государственной корпорации воспринимается специалистами по гражданскому праву как «размывание» системы правового регулирования некоммерческих юридических лиц и принципа верховенства права»

Председатель Комитета по промышленной политике Совета Федерации Валентин Завадников

Организационно-правовая форма «государственной корпорации» в российском законодательстве появилась в 1999 году. До 2007 г. были созданы лишь две государственные корпорации – «Агентство по реструктуризации кредитных организаций» (1999 г.) и «Агентство по страхованию вкладов» (2003 г.). Их главной функцией является регулирование финансовой сферы на стыке полномочий правительства РФ и Центрального Банка РФ. При этом в законах весьма подробно определялись принципы и порядок их деятельности. Они являются дополнительными инструментами Центрального Банка РФ.

С 2007 года в РФ началось активное создание государственных корпораций. За этот год в России были открыты еще 6 государственных корпораций. Причем создавались они молниеносно. На рассмотрение соответствующих законопроектов Госдуме отводилось 1–1,5 месяца. Большинство возражений отменялось.

Государственные корпорации глубоко различны как по истории своего возникновения, так и по своим задачам и функциям. Если создание Банка развития, Фонда содействия реформированию ЖКХ можно рассматривать как элементы эволюции в применении организационно-правовой формы «государственная корпорация», то создание других государственных корпораций существенно выбивается из этой колеи и в значительно большей степени связано с реализацией отраслевых приоритетов.

При этом хотелось бы заметить, что в 2006 г. и начале 2007 г. государство в своих «секторальных приоритетах» обходилось созданием ОАО, 100% акций которых находятся в государственной собственности. Известные «Объединенная авиастроительная корпорация» и «Объединенная судостроительная корпорация» являются именно таковыми (но не государственными корпорациями, прописанными в законе «О некоммерческих организациях»).

Актуальность темы состоит в том, что на самом деле государственные корпорации – это один из способов заниматься предпринимательской деятельностью.¹

Цели данного исследования заключаются в определении правовой природы Государственных корпораций, а также совершенствовании законодательства Российской Федерации в области организационно-правовых норм.

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи исследования:

1. определение общих проблем государственных корпораций в России;
2. изучение законодательной базы регулирования государственных корпораций в России и специальной литературы по данному вопросу;
3. совершенствование законодательства и создание нового закона в отношении государственных корпораций.

Итак, по действующему законодательству **государственная корпорация (ГК)** – это «организационно-правовая форма некоммерческих организаций в России. Государственной корпорацией признаётся не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций».²

Уникальность правового статуса государственных корпораций, который соединяет в себе частноправовые и публично-правовые начала, образуя модель юридического лица публичного права, состоит в следующем: во-первых, государственные корпорации создаются на основании специальных федеральных законов, во – вторых,

¹ Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» ст. 40 п.7: депутаты, осуществляющие свои полномочия на постоянной основе, депутаты, члены выборного органа местного самоуправления, выборные должностные лица местного самоуправления не вправе заниматься предпринимательской, а также иной оплачиваемой деятельностью, за исключением педагогической, научной и другой творческой деятельности.

² Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».

порядок формирования государственных корпорации – это имущественный взнос Российской Федерации, на основании которого указанные организации подлежат контролю со стороны Счетной палаты РФ. Счетная палата лишь регулирует эффективность управления имущественным взносом Российской Федерации. Как следствие: государственные корпорации не отвечают по обязательствам Российской Федерации, а Российская Федерация не отвечает по обязательствам Государственных корпораций

Имущество, переданное Государственной корпорации Российской Федерацией, является собственностью корпорации, то есть не является государственной собственностью. Поэтому, контроль за собственностью государственных корпораций выведен из под надзора Счётной палаты РФ.

Государственные корпорации не обязаны представлять в государственные органы документы, содержащие отчет о своей деятельности (исключение составляют ряд документов, представляемых в Правительство РФ).

На государственные корпорации не распространяются положения федерального закона № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Государственная корпорация может быть ликвидирована вследствие признания ее несостоятельной (банкротом), если это допускается федеральным законом, предусматривающим ее создание.

Контроль за деятельностью Государственных корпораций осуществляется Правительством РФ на основе ежегодного представления корпорацией годового отчета, аудиторского заключения по ведению бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности, а также заключения ревизионной комиссии по результатам проверки финансовой (бухгалтерской) отчетности и иных документов корпорации.

Порядок назначения руководителя, устанавливаются законом, предусматривающим создание государственной корпорации (согласно большинству такого рода законов руководитель Государственных корпораций назначается Президентом РФ), а топ-менеджмент подчиняется правительству.

Государственные корпорации не обязаны публично раскрывать информацию о своей деятельности.

Таким образом, ключевыми признаками государственных корпораций являются: *«безвозмездная приватизация» государственного имущества, непрозрачность и бесконтрольность.*

В реалиях современной России это автоматически превращает государственные корпорации из инструмента модернизации, каким он рисуется официальной пропагандой, в инструмент коррупции.

Подводя итог, можно сказать, что в сегодняшнем виде – при сознательно ослабленном контроле и самостоятельном определении основной части своих задач – государственные корпорации представляются инструментами не столько модернизации, сколько коррупции.

«Такой формы собственности, как государственная корпорация, не существует. Это не форма собственности, а форма присвоения национальных ресурсов» – заявил первый заместитель директора Рабочего центра экономических реформ при правительстве России Андрей Николаевич Илларионов.¹

Однако исправление этих недостатков возможно.

Авторы предлагают передать часть государственных корпораций в частные руки: «Ростехнологии» (цель, которой – содействии разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции); «Роснано» (финансирование инновационных проектов); ВЭБ (инвестиционная, внешнеэкономическая, страховая, консультационная деятельность по реализации проектов в России и за рубежом); «Олимпстрой» (строительство олимпийских объектов), а для остальных государственных корпораций: «Агентство по страхованию вкладов» (обеспечение функционирования системы страхования вкладов); «Фонд содействия реформированию ЖКХ» (финансирование капитального ремонта); «Росатом» (реализация реформирования атомной энергетики) создать единый Федеральный закон, который регулировал порядок создания, управления, ликвидации Государственных корпораций.

Список источников и литературы

1. ФЗ от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».
2. ФЗ от 06.10.2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
3. ФЗ от 01.12.2007 №317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом».
4. ФЗ от 23.11.2007 №270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии».
5. <http://www.zlev.ru>
6. <http://ru.wikipedia.org>
7. <http://www.kadis.ru/daily/index.html?id=53106>

¹ <http://www.kadis.ru/daily/index.html?id=53106>

Участие государства в образовательной системе

«Образование есть то, что остается после того, когда забывается все, чему нас учили»

Эйнштейн Альберт

Право на образование – это одна из самых важных потребностей человека, ведь процесс образования начинается у человека с самого раннего детства. Особую актуальность приобретают проблемы реализации конституционных гарантий права граждан на получение образования.

Без реализации прав человека на получение образования невозможна реализация ряда других гражданских прав, например, политических: человек отсекается от общественно-политической жизни, что ставит под сомнение развитие демократии в стране.

Роль образования в повышении уровня жизни и развитии человека признается во всем мире. Образование является одним из условий экономического роста, повышения материального благосостояния населения страны. Уровень образования оказывает существенное влияние на различные стороны жизнедеятельности человека: здоровье, восприятие культуры и искусства, профессиональную и политическую мобильность. Российская система образования способна конкурировать с системами образования передовых стран. При этом необходимы широкая поддержка со стороны общественности проводимой образовательной политики, восстановление ответственности и активной роли государства в этой сфере, глубокая и всесторонняя модернизация образования.

Право на образование – закрепленный в конституции комплекс социальных прав человека, включающий:

- право на получение бесплатного начального или среднего образования в государственных образовательных учреждениях;
- право на выбор родителями формы обучения для своего ребенка;
- право на учреждение частных учебных заведений и др.

О правах на образование говорится в основополагающих международных документах: Всеобщей декларации прав человека и Международного пакта об экономических, социальных и культурных правах; в Конституции Российской Федерации (в части, касающейся права на образование); а также в законе «Об образовании» и ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании».

В современном мире значение образования как важнейшего фактора формирования нового качества экономики и общества увеличивается. Высшее образование уже воспринимается не как «общедоступный товар или услуга», а считается важнейшим «экономическим ресурсом» государства.

На современном этапе развития России образование становится главным рычагом экономического роста, повышения эффективности и конкурентоспособности хозяйственной деятельности государства, что делает его одним из важнейших факторов благосостояния страны и благополучия каждого гражданина. Потенциал образования должен быть в полной мере использован для осознания культурных ценностей, формирования самосознания и самоидентичности. Обновленное образование должно сыграть ключевую роль в развитии российского общества – общества с высоким уровнем жизни, гражданско-правовой, профессиональной и бытовой культурой.

Опора на образованность общества, на качество человеческого капитала позволит России сохранить свое место в ряду государств, способных оказывать влияние на мировые процессы. Образование должно помочь России ответить на вызовы, стоящие перед ней в социальной и экономической сферах, в обеспечении национальной безопасности и укреплении институтов государства.

Очевидно, что до сих пор Россия не определилась в вопросе о степени своего участия в развитии системы образования. С одной стороны, государство стремится расширить свои контрольные функции в образовательной сфере, с другой – не готово к наращиванию затрат в образовательной среде в необходимых объемах, что ведет к снижению участия государства в обеспечении образовательных прав граждан. Назревает реальная проблема вытеснения бесплатного обучения, гарантированного Конституцией России и законодательством об образовании.

Следует обеспечить равный доступ молодых людей к полноценному качественному образованию в соответствии с их интересами, независимо от материального достатка семьи, места проживания, национальной принадлежности и состояния здоровья. Необходимо делать все возможное для социальной защиты детей и подростков, лишенных попечения родителей. Важной задачей также является выявление и поддержка наиболее одаренных, талантливых детей и молодежи.

Как всем известно, базовой частью образования является общеобразовательная школа, модернизация которой предполагает ориентацию образования не только на усвоение обучающимся определенных знаний, но и на развитие его личности, его познавательных и созидательных способностей. Школа должна формировать

целостную систему универсальных знаний, умений, навыков, а также опыт самостоятельной деятельности и личной ответственности обучающихся.

Главной задачей образовательной политики должно послужить обеспечение современного качества образования, сохраняя при этом его фундаментальность и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства.

Интересы общества и государства в области образования не всегда совпадают с отраслевыми интересами самой системы образования, а потому определение направлений модернизации и развития образования не может замыкаться в рамках образовательного сообщества и образовательного ведомства.

Осуществление модернизации образования затрагивает практически каждую российскую семью. Суть изменений в образовании, их цели, направления, методы должны регулярно разъясняться населению, а результаты общественного мнения должны пристально изучаться органами управления образованием и руководителями образовательных учреждений и учитываться при проведении модернизации образования.

В качестве основного фактора обновления профессионального образования должна быть создана система постоянного мониторинга текущих и перспективных потребностей рынка труда в кадрах различной квалификации, в том числе с учетом международных тенденций. В соответствие с этими потребностями предстоит выстроить оптимальную систему профессионального образования, в частности, реальную многоуровневую структуру высшего образования.

Для развития профессионального образования необходима модернизация материально-технической базы и инфраструктуры образовательных учреждений, включение их в глобальную сеть Интернет и локальные информационные сети, оснащение вузов современным оборудованием, приборами, материалами, что обеспечит как повышение качества учебного процесса, так и поддержку вузовской науки.

В области образования государство должно стать гарантом качества образовательных программ и услуг, предоставляемых как общеобразовательными, так и профессиональными образовательными учреждениями, независимо от организационно – правовых форм.

В ближайшие годы планируется реализовать ряд мер, направленных на повышение качества профессионального образования, в частности:

- переаттестация всех образовательных программ в области экономики, права и менеджмента;
- переаттестация и при необходимости повторное лицензирование филиалов вузов, а также негосударственных вузов, выдающих дипломы государственного образца.

К этим процедурам должны быть привлечены ведущие вузы России, видные ученые соответствующих специальностей, органы управления образованием субъектов Российской Федерации.

Решение задачи коренного улучшения системы профессионального образования, качества подготовки работников в тесной взаимосвязи с развитием фундаментальной и прикладной науки имеет определяющее значение для будущего страны.

Российская система образования должна перейти из режима выживания в режим развития, а российское общество – от режима бюджетного содержания системы образования к режиму инвестирования в нее.

Список источников и литературы

1. Приказ Министерства образования Российской Федерации от 11.02.2002 N 393 «О Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года».
2. <http://www.edu.ru/db/mo/Data>
3. <http://www.lexed.ru/mpravo/razdel5>
4. СПС «КонсультантПлюс».

Бибичева О.С.

студентка 2 курса юридического факультета ЗУИЭП

*Научный руководитель: к.ю.н., проректор по УМ и ВР Никитина И.Ф.
Западно-Уральский институт экономики и права*

Конституционный принцип равенства прав и свобод человека и гражданина в России

Проблемой для любого общества и государства является реальное использование каждым человеком своих прав и свобод, а в случаях возникновения споров, конфликтов, правонарушений – наступление эффективной, надежной их охраны и защиты.

Простой человек не всегда ощущает себя защищенным от несправедливости органов правосудия, от произвола чиновников. Правовая неграмотность большинства населения, отсутствие у людей веры в справедливость приводит к тому, что они терпят пренебрежительное отношение должностных лиц к людским нуждам. Поэтому возникает необходимость изучения прав и свобод, закрепленных в основном законе, и знание механизма их защиты, закрепленного соответствующим законодательством.

Равноправие означает обладание каждым гражданином равными правами, свободами и обязанностями с другими гражданами. Государство предоставляет равные юридические возможности, равные обязанности, и осуществление прав и обязанностей обеспечивается на равных основаниях.

В ч. 2 ст. 19 Конституции РФ говорится о том, что они признаются в равной степени для всех независимо от пола, расы, национальности, убеждений и т. д., и не допускается дискриминация в пользовании правами и свободами по каким-либо основаниям, зависящим от естественных особенностей личности и ее социального статуса.

Права и свободы человека являются неотчуждаемыми, так как принадлежат каждому в силу рождения. Именно поэтому права и свободы человека являются объектом защиты государства, независимо от того, обладает человек качеством гражданства или нет.

Права и свободы человека и гражданина являются постоянно действующими. Это означает, что Конституция как закон государства обладает возможностью прямого действия на всей территории и нарушение ее норм напрямую может быть обжаловано в суде [4, с. 66–71].

К числу основных прав и свобод человека относятся не только права на жизнь, на неприкосновенность, на свободу убеждений, но и такие, как право на охрану здоровья и медицинскую помощь, на благоприятную окружающую среду, на образование, на свободу всех видов творчества и преподавания, что связано как с защитной функцией государства, так и с его социальной политикой и практикой, вытекающими из правового и социального характера демократического государства.

Человек не может быть лишен основных, фундаментальных прав и свобод в зависимости от воли государства.

Конституционный принцип признания, соблюдения и защиты общепризнанных основных прав и свобод человека и гражданина государством нашел свое закрепление в ряде статей Конституции РФ главы 2.

Права и свободы должны быть реальными для каждого человека и гражданина. Они ничто без гарантий, способствующих их реализации.

Суть гарантий состоит в том, что они направлены на обеспечение, охрану и защиту прав и свобод человека и гражданина в целях беспрепятственного пользования ими.

Гарантии прав и свобод – это совокупность средств, способов и процедур, создающие условия, при которых личность может реально защищать и отстаивать на законном основании предусмотренные Конституцией, законодательными актами и текущими законодательствами свои права и интересы, признаваемые, соблюдаемые всем обществом и защищаемые государством [2, с. 18].

Защита прав и свобод человека – особая конституционная обязанность государства. Положения ч. 1 ст. 45, 46 Конституции РФ свидетельствуют о возложении государства на себя обязанности гарантировать государственную, в том числе судебную, защиту прав и свобод человека и гражданина в Российской Федерации.

В защите прав и свобод человека и гражданина в Российской Федерации участвуют все ветви государственной власти – законодательная, исполнительная, судебная, каждая из них самостоятельно и в пределах очерченной законом компетенции.

Думается, что если бы большая часть населения была лучше ознакомлена со своими правами и способами их защиты, то было бы меньше произвола со стороны, например, чиновников или государственных органов.

Я считаю, что государство должно обеспечивать доступ к юридической информации о правах и свободах человека и гражданина с помощью средств массовой информации, облегчить доступ к бесплатным юридическим консультациям, создавать бесплатные адвокатские, нотариальные конторы.

Список литературы

Нормативно-правовые документы

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок от 30.12.2008 № 6-7 ФКЗ) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2009. – № 4. – Ст. 445.
2. Закон РФ «О праве граждан РФ на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства в пределах Российской Федерации» от 25.06.1993 № 5242-1 (в ред. Федеральных законов от 02.11.2004 № 127-ФЗ, от 18.07.2006 № 121-ФЗ, с изм., внесенными ФЗ от 25.12.2008 № 281-ФЗ).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1: федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 27.12.2009 № 352-ФЗ) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
4. Закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации» от 19.04.91 № 1032-1 (с изменениями и дополнениями).
5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30. 12. 2001 № 197-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
6. Всеобщая декларация прав человека от 10 декабря 1948 г. (с изменениями и дополнениями).

Монографическая литература

1. Карасев А. Т., Федоров Р. В. К вопросу о гарантиях как составных элементах конституционно-правового статуса личности // Российский юридический журнал. Права человека. – 2004. – № 2.
2. Калашников С.В. Система конституционных гарантий обеспечения прав и свобод граждан в условиях формирования в России гражданского общества // Государство и право. – 2002. – № 10.
3. Лукин В. Человек с правами // Российская газета. – 2009. – №7.

4. Кашепов В.П. Институт судебной защиты прав и свобод гражданина и средства его реализации // Государство и право. – 1998. – № 2.

Учебная литература

1. Витрук Н. В. Общая теория правового положения личности. – М., 2008.
2. Козлова Е. И., Кутафин О. Е. Конституционное право России. – М., 1999.
3. Маилян С. С., Косякова Н. И. Правоведение. – М., 2008.
4. Баглай М. В. Конституционное право РФ. – М., 1999.
5. Иванов А. А., Иванов В. П. Теория государства и права. – М., 2007.

Бобылев Р.В.

студент 5 курса юридического факультета ПГУ

*Научный руководитель: к.ю.н., доцент Долгинов С.Д.
ГОУ ВПО «Пермский государственный университет»*

Особенности возбуждения уголовных дел о мошенничестве в финансово-кредитной сфере

Возбуждение уголовного дела это первоначальная и наиболее важная стадия уголовного процесса, предшествующая дознанию и предварительному следствию. Социальное значение данной стадии в том, что она призвана обеспечить защиту интересов государства, прав и законных интересов граждан, кредитных организаций от преступных посягательств мошенников. Процессуальное значение заключается в том, что лишь после возбуждения уголовного дела органы предварительного расследования вправе применять меры принуждения и выполнять следственные действия, за исключением тех, которые предусмотрены в ст. 176, 179 УПК РФ [5]. Непродуманное, поспешное и необоснованное решение о возбуждении уголовного дела приводит к незаконному задержанию и аресту, производству следственных действий (обыск), которые нарушают права и интересы граждан-заемщиков. Вместе с тем отказ в возбуждении уголовного дела в случаях, когда оно необходимо, негативно влияет на эффективность борьбы с преступностью.

Изученная нами практика показала, что предварительные проверки по кредитным мошенничествам в г. Перми органами, уполномоченными в соответствии с законом её осуществлять, в ряде случаев не проводятся, либо проводятся крайне поверхностно. Это же подтверждается анализом практики расследования этой категории дел проведенном сотрудниками ГУВД по Пермскому краю [2]. При этом большое количество заявлений с требованием о возбуждении уголовного дела направляются в органы внутренних дел по одним лишь фактам несвоевременной выплаты или приостановки выплаты кредита лицами, оформивших их на законных основаниях. Сотрудниками банка не прилагаются усилия для установления причин, по которым лицо перестало осуществлять ежемесячные платежи, даже в тех случаях, когда сроки погашения кредита еще не истекли. Тем самым на ОВД ложится несвойственная функция по оказанию воздействия на клиентов банка с целью понуждения их к погашению задолженности по гражданским договорам, что противоречит целям и задачам уголовного судопроизводства [4].

Также существует проблема несвоевременности обращения кредитного учреждения с заявлением о совершении преступления в правоохранительные органы, в результате чего утрачиваются следы преступления, затрудняется розыск мошенника и похищенных денежных средств. В результате изучения материалов 45 уголовных дел, мы выяснили, что большинство заявлений о мошенничестве с потребительскими кредитами регистрируются в срок, превышающий 5 месяцев со дня, когда внесен последний платеж заемщиком, а по денежным кредитам по истечении года и более. Таким образом, на орган дознания, следователя на стадии возбуждения уголовного дела ложится обязанность установления необходимых и достаточных условий для обоснованного и законного возбуждения уголовного дела. К таким условиям относятся: наличие законного повода; наличие достаточного основания для возбуждения уголовного дела, либо отсутствие обстоятельств, исключающих производство по делу; наличие у органа или должностного лица права на возбуждение уголовного дела [5].

В соответствии с ч. 1 ст. 140 УПК РФ поводами для возбуждения уголовного дела служат: 1) заявление о преступлении; 2) явка с повинной; 3) сообщение о совершенном или готовящемся преступлении, полученное из иных источников. Анализ материалов уголовных дел показал, что наиболее типичными поводами к их возбуждению являются заявление о преступлении собственника или иного им уполномоченного лица о посягательстве на его имущество с последующими материалами проверки органов дознания.

Согласно ч. 1 ст. 144 УПК РФ дознаватель, орган дознания, следователь обязаны принять, проверить сообщение о преступлении и принять по нему решение. На практике, как правило, проверку сообщения по небольшим потребительским кредитам проводит инспектор отдела по борьбе с преступлениями потребительского рынка (ОБППР), по крупным потребительским (на покупку автомобиля и т.д.) и денежным кредитам – отдел по борьбе с экономическими преступлениями (ОБЭП). Иногда проверку сообщения осуществляют участковые уполномоченные. Если в ходе проверки оснований для возбуждения уголовного дела не усматривается, то лица,

проводившие предварительную проверку, выносят постановление об отказе в его возбуждении. Если же установят признаки мошенничества, то материалы проверки передаются следователю для возбуждения уголовного дела, хотя органы дознания также наделены правом возбуждать дела. В связи с этим, мы согласны с мнением Босых А.И., что решение вопроса о возбуждении дела опытным следователем приведет к снижению числа прекращенных и приостановленных уголовных дел [1, с. 82].

В соответствии с ч. 2 ст. 140 УПК РФ основанием для возбуждения уголовного дела является наличие достаточных данных указывающих на признаки преступления. Понятие основание к возбуждению уголовного дела содержит два неразрывно связанных требования: 1) наличие признаков преступления в событии (юридический критерий); 2) достаточность данных, на основе которых устанавливается наличие этих признаков преступления (фактический критерий) [3]. Решая вопрос о возбуждении дела следователю необходимо выяснить, имеется ли информация о признаках преступления – мошенничество в финансово-кредитной сфере, или нарушенные права должны защищаться в гражданско-правовом порядке. Противоправные действия при заключении кредитного договора и выполнении его условий в силу добросовестного заблуждения либо при несоблюдении формы сделки, мошенничеством не являются. Единственным критерием отграничения преступных действий от противоправных в гражданско-правовом смысле является заведомость, т.е. лицо заранее осведомлено о противоправности своих действия и действует в соответствии с этой осведомленностью [1, с. 80]. Таким образом, необходимо установить признаки преступления и заведомость в действиях лица.

На практике зачастую в ходе доследственной проверки ограничиваются попытками получить объяснения и истребованием документов кредитования. На наш взгляд, содержание проверки сообщения о мошенничестве в кредитной сфере состоит в следующем: 1) истребование необходимых документов из банка и иных организаций, гос. органов; 2) использование возможностей информационных учетов (поисковых систем) оперативно-розыскных и аналитических подразделений органов внутренних дел; 3) получение объяснений лиц, имеющих сведения о совершенном мошенничестве; добросовестных заемщиков, ставших жертвами мошенничества; должностных лиц организации-кредитора, причастных к проверяемому событию (потерпевшая сторона); свидетелей, лиц, которым сбывали товар; 4) ревизии организации-кредитора, торговой организации либо юридического лица – заемщика; 5) исследование кредитных документов на предмет возможности их подделки.

Таким образом, своевременность и полнота предварительной проверки поступивших материалов влияет на законность и обоснованность возбуждения уголовного дела о мошенничестве в кредитной сфере.

Список литературы

1. Босых А.И. Расследование мошенничества, связанного с получением потребительского кредита: дис. кандидата юрид. наук. Краснодар, 2007. – 202 с.
2. Исаева С.У. Практика расследования уголовных дел по ст. 159 УК РФ // Доклад к селекторному совещанию 1.09.2005 г.
3. Мишина И.М. Возбуждение уголовных дел о мошенничестве, совершенном с использованием пластиковых карт // Российский следователь. 2008. №10.
4. Ответ ГУВД по Пермскому краю на обращение специалиста Чайковского представительства ЗАО «Русский стандарт» Карлушина А.М. от 16.04.2007. №5.
5. Шувалов Н.В. Расследование преступлений в сфере кредитования: Методические рекомендации. – Волгоград, 2007.

Власова О.Н.

студентка 6 курса юридического факультета ЗУИЭП

*Научный руководитель: к.ю.н., проректор по УМ и ВР Никитина И.Ф.
Западно-Уральский институт экономики и права*

Механизм регулирования правового статуса осужденных к лишению свободы

В соответствии со ст. 43 Уголовного кодекса Российской Федерации (далее – УК РФ) уголовное наказание является мерой государственного принуждения, назначаемой по приговору суда лицу, признанному виновным в совершении преступления, и заключается в предусмотренных уголовным законом лишении или ограничении прав и свобод этого лица. Поскольку права и свободы человека и гражданина являются согласно ст. 2 Конституции Российской Федерации высшей социально-политической ценностью, то ст. 1 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации (УИК РФ) в качестве одной из задач уголовно-исполнительного законодательства выделяет охрану прав, свобод и законных интересов осужденных.

Рассмотрение правового положения лиц, отбывающих наказание, обуславливается также необходимостью повышения эффективности процесса исполнения уголовного наказания, применения мер исправительного воздействия. Исполнение осужденными возложенных на них обязанностей и реализация принадлежащих им прав

и законных интересов образуют тот правовой режим отбывания наказания, который необходим для достижения стоящих перед ним целей. Таким образом, тема работы является весьма своевременной и актуальной.

Лишение свободы сопряжено с возложением на осужденного определенных достаточно серьезных правоограничений, существенно изменяющих правовой статус лица. Оно лишает права передвижения, ограничивается в распоряжении своим временем, общении с друзьями и близкими и т.д.

Задача правового регулирования содержания под стражей – определение объема прав осужденных и обязанностей, законных интересов, создание необходимых гарантий, условий их реализации. Ограничение же прав и свобод направлено на поддержание правопорядка, обеспечение личной безопасности, обеспечение внутренней и внешней безопасности общества и государства, создание благоприятных условий для экономической деятельности и охрану всех форм собственности.

Основаниями ограничений прав являются обстоятельства, указанные в законе. К ним необходимо отнести: совершение правонарушения, вступление приговора, решения или определения суда в законную силу, введение чрезвычайного и военного положения. В соответствии с Конституцией не подлежат ограничению такие основные права и свободы, как право на жизнь, право на достоинство, право на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту своей чести и доброго имени. Таким образом, в правовом государстве речь может идти лишь о степени ограничения основных прав.

Уголовное наказание существенно влияет на состояние прав и свобод человека. В ст. 10, ч. 2, УИК РФ сказано, что осужденным гарантируются права и свободы граждан Российской Федерации с изъятиями и ограничениями, установленными уголовным, уголовно-исполнительным законодательством Российской Федерации. Наибольшая степень ограничений прав и свобод человека допускается в отношении осужденных к лишению свободы.

Лишение свободы как наиболее суровое наказание влечет за собой ограничение и временное приостановление ряда основных прав личности, что вытекает из целей наказания. Ограничение прав и свобод в связи с лишением свободы носит вынужденный характер, так как без него невозможно применение других средств исполнительного воздействия, да и самого наказания.

Ограничение основных прав личности в условиях лишения свободы должно носить законодательно обоснованный и социально оправданный характер. Нам представляется необходимым определить в законе, начиная с Конституции, в каких именно правах и свободах ограничиваются осужденные полностью, а в каких частично, и максимально подробно регламентировать в нормативно-правовых актах пределы и характер ограничений основных прав и свобод человека. Представляется необходимым указать мотивы и основания ограничения такого права осужденных к лишению свободы, как право участвовать в выборах в органы власти. В условиях демократического общества ограничение осужденных к лишению свободы в праве избирать представляется неоправданным.

Одной из проблем правового статуса осужденных является привлечение осужденных к **труду**. В настоящее время в условиях рыночной экономики, когда остро встает вопрос о трудоустройстве и неминуемой безработице, уместно будет напомнить, что Всеобщая декларация прав человека закрепляет право на труд и утверждает: «Каждый человек имеет право на труд, на свободный выбор работы, на справедливые и благоприятные условия труда и на защиту от безработицы». Хотя до настоящего времени существуют разные точки зрения ученых и по поводу права осужденных на труд.

Осужденные имеют конституционное право на труд и вправе требовать от администрации исправительных учреждений их трудоустройства хотя бы для того, чтобы заработать средства перед освобождением из мест лишения свободы, не говоря уже о выплате исков и алиментов. Право осужденных на труд нашло свое отражение в уголовно-исполнительном законодательстве, но нет положения о выплате осужденным пособия по безработице. В связи с этим было бы логично распространить на осужденных и право на получение пособия по безработице, коль скоро государство не гарантирует им занятость.

Существенное значение для осужденных имеет право на охрану **здоровья** и медицинскую помощь (ст.41 Конституции РФ). Уголовно-исполнительное законодательство обязывает уголовно-исполнительную систему создать для медицинского обслуживания осужденных лечебно-профилактические учреждения, а для содержания и амбулаторного лечения больных активной формой туберкулеза, хронического алкоголизма и наркомании, ВИЧ-инфицированных – лечебные исправительные учреждения. В связи с этим необходимо отметить, что проблемы с туберкулезом и ВИЧ-инфекцией в пенитенциарных учреждениях приобрели не только правовое внутрисистемное значение, но и общесоциальное.

В ст. 3 и 12 УИК РФ говорится о недопустимости унижения **человеческого достоинства**. Тем не менее при реализации исполнения наказания, связанного с изоляцией осужденного от общества и с ограничением свободы, происходит унижение достоинства личности. Подобное ущемление конституционного права в пенитенциарных учреждениях неизбежно, а потому необходимы четкие пределы этого ограничения.

Одной из проблем соблюдения достоинства личности в исправительных учреждениях являются жилищно-бытовые условия осужденных. Человек постоянно находится в окружении большого количества других осужденных (отряд – по 100 человек и более), он не имеет возможности уединиться, задуматься о себе, о содеянном и т.п. Кроме того, условия нахождения в общежитиях не обеспечивают безопасности осужденных – этому отчасти способствует камерное содержание, трудно осуществимое в современных условиях. Поэтому вопрос нужно решать поэтапно. На первом этапе следует, на наш взгляд, уменьшить количество осужденных, размещаемых в одном помещении, хотя бы до четырех человек.

Проблема ограничения прав осужденных должна рассматриваться прямо противоположным образом, а именно – в современных условиях речь должна идти о расширении прав осужденных, содержащихся в пенитенциарных учреждениях. Все ограничения должны носить вынужденный, рациональный характер, поэтому законодатель должен минимизировать эту вынужденность.

Таким образом, соблюдение прав осужденных является наиболее приоритетным направлением пенитенциарной политики. Лишение гражданина свободы не является основанием для умаления его прав и законных интересов, Конституция РФ гарантирует право на защиту каждому гражданину не зависимо от пола, расы, национальности, а также наличия или отсутствия судимости.

Список литературы

Нормативно-правовые документы

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок от 30.12.2008 № 6-7 ФКЗ) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2009. – № 4. – Ст. 445.
2. Уголовно-исполнительный кодекс РФ от 8 января 1997 г. N 1-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
3. Уголовно-процессуальный кодекс РФ от 18 декабря 2001 г. N 174-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
4. Закон РФ от 21 июля 1993 г. N 5473-I «Об учреждениях и органах, исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы» (с изменениями и дополнениями).
5. Приказ Минюста РФ от 30 декабря 2005 г. N 262 «Об утверждении Положения о группе социальной защиты осужденных исправительного учреждения уголовно-исполнительной системы».

Монографическая литература

1. Бриллиантов А.В., Курганов С.И. Уголовно-исполнительное право Российской Федерации. – М.: Проспект, 2007;
2. Зубков А.И. Уголовно-исполнительное право России. – М.: Норма, 2006.
3. Конституция Российской Федерации: доктринальный комментарий (постатейный) (под ред. Ю.А. Дмитриева). – М.: «Деловой двор», 2009.
4. Наумов А.В. Практика применения Уголовного кодекса Российской Федерации: комментарий судебной практики и доктринальное толкование. – М.: «Волтерс Клувер», 2008.
5. Селиверстов В.И. Уголовно-исполнительное право России. – М.: Юрист, 2007.
6. Теория государства и права: учебник (под ред. М.Н. Марченко). – М.: «Зерцало», 2007.

Воронова Е.В., Саврасова Н.И.

студентки 2 курса экономико-математического факультета УлГТУ

**Научный руководитель: ст. преподаватель Балаклеец Н.А.
Ульяновский государственный технический университет**

Свобода и права человека в современном обществе

Права человека в современном обществе, сегодня это одна из наиболее ключевых проблем цивилизационного общества. Общества, где все пытаются действовать, жить по определенному стандарту. Но, так как наш мир разный и очень разнородный, пестрый и не похожий, то у каждого имеется свои стандарты поведения, жизненного принципа и т.д.

Понятия демократии и правового государства в определённой мере связаны с пониманием соотношения прав и свобод человека и государственной власти. «Свобода, – как говорил Ш. Монтескье, – есть право делать все, что разрешено законом». Любой индивид наделён определённой степенью свободы. Однако при реализации своих интересов индивид должен учитывать интересы других индивидов – таких же членов общества как и он. В этом заключается ограничение свободы индивида правом.

Свобода – это способность и возможность сознательно-волевого выбора индивидом своего поведения. Она предполагает определённую независимость человека от внешних условий и обстоятельств.

Права человека – это установленные и гарантируемые государством возможности, правомочия, потенции действий человека в определенной, указанной в законе сфере. В правах фиксируется сфера, направление деятельности индивида, и государство обязуется обеспечить и защитить правомерные действия человека в указанной в законе области. Не предлагается возможность выбора, варианта действия внутри конкретного права. Правом можно воспользоваться или нет, ибо оно не обязанность. Например, безусловным и однозначно определенным является право каждого на жизнь. Известно, однако, что некоторые люди добровольно отказываются от этого права.

Рассмотрим права человека в различных сферах, например, политике и искусстве.

В политике никогда, не бывает равенства. Это пошло еще с древнейших времен, когда вожаками, а в современной жизни, лидерами, становились люди, имевшие силу. Принцип «кто сильнее, тот и прав» был

основным, при выборе вожака племени. Шли времена, но менялись лишь названия этих постов, но идея все равно оставалась той же.

Посмотрим на век 20-й. Много сделано для нашей страны из под палки, как говорится. Для толпы нужна палка, а не свобода действия. Может это лишь черта русского менталитета, может быть, и нет. Но факт есть факт, толпе нужна упряжка, хлыст. Если бы в СССР, стране с авторитарным режимом, были бы какие-то намеки на права человека, кроме бесплатного образования, медицинского обслуживания и т.д., то ничего бы не вышло.

В современном мире политика, это сложная система, замешанная на коррупции и держащаяся на частной выгоде. Свобода и право в политической жизни это утопия. По сути дела, права и свобода сейчас звучит так: « Вы свободны и имеете права в своих действиях, но вы не должны делать пункты 1,5 , 5а, 10 и т.д.». Демократия и свобода, по сути, равны, но демократия это среднее значение свободы, выбираемое и определяемое народом, а свобода это вообще свободное поведение, анархия. Оно не должно быть разнузданным или распущенным, но сдержанным.

Рассматривая искусство, можно отметить, что свобода в творчестве всегда приветствовалась. Но существуют все-таки пределы и ограничения. Такие академические, классические виды как балет, музыка, опера не могут выйти за рамки, которые сложились несколько столетий назад. Хотя, находятся и такие, кто спокойно преступает через эти рамки и барьеры. Тогда этих людей называют авангардистами, но по прошествии определенного отрезка времени и они становятся классиками. В других жанрах, таких как мюзикл, поп культура, графика, кинематограф ограничений не существует. Свобода может быть пресечена лишь собственной фантазией, средствами или нарушением авторских прав, а так же цензурой, общественными нормами морали. Ну, вот что есть авторское право? Почему, например, если человек-это личность и у него родилось что-то в мозгу, что он выплеснул на бумагу, пленку и т.п. Безусловно, все это индивидуально, но это не означает, что это не будет похоже на 99% на то, что родилось в мозгу у другого индивидуального человека, личности. Поэтому люди начинают искать доказательства того, что похожесть составляет более 1% , унижая тем самым индивидуальность друг друга. Здесь очень большую роль, особенно сейчас играет финансовый фактор.

Желание не сотворить, а поставить на конвейер, отшлепать миллионы копий и затем продать. Продать потребителю, слушателю свой продукт, это ведь тоже в каком-то роде нарушения права человека на свободу выбора. Реклама. Навязывание ее, навязывание определенных стереотипов и стандартов поведения, в том числе и в быту, нарушает права. Человек отторгает это, но ему еще больше навязывают. Насилие. Насилие над духовным миром людей.

Список литературы

1. С.С. Фролов. Социология. Учебник. М., 1996.
2. Философский словарь. М., 1987.
3. Э.В Ильенков Философия и культура. М.,1991.

Джальмуханова З.Г.

студентка 3 курса экономического факультета АФ МЭСИ

Научный руководитель: Неловченко М.А.

Астраханский филиал Московского гос. университета экономики, статистики и информатики

Права человека в современном обществе

Право на образование является одним из основных конституционных прав, закрепленных как в документах международного характера, так и в законодательствах отдельных государств. Положения, закрепленные в Законе РФ «Об образовании», в полной мере отвечают международным стандартам в сфере образования.

В указанном законе под образованием понимается целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином обучающимся, установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов).

В своей статье я рассмотрю этот вопрос. В процессе образования человек не только овладевает знаниями, умениями, началами творческой деятельности, он тем самым созидает себя, делает из себя гражданина. Это нужно, прежде всего, ему самому, поскольку именно на основе приобретенных знаний и умений, осознания истинных ценностей возможна реализация им своих гражданских прав, свобод и обязанностей.

В этом заинтересовано и общество, поскольку именно путем образования у человека формируются мораль, нравственные качества, профессиональные умения, позволяющие обеспечивать материальную и духовную жизнь общества. Образованность и интеллект являются национальным богатством; разностороннее развитие человека, стремление к творчеству и умение решать нестандартные задачи превращаются в важнейший фактор прогресса страны.

Образование достигается различными путями. Его начальный этап проходит в семье, его осуществляют мать, отец и другие члены семьи. Именно они дают первые знания о добре и зле, об обязанностях и правах, обучают началам грамоты, помогают детям сделать первые шаги в приобщении к ценностям жизни и культуры. Родители или заменяющие их лица ответственны за движение ребенка по пути образования, за подготовку его к школе, за успех обучения в ней.

Важнейшим этапом образования является школа, где дается начальное, основное и полное общее образование. В последние годы на смену единообразному образованию предшествующих десятилетий пришли общеобразовательные заведения различных типов. Теперь появились гимназии, лицеи, колледжи, частные учебные заведения. Каждое учебное заведение может, при соблюдении определенного уровня образования, вести занятия по собственным программам и учебникам, вводить по своему усмотрению новые предметы, в том числе факультативные, отвечающие запросам учащихся. С 2001 г. в некоторых школах проводится эксперимент, суть которого – профилированное обучение в старших классах (гуманитарное, физико-математическое и т.п.). Занятия в таких классах полнее учитывают интересы, индивидуальные склонности учащихся, развивают их способности к определенному виду деятельности.

Обычный путь человека, приобретающего основное общее образование, – это учеба в школе. Закон предлагает следующие формы получения образования: очная, очно-заочная (вечерняя), заочная, в форме семейного образования, самообразования, экстерната (п. 1 ст. 10 Закона). Приказом Министерства образования и науки РФ № 137 от 6 мая 2005 г. «Об использовании дистанционных образовательных технологий» вводится также дистанционное обучение для всех ступеней образования, включая начальную. Еще один интересный момент. Обеспечение детей обязательным образованием возлагается на родителей или лиц, их заменяющих.

Таким образом, отдельные нормы Закона фактически ведут к тому, что обязательность получения образования гражданами России не выполняется. В 2002 г. из числа граждан возраста 15–17 лет (7 млн. 623 тыс. 254 чел.) были неграмотными 22 тыс. 542, не имеющими начального образования – 37 тыс. 172, имеющими начальное – 609 тыс. 849. Т. е. из тех граждан, которые к указанному возрасту должны иметь основное общее образование почти 9 % такового не имели.

Не все, кто должен в соответствии с законом овладеть общим образованием в школе, могут ее регулярно посещать из-за болезни, сложившейся жизненной ситуации и других причин. Поэтому возможно заочное приобретение образования, основанное на самостоятельной работе над учебными предметами, можно сдавать экстерном экзамены за курс средней общеобразовательной школы.

Изменения в мире, в стране, в науке и технике столь стремительны, что человек практически всю жизнь занимается самообразованием, чтобы не отстать, чтобы соответствовать требованиям, которые предъявляют его гражданские обязанности, социальное положение, производственная деятельность.

Согласно российскому закону об образовании, обязательным является как владение основным общим образованием, так и отчет учащегося об успешности своего обучения: чаще всего это экзамены, которыми и завершается основное общее образование.

Общеобразовательные программы включают дошкольное, начальное, общее основное образование, среднее (полное) общее образование. Задача этих этапов – формирование общей культуры человека, его подготовка к жизни в обществе, к сознательному выбору профессии. Профессиональная подготовка сегодня – это путь в будущее, когда необходимость в избранной специальности станет еще более важной, чем сегодня. Поэтому система общего образования дополняется системой профессиональной подготовки. Так, после окончания основной школы можно поступить в училище, где ведется подготовка квалифицированных работников по разным специальностям; можно получить среднее профессиональное образование, соответствующее техникумам в прежней системе образования.

Однако, встает вопрос, что делать с теми, кто не получил основного общего образования. Пожалуй, ответ на этот вопрос дает ст. 21 Закона. Лица, не получившие основного общего образования, в необходимых случаях при поддержке государства могут получить профессиональную подготовку в образовательных учреждениях начального профессионального образования, межшкольных учебных комбинатах, учебно-производственных мастерских, учебных участках (цехах), в образовательных подразделениях организаций, имеющих соответствующую лицензию и в порядке индивидуальной подготовки у специалистов или рабочих, имеющих соответствующую квалификацию. Ее целью является ускоренное приобретение обучающимся навыков, необходимых для выполнения определенной работы, группы работ. И самое интересное: профессиональная подготовка не сопровождается повышением образовательного уровня обучающегося. Вопрос о лицах, не получивших обязательное образование, закрыт.

Гражданам России гарантируется общедоступность и бесплатность получения образования независимо от пола, расы, национальности, языка и т.д. Однако на практике российские граждане сталкиваются с фактической дискриминацией в сфере образования. Ее существование обусловлено разными возможностями получения образования в городской и сельской местности, в разных регионах страны, неодинаковым качеством получаемого образования вследствие нехватки учителей в отдаленных местностях, различиями в уровне материально-технической оснащенности образовательных учреждений и квалификации учителей.

Не все гарантии, закрепленные в данной статье, реально существуют. Так, до сих пор государство в лице органов законодательной и исполнительной власти не разработала порядок и процедуру возмещения гражданам, обучающимся в имеющих государственную аккредитацию негосударственных платных образовательных учреждениях, затрат на обучение в размерах затрат на обучение в соответствующем типе и виде государствен-

ного, муниципального образовательного учреждения. По статистике, в России из каждых десяти выпускников средней школы восемь поступают в вузы. При этом почти все они платят за обучение, даже в государственных учреждениях. Нет, бесплатное образование в нашей стране официально еще никто не отменял, но назвать его таковым становится все сложнее.

Почти все из современных институтов перешли на смешанную систему обучения, по которой одна часть студентов – бюджетники, а вторая – учащиеся за деньги. В государственных вузах 43% источников финансирования составляют внебюджетные поступления, в том числе, от платного приема. Свыше одного миллиона студентов из шести миллионов учатся сегодня в негосударственных вузах. Получается, что доля платного высшего образования у нас очень высока, даже выше, чем во многих странах Европы. По данным социологов, в России сегодня бесплатно учатся менее 45% студентов, а, например, во Франции – более 80%. На сегодняшний день стоимость года обучения в нашей стране на коммерческой основе составляет от 15 тыс. руб. до 150 тыс., а в некоторых и того выше. А как же быть с точки зрения морали? Ведь, согласно Конституции РФ, человек не может быть лишен своего законного права на образование только потому, что у его родителей нет денег – таких ограничений в рамках основного закона не предусмотрено!

Государство должно увеличивать ежегодно выделяемые средства на нужды образования, т.к. государственное финансирование сокращается. Особенно сложная ситуация сложилась в сельской местности. С одной стороны, большая часть сельского населения не в состоянии оплачивать обучение своих детей. Пока же финансовое и техническое обеспечение российских школ существенно отстает от школ развитых стран, а ведь право на образование – одно из приоритетных прав человека, так как оно позволяет каждому найти свое место в обществе, соответствующее его способностям, профессии, позволяет наиболее полно реализовать себя в жизни.

Список литературы

Нормативно – правовые документы:

1. Закон РФ «Об образовании» (новая редакция, принят 5 января 1996 г.).
2. Конституция РФ (ст. 43).
3. Приказ Министерства образования и науки РФ №137 от 6 мая 2005 г. «Об использовании дистанционных образовательных технологий».

Монографическая литература:

1. Боголюбов Л.Н. Обществознание/Боголюбова Л.Н.-М.:Просвещение,2004. – 400 с.

Дмитриева Ю.В.

студентка 1 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: заведующая каф. правовых дисциплин Мхитарян Л.Ю.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Реализация права на образование для работника-студента

Сегодня в России учиться стало модно. Многие прибегают к заочному обучению, если нет возможности учиться на дневном отделении. Заочное образование является перспективным, так как дает возможность параллельно с учебой получить профессиональные навыки.

Конечно, совмещать работу и учебу тяжело, но именно для таких случаев российское законодательство предусматривает ряд гарантий. Российское трудовое право выполняет значительную роль в обеспечении реализации одного из важнейших конституционных прав человека – права на образование.

Целевое назначение гарантий, предусмотренных трудовым законодательством, заключается в обеспечении работающему человеку доступа к получению образования без отрыва от работы. Как правило, к названной категории относятся взрослые работники, которые в силу ряда причин не смогли получить образование до вступления в трудовую деятельность либо те, которые желают повысить свой образовательный уровень в связи с быстрым развитием техники и технологий или в связи с изменением конъюнктуры на рынке труда.

Работодатели в соответствии с ТК РФ обязаны предоставить работникам, совмещающим работу с учебой, определенные гарантии и компенсации. Гарантии предусмотрены и Законом Российской Федерации от 10.06.1992 N 3266-1 «Об образовании».

Трудовой кодекс РФ содержит весьма значительный перечень гарантий, льгот и компенсаций, предоставляемых работникам, обучающимся без отрыва от работы по заочной и вечерней формам в учреждениях профессионального образования всех уровней, с целью получения основного профессионального образования.

Большинство из этих гарантий были установлены еще в советский период.

К указанным гарантиям относятся: предоставление оплачиваемых и неоплачиваемых учебных отпусков, компенсация расходов на проезд к месту нахождения учебного заведения и обратно, сокращение рабочего времени с полным или частичным сохранением заработной платы, гарантии при предоставлении ежегодного основного отпуска и др.

На наш взгляд, предоставление гарантий, льгот и компенсаций работникам, обучающимся с целью получения основного профессионального образования, не должно быть поставлено в зависимость от усмотрения работодателя, поскольку право на образование является конституционным правом каждого человека и государство должно гарантировать его реализацию не только посредством создания и поддержки системы образовательных учреждений, образовательных программ, стандартов и т.д., но и путем законодательного обеспечения беспрепятственного доступа к образованию всех граждан. Право на образование является одним из основных и неотъемлемых прав граждан Российской Федерации. В конституции РФ (ст. 43) предусмотрены все права на получение образования, а также на поступление на конкурсной основе бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении, если гражданин получает данное образование впервые. Это означает, что приобретение второго высшего является платным. Вносить сумму за обучение может как студент, так и компания, в которой он работает. Бесплатно получить второе высшее образование могут лишь имеющие диплом военного вуза либо счастливые обладатели соответствующего гранта.

Полагаем, что в законодательстве должно быть гарантировано право работника на образование независимо и от того, сколько раз оно было реализовано, поскольку одним из основных принципов образования является принцип обучения на протяжении всей жизни, т.е. принцип непрерывности образования.

Поэтому такие гарантии, как предоставление учебных отпусков, сокращение рабочего времени, приурочивание ежегодных основных отпусков к учебному отпуску, запрет на привлечение к сверхурочным работам в дни занятий должны обязательно предоставляться работникам, т.к. они обеспечивают беспрепятственную реализацию права работника на образование.

Вместе с тем в ТК РФ необходимо предусмотреть минимальные материальные гарантии для работников, поступивших самостоятельно в образовательные учреждения (без направления работодателя) и находящихся в учебных отпусках, потому что установление обязанности работодателя по сохранению зарплаты на период учебного отпуска работника, который проходит обучение по собственной инициативе, представляется нецелесообразным.

Однако отдавать на усмотрение работодателям вопрос о предоставлении всех гарантий и льгот, предоставляемых, в том числе, и работникам, направленным на обучение работодателем, считается неверным.

Безусловно, государство должно оплачивать соответствующие льготы, которые установлены в законодательстве, но только в том случае, если работник обучается по собственной инициативе. При этом речь идет о выплате стипендии данным работникам на период предоставления ему учебного отпуска. Работодатель же обязательно должен предоставить такой отпуск, а государство может стимулировать его к этому, например, посредством предоставления налоговых льгот. На получение второго высшего образования не предусмотрено никаких льгот. Льготы должны быть предусмотрены в ТК.

Установление таких гарантий, как предоставление работы по полученной профессии или специальности, право работников на преимущественное оставление на работе в случае увольнения по сокращению штатов отвечает интересам не только работника, но и государства, поскольку способствует обеспечению полной занятости населения, и, следовательно, укреплению стабильности в обществе. Поэтому государство для обеспечения этих гарантий должно проводить необходимые мероприятия, вплоть до прямого стимулирования работодателей.

Что касается материального обеспечения работников, совмещающих работу с обучением, и предоставления им иных гарантий, то эти вопросы могут регулироваться соглашениями, коллективными и трудовыми договорами.

Итак, одним из позитивных свойств трудового законодательства России является сохранение в нем норм, предусматривающих высокий уровень гарантий, предоставляемых работникам, совмещающим работу с обучением, но в условиях рыночной экономики и многообразия форм собственности нельзя не учитывать и интересы работодателей. В связи с этим следует пересмотреть порядок и условия предоставления некоторых гарантий и при решении вопроса о том, кто должен оплачивать данные гарантии, соблюдать дифференцированный подход. При осуществлении такого подхода законодателю следует учитывать значительную роль образования не только для государства и общества, но и для каждого человека.

Полагаем, что государство должно взять на себя определенные обязательства по обеспечению рассмотренных выше гарантий и компенсаций, потому что обеспечение реализации права каждого человека на образование является одной из основных обязанностей государства, а не работодателей.

Список литературы

1. Конституция РФ, ст. 43.
2. Трудовой кодекс РФ № 197-ФЗ от 30.12.2001 (с изм. и доп. от 28.02.2008 №13-ФЗ) // СПС «Гарант».
3. Каганова И. Совмещение работы с учебой: гарантии и компенсации // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2007. N 30.
4. Занданов И. Гарантии и компенсации тем, кто совмещает работу с учебой // Кадровик. Трудовое право для кадровика. 2007. N 3.
5. Суняева Р.Л. Права студентов, учащихся и абитуриентов. М.: Юрайт, 2008.

История развития «Прав человека»

Права человека являются неотъемлемым свойством человеческой личности и человеческого бытия. Само формирование концепции прав человека проделало длинный путь, который неразрывно связан с историей развития общества, и начало которого восходит еще к начальным формам общественной жизни людей, где уже наблюдается необходимость в урегулировании человеческих взаимоотношений.

Концепция прав человека по своей сути является двойственной. Это объясняется, прежде всего, тем, что на процесс его формирования большую роль оказывали преимущественно два фактора: философские воззрения и правовая регламентация, которые, в свою очередь, и обусловили появление естественно-правовой и позитивной теорий.

У.Черони характеризует эти теории следующим образом: «Для первой характерно выведение прав человека «из области морали, критериев справедливости, безотносительно к юридическим порядкам», вторая «подчеркивала позитивную природу современного права как права, установленного или гарантированного государством»[2, с. 52].

Однако, как видно из истории, эти теории не стоит рассматривать как абсолютно независимые, только их эффективное взаимодействие может быть направлено на достижение положительного результата: теоретические права необходимо закреплять юридически, но позитивные права, в свою очередь, не должны быть безнравственными.

Идею природного равенства, столь значимую для концепции прав человека, можно встретить уже у древнегреческих софистов, например, у Протагора, Антифонта, Ликофрона; китайских мыслителей Лао Цзы и Конфуция в VI–IV вв. до н.э.

Кроме этого, идея природного равенства присутствует и в раннем христианстве, о чем свидетельствуют следующие постулаты: каждый получает награду по своему труду; где нет закона, там нет и преступления; какой мерой мерите, такой отмерено будет и вам.

Большая заслуга в разработке понятий права и равенства перед законом, по мнению Л.В.Павловой, принадлежит древнеримским юристам. Однако, философские идеи не получали адекватного отражения в законодательстве в условиях классового сообщества в Древней Греции и в Римском государстве, права человека рассматривались здесь только как привилегия рабовладельцев, исключая огромную массу рабов.

Похожая ситуация наблюдается и в Средние века, где правами были наделены только отдельные сословия и равенство в правах, тем самым, наблюдалось в принадлежности к одному и тому же сословию. Однако, стоит обратить внимание на появление в те времена такого документа, как «Великая хартия вольностей» 1215 года, изданной в Англии, где впервые было закреплено право на неприкосновенность личности: «Ни один свободный человек не будет арестован или заключен в тюрьму, или лишен владения, или каким-либо способом обездолен... иначе, как по законному приговору... и по закону страны» [4, с. 30].

Но главная заслуга в формировании естественно-правовой концепции прав человека принадлежит философам-просветителям XVI–XVIII вв. (Локк, Руссо, Монтескье, Руссо, Вольтер, Гроций). Такие их идеи, как: равенство людей; неотчуждаемость таких прав, как право на жизнь, свободу и безопасность, которыми люди наделены с рождения, получили закрепление в конституционном и ином законодательстве периода буржуазных революций и становления буржуазных государств, например, в Англии – в Петиции о правах 1628 г. и «Билле о правах» 1689 г.; в Америке – Декларации о правах Вирджинии 1776 г. и Декларации независимости США 1776 г., «Билле о правах» 1791 г.; во Франции – Декларации прав человека и гражданина 1789 г.

В XIX веке наиболее значимыми в развитии прав человека являются либеральная и марксистская концепции. Либеральная доктрина, сформировавшаяся в период буржуазных революций, определила основные принципы развития европейской цивилизации – свободу, юридическое равенство, верховенство закона, неотчуждаемые права человека, принадлежащие ему от рождения, которые государство обязано признавать, с которыми оно должно считаться, ограждая их от каких бы то ни было посягательств, либерализм, тем самым, определил границы государственной власти. Результатом буржуазных революций явилось признание гражданских (личных) и политических прав человека и гражданина. Главным в либеральной доктрине является выдвигание личности, гражданина, с его правами и свободами в центр общественного развития, т.е. формула меняется с государство -> человек, на человек -> государство.

Марксистская доктрина объявила своей главной целью установление нового строя – коммунизма, основанного на принципах подлинной демократии, справедливости, освобождения людей от угнетения и порабощения, и в основе которой была положена теория классовой борьбы. Одной из первых печатных публикаций, в краткой форме изложившей основные положения «научного коммунизма», стал «Манифест коммунистической партии», подготовленный Марксом и Энгельсом и опубликованный в 1848 году на английском, французском, немецком, итальянском, фламандском и датском языках. В отличие от либеральной концепции, человек, согласно марксизму, служит средством достижения целей, стоящих перед государством, т.е. формула противоположна либеральной: государство-> человек.

Следующий период – XX век был связан не только с двумя мировыми войнами, но и с признанием после них прав человека на международном уровне.

Наиболее значимым событием в начале XX века является образование в 1919 году, после Первой мировой войны, международной организации Лиги Наций. Однако, она предложила ограниченное число положений, относящихся к правам человека: свобода совести и религии, запрещение торговли рабами, оружием и алкоголем, при этом сохранялась возможность вводить ограничения на исполнение этих положений, например, если того потребует сохранение «публичного порядка» и «добрых нравов».

Также, после войны был заключен целый ряд международных договоров, налагавших обязательства по предоставлению равных прав и защиты для лиц, принадлежащих к меньшинствам по расе, религии и языку, что и остальным своим гражданам. Однако эти соглашения носили частный характер и не распространялись на крупные державы, которые не брали на себя подобных обязательств. Таким образом, Первая мировая война и созданная после нее Лига Наций, не обеспечив закрепления на международном уровне обязательных для всех положений о Правах Человека, и сохранив колониальную систему, не заложили необходимые основы в фундамент международного мира и безопасности, и тем самым предопределили возникновение в будущем новых международных конфликтов.

Именно Вторая мировая война и создание ООН положили начало новому этапу в развитии концепции Прав Человека, наряду с их международным признанием и защитой. Десятого декабря 1948 года была принята Всеобщая декларация прав человека. Хотя данная декларация носила лишь рекомендательный характер, но тем не менее она содержала широкий перечень гражданских и политических прав, а позже, в 1966 году, она была дополнена социально-экономическими и культурными правами. Именно данная декларация является сегодня основополагающим документом в области прав человека.

Список литературы

1. Павлова Л.В. Современная концепция прав и свобод человека и ее трактовка Всеобщей декларацией Прав Человека 1948 г. // Международные права и международные отношения. М., 1998. № 5.
2. Черони У. Права человека. Демократия. Светская этика // Права человека в истории человечества и в современном мире. М., 1989.
3. Международное сотрудничество в области прав человека: Документы и материалы. М., 1993.
4. Свобода. Равенство. Права человека. М., 1997.

Ковалев Ю.С.

*студент 2 курса юридического факультета
Ставропольского государственного университета*

*Научный руководитель: к.ф.н., доцент Ледовская О.В.
Ставропольский государственный университет*

Неправительственные организации по защите прав человека

Наше общество является продуктом взаимодействия людей, представляющим собой сложную, саморазвивающуюся систему связей индивидов, объединенных экономическими, семейными, групповыми, этническими, сословными и тому подобными, отношениями и интересами. При всей сложности структуры общества и разнообразии его составных частей общество не может существовать без упорядочения и стабилизации хотя бы тех отношений, которые связаны с разделением труда и хозяйственной деятельностью. Таким феноменом, организуемым, регулирующим и упорядочивающим общественные отношения, является право [1].

Не смотря на наличие государственных органов по защите прав человека, например уполномоченного по правам человека или Совета при Президенте Российской Федерации по содействию развитию институтов гражданского общества и правам человека, необходимость существования неправительственных организаций подобного рода очевидна.

Одной из старейших правозащитных организаций является Московская Хельсинская Группа, которая была создана в 1976 году в Москве. Инициатором и первым руководителем МХГ стал известный физик, член-корреспондент Академии наук Армянской ССР, профессор Юрий Федорович Орлов. Миссия МХГ – содействие соблюдению прав человека и построению демократии в России. Для этого МХГ со дня своего основания занимается выявлением нарушений прав человека и оказанием давления на власть с целью добиться соблюдения международных обязательств в области прав человека, взятых на себя Российской Федерацией. Правовое демократическое государство не может существовать без сильного гражданского общества. Поэтому после своего воссоздания в 1989 г., МХГ делает все возможное для укрепления и продвижения гражданского общества в России, оказывая всемерное и разностороннее содействие развитию правозащитного и общественного движения в регионах РФ [2].

Еще одной организацией по защите прав человека является Международное Общество Прав Человека, созданное в 1972 г. в ФРГ и являющееся независимой неправительственной организацией, стоящей на принципах принятой ООН в 1948 г. Всеобщей Декларации Прав Человека. МОПЧ предаёт гласности факты нарушения

прав человека, помогает гражданам, борющимся за свои права без применения насилия, оказывает посильную гуманитарную поддержку нуждающимся.

В 1981 г. МОПЧ становится международной организацией. С начала 80-х годов МОПЧ имеет консультативный статус в Европейском Совете (Страсбург), и с начала 90-х – ассоциированный статус при отделе общественной информации ООН.

В настоящее время МОПЧ ведет работу в более чем 90 странах мира, в 30 из них имеются национальные секции Общества. В 1993 г. учреждены Российская, Украинская и в 1996 г. Белорусская секции МОПЧ. Граждане СНГ обращаются в МОПЧ с самыми разными просьбами. Однако, основное направление деятельности – защита прав и свобод, закрепленных в Международном Билле О Правах Человека, в Хельсинкском и Венском соглашениях и Парижской Хартии. В настоящее время Общество уделяет особое внимание проблемам социальной и правовой незащищенности бывших политзаключенных, престарелых, военнослужащих срочной службы, детей, национальных меньшинств, гуманизации мест заключения. Членами Российской секции МОПЧ могут быть лица, достигшие 18-летнего возраста и не состоящие в экстремистских политических партиях и организациях [3].

Так же считаем необходимым отметить деятельность Центра содействия Международной защите (International Protection Center).

Центр содействия международной защите является российской межрегиональной общественной правозащитной организацией. Он был создан в 1995 году и объединяет профессиональных юристов, в основном, адвокатов, а также людей, специализирующихся в области защиты прав человека. С 1999 г. Центр является российским отделением Международной комиссии юристов – одной из международных организаций, имеющих консультативный статус при Совете Европы и ООН. Основными целями и задачами центра является содействие полному и беспрепятственному использованию гражданами своих политических, социальных, гражданских и экономических прав и свобод, выявление фактов нарушения прав человека, их анализ и обобщение. Выработка общих и конкретных рекомендаций по восстановлению нарушенных прав, а также формирование общественно-го сознания в духе уважения прав и свобод человека [4].

Неправительственные организации могут принимать участие в большинстве совещаний Организации Объединенных Наций, включая сессии договорных органов, рабочих групп, Комиссии по правам человека и Подкомиссии по предупреждению дискриминации и защите меньшинств.

В конце XX – начале XXI вв. техническое и социальное развитие человечества породило принципиально новые проблемы взаимодействия различных акторов международных отношений. Набирающие силу глобализационные процессы облегчают решение запутанных социальных, политических, экономических и гуманитарных вопросов, способствуют развитию транснациональных связей, как на уровне международных организаций, так и на уровне межличностных контактов граждан. Конец XX века ознаменовался распространением системы демократических ценностей в глобальном масштабе, что нашло своё отражение в выдвигании на первый план проблематики прав человека.

Важным следствием развития процессов глобализации явилось стремительное расширение сети международных неправительственных организаций, которые во многом способствуют актуализации вопросов борьбы за права человека в различных областях жизнедеятельности мирового сообщества.

Список источников

1. Роль и ценность права в современном обществе // Багринцева Ж. М., юристконсульт ЗАО «Фармакор», г. Санкт – Петербург // www.ibl.ru/konf/061207/53.html
2. www.mhg.ru
3. www.prison.org/help/ngo/doc004.htm
4. www.prison.org/help/ngo/doc015.htm

Права человека в теории и на практике

Где бы человек ни жил, в какие бы общественные группы он ни включался, какие бы роли он ни исполнял, он остается человеком, личностью. У любого человека есть права, которые принадлежат каждому от рождения и не могут быть отняты. Их условно можно разделить на личные (право на жизнь, право на свободу и личную неприкосновенность, право на достоинство личности, свобода совести, свобода мысли и т. д.), политические (право на гражданство, избирательные права, свобода собраний и т. д.), социально-экономические (свобода предпринимательства, право на охрану здоровья и т. д.) и культурные (право на образование, свобода творчества и т. д.). Права человека в России закреплены Конституцией [1]. «Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина, – указывается в статье 2, – обязанность государства».

Вместе с тем в современном обществе часто права человека нарушаются. Так, согласно опросу, проведенному юридическим факультетом НовГУ в 2010 году при участии 115 человек [1], 51,30% россиян считают, что права человека часто нарушаются; 39,13% считают, что очень многие права человека не соблюдаются. То, что права человека в РФ соблюдаются всегда, ответило всего 0,87% опрошенных. На вопрос «Что, на Ваш взгляд, является основной проблемой прав человека в России» результаты распределились следующим образом: 34,78% считают, что это несоблюдение прав граждан со стороны властей; 30,43% респондентов назвало следующую проблему: незнание гражданами своих прав. Также были названы и другие причины: неэффективные законы и недоступность средств защиты своих прав.

Государство воздерживается от вмешательства в сферу прав и свобод: обязанность соблюдать их предусматривает активную деятельность государства по созданию условий для их реализации и защиты через деятельность органов власти, управления, суда, прокуратуры, охраны правопорядка. Конституция наделяет граждан Российской Федерации и людей, находящихся и проживающих на её территории, теми правами и свободами, которые необходимы для достойной жизни и развития личности. На практике же часто встречаются случаи незащищенности прав человека. Примером тому могут служить неполная оплата труда или неоплата больничного листа, работа в помещениях, не соответствующих санитарным нормам, незаконные вычеты из зарплаты, задержка в выплате отпускных и зарплаты, дорогие лекарства, некачественное медицинское обслуживание в поликлиниках и в больницах, некачественные товары в магазинах, обманы в агентствах недвижимости, нарушение оплаты многих льгот пенсионеров. Область нарушаемых прав очень широка. Она включает в себя права, призванные обеспечить достойный уровень жизни – трудовые, потребительские, право на здоровье, на социальную защиту. Таким образом, признание Конституцией Российской Федерации человека, его прав и свобод высшей ценностью носит в значительной мере лишь формальный характер.

Для реализации конституционных норм, закрепляющих основы правового статуса личности, важным аспектом является повышение роли гарантий и совершенствование их механизма и процедур на международном и государственном уровне по соблюдению прав и свобод человека, а также исполнению человеком своих обязанностей. Следует трансформировать права, свободы и обязанности человека из деклараций, пактов, хартий, конвенций и иных документов в неукоснительно соблюдаемую реальность.

Как показывает практика, современное общество в России смирилось с тем, что права человека часто бывают ущемлены, и всё реже предпринимает попытки борьбы за свои права. Вместе с тем, такая позиция, скорее всего обернется против самого общества, потому что государство и чиновничество, воспользовавшись созданной вседозволенностью, станет всё меньше жалеть людей. Поэтому человеку бороться за свои права не только можно, сколько нужно: для человека лично и для общества в целом.

Не получив чёткого представления о мере своих прав, свобод и обязанностей, ни один человек не может почувствовать себя полноправным членом гражданского, демократического общества, а значит, и жить по правилам этого общества. Поэтому прежде всего необходимо научить людей, в чём заключаются их права и как они могут их защищать. Так, например, для защиты своих потребительских прав, человек должен знать о существовании закона «О защите прав потребителей» [2]. Знание своих прав и грамотное использование положений закона позволяет потребителю не только эффективно защищать свои права, но и даже получить существенную материальную выгоду.

При этом образование в сфере прав человека не может быть сведено к обучению. Речь должна идти о формировании новой культуры, в которой права человека являются базовой ценностью.

Список литературы и источников

Нормативно-правовые документы

1. Конституция Российской Федерации (от 12.12.1993 г).
2. Федеральный закон о защите прав потребителей от 07.02.1992 N 2300-1 с изменениями и дополнениями, вступающими в силу с 01.01.2010.

Интернет-источники

1. <http://www.virtualexs.ru/cgi-bin/exsurveys/research.cgi?mode=qresults&ac=435>.

Проблема гражданской позиции в России

Права человека – это универсальная ценность, позволяющая «измерять» все явления и события, происходящие в обществе и в современном мире. Перед человечеством в XXI веке стоят важные проблемы – сохранение мира и устойчивого развития, здоровой окружающей среды для нынешнего и грядущих поколений, сохранение культурного наследия человечества, борьба с голодом и нищетой, с преступностью и терроризмом, противостояние ядерной угрозе и т.д. Все эти проблемы в конечном счете влияют на права человека, поскольку их решение – необходимое условие нормальной жизни человека, народа, нации, человечества в целом.

Высшей ценностью в любом цивилизованном обществе является жизнь человека. Одним из главных показателей уровня демократизации государства является – реальность обеспечения права на жизнь, возглавляющего не только систему гражданских прав человека, но и всю систему прав. Данное право закреплено как в международных правовых актах, так и в большинстве конституций стран мира.

Право на жизнь Россия впервые провозгласила в Декларации прав и свобод человека [2] и гражданина 1991 г. Зафиксировано оно и в Конституции Российской Федерации.

Перечень 30 основных прав и свобод человека содержится во Всеобщей декларации прав человека, утвержденной Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 года. В 1966 году Генеральная Ассамблея ООН приняла Пакт об экономических, социальных и культурных правах и Пакт о гражданских и политических правах. В Конституции Российской Федерации глава 2 посвящена изложению прав и свобод человека и гражданина [1].

Главная, на мой взгляд, проблема современной России состоит в отсутствии у многих россиян *гражданской позиции*. По словам М. С. Строговича, «гражданин – это не просто точка приложения властных полномочий органов государства, а именно личность – гражданин, обладающий правами и несущий обязанности, выполняющий свой общественный долг, активно участвующий в государственной и общественной деятельности» [4, с. 30]. Гражданин, знающий свои права, умеющий и стремящийся ими пользоваться. Таких граждан в России сейчас не хватает.

Гражданская позиция – это сложившееся мировоззрение и определенный взгляд на вещи, с которыми мы сталкиваемся в повседневной жизни. Причем, мало просто иметь свое суждение о каких-то вещах, хорошо бы свою позицию научиться отстаивать.

Не раз приходилось видеть, что водители маршруток курят за рулем или устраивают гонки, когда пассажиров в салоне болтает, как... скажем, льдинки в прорубе. Нет, неправильно это. Но с другой стороны – что мешает нам, если мы недовольны, подойти и попросить водителя ехать помедленней или прекратить курить?

Именно в этом и заключается гражданская позиция – в умении не бояться заявлять о своих правах.

Ведь если в течение дня водитель услышит хотя бы три-четыре замечания в свой адрес, рано или поздно он поневоле станет ездить аккуратнее и перестанет курить. По крайней мере, будет делать это реже, что уже станет достижением. Главное – начать. И желательно с себя.

В России помимо экономического кризиса процветает кризис прав человека. Мы сидим на пороховой бочке несправедливости, неравенства и отсутствия безопасности.

России необходимо укрепление гражданской позиции. На это необходимо направить работу всех институтов власти, общества, средств массовой информации.

Советом при Президенте РФ по содействию развитию институтов гражданского общества и правам человека был предложен проект государственной Программы «Гражданское образование населения РФ на 2006-2010 годы». В частности, в ней отмечается, что «Образование, направленное на воспитание демократической гражданской позиции, – это укрепление уважения прав человека и основных свобод, осознание прав и обязанностей человека, норм поведения и ценностей, этических и моральных норм внутри сообщества» [3].

В рамках формирования гражданской позиции граждан необходимо, на мой взгляд, проводить различные по форме и содержанию мероприятия. В числе таковых можно назвать, например:

- проведение анкетирования студентов с целью выяснения мнений учащихся по проблемам экстремизма и национализма и др.;

- введение в обучение курсов этнопсихологии и народной педагогики, организация вечеров национальной культуры для создания определенной информационной базы в данной области;

- организация круглых столов и конференций по наиболее острым проблемам в сфере политики, экономики и др.

В целом надо заметить, что права человека сами по себе не обеспечивают благоденствия, благосостояния и т. п. Они дают лишь необходимую защиту от насилия, произвола, унижения – прежде всего самого сильного из возможных субъектов – государства. Это не достаточное, а необходимое условие для нормальной жизни.

Чем больше развита в стране гражданская позиция тем лучше ее положение в международных отношениях. Ведь соблюдение прав человека – важнейшая гарантия построения международных отношений на подлинно

гуманистических, нравственных началах, сохранения и упрочения мира. А уважение прав личности способствует укреплению доверия между народами, создает благоприятную атмосферу для разносторонних человеческих контактов и сотрудничества, вносит в международные отношения нравственное начало. Без общей гуманистической ценностной и правовой базы, создаваемой уважением прав человека, невозможно сближение народов, их интеграция.

Список литературы и источников

1. Декларация прав и свобод человека и гражданина 1991 г.
2. Конституция Российской Федерации 1993 г.
3. Проект Программы «Гражданское образование населения РФ на 2006–2010 годы».
4. Глушкова С.И. Права человека в России. Теория, история, практика. М., 2004. – 230 с.
5. www.grposition.ru

Корж П.А.

студент 4 курса Западно-Уральского института экономики и права

*Научный руководитель: к.ю.н., зав. каф. уголовного права и уголовного процесса, доцент Чудин Н.М.
Западно-Уральский институт экономики и права*

Борьба с терроризмом и права человека: соотношение категорий

Борьба с терроризмом является одной из важнейших международно-правовых задач, решаемых международным сообществом. Права человека, согласно сегодняшней международной доктрине, есть основное содержание права. Безусловное соблюдение прав человека – основа правового регулирования отношений. Как следствие, категории «Борьба с терроризмом» и «Права человека» являются сравнимыми.

На взгляд автора, можно выделить четыре основных формы взаимодействия данных понятий.

Во-первых, реализация прав человека как **СРЕДСТВО** борьбы с терроризмом.

Характерной чертой т.н. терроризмоустойчивых регионов является неблагоприятная социальная среда (высокий уровень безработицы, низкий уровень промышленного развития, заработной платы, отсутствие выраженных социальных перспектив для молодёжи). Именно этот фактор позволяют террористам вербовать своих пособников из числа местных жителей [4,25]. Соответственно, государство, создавая соответствующие условия реализации гражданами прав на труд, на социальное обеспечение, проводит и непосредственную борьбу с терроризмом. Если население трудоустроено и социально защищено, то поддерживать террористов оно не будет.

Это же касается и права на образование. Развивая систему реализации этого права в терроризмоустойчивом регионе, государство указывает молодежи на определенные социальные перспективы. Учитывая, что большей составляющей террористических формирований является молодежь в возрасте 16–25 лет, имеющая среднее (реже среднее специальное) образование, государство, путем расширения возможностей для получения профессионального образования, уменьшает социальную базу боевиков.

Таким образом, реализуя систему защиты прав человека, уже одним этим проводит важные мероприятия по криминологическому предотвращению террористической преступности.

Во-вторых, соблюдение прав человека как **ЦЕЛЬ** борьбы с терроризмом.

Исходя из официального определения, терроризм – это «*идеология насилия и практика воздействия на принятие решения органами государственной власти, органами местного самоуправления или международными организациями, связанные с устрашением населения и (или) иными формами противоправных насильственных действий*» [1, ст.3 п.1]. Таким образом, терроризм прямо нарушает два основных права человека.

С одной стороны, это нарушение священного права на жизнь. С другой стороны – это распространение соответствующей идеологии. Статья 13 Конституции РФ предусматривает, что никакая идеология не может устанавливаться в качестве обязательной. А ч.2 ст.29 Конституции РФ запрещает распространение расовой, национальной и иной ненависти и вражды.

Таким образом, борьба с терроризмом становится не только обеспечением права на личную безопасность, но и обеспечивает как государственный строй и государственную целостность Российской Федерации, так и право граждан на свободу мысли, на защиту информационного пространства от откровенно преступной и дестабилизирующей информации.

В-третьих, борьбу с терроризмом можно понимать как **УСЛОВИЕ** обеспечения возможности человека свободно распоряжаться своими правами.

В литературе это часто называют правом на безопасность человека [2, 168]. Исходя из понимания безопасности как условия существования объекта. Соответственно, безопасность, хотя не входящая в перечень основных прав и свобод, является базой, при которой права и свободы становятся в полной мере осуществимыми. То есть, безопасность – это условие реализации прав.

Так, гарантируя право на труд, государство уже в ч.3 ст.37 Конституции РФ указывает на необходимость соблюдения требований безопасности условий труда. Реализуя же условия существования в т.ч. права на жизнь, государство создает систему правоохранительных органов и вооруженных сил, целью деятельности которых является в т.ч. и обеспечение безопасности права на жизнь каждого конкретного человека. Учитывая, что одной из угроз современному человеку является угроза террористическая, государство обязано организовать эффективную борьбу с террористическими акциями.

В этом случае государство создает условия свободы реализации гражданами своих прав, что, в целом, является продолжением тезиса о правах человека как цели борьбы с терроризмом.

В-четвертых, сами права человека являются **МЕТОДОМ** борьбы с терроризмом.

Данный метод, как правило, применяется в виде некоторого ограничения прав человека при борьбе с терроризмом. Вообще, в последние годы в литературе широко развернулась дискуссия о возможности ограничения прав человека для этих целей. Более того, некоторые результаты данной дискуссии нашли свое отражение и в законодательных актах.

Так, в соответствии с британским антитеррористическим законом судебное рассмотрение дел по терроризму стало единоличным. Перечень составов находится в специальном списке, являющимся приложением к Акту о Терроризме. Кроме этого, при обнаружении в доме или машине взрывчатых веществ, боеприпасов, оружия, именно на подозреваемого ложится обязанность по доказыванию своей невиновности. Военные могут задерживать любое лицо без объяснения причин на срок до четырех часов с последующей передачей его в полицию. Также допускается арестовывать без ордера лицо, в отношении которого было «*обоснованное подозрение*» в том, что оно виновно в совершении теракта, либо связано с совершением, подготовкой, подстрекательством к нему [3, 9].

Подобная коллизия между национальным правом и правами человека стала предметом разбирательства в Европейском суде по правам человека в январе 2010 г. Так, Европейский Суд признал, что норма Акта о Терроризме, позволяющая сотрудникам полиции без достаточных оснований проводить личный обыск, является оскорбительной процедурой и нарушает право человека на личную жизнь.

Но, тем не менее, возможности государства по манипулированию особенностями реализации прав человека, сами по себе, являются инструментом борьбы с терроризмом.

Список литературы

Нормативно-правовые документы

1. Федеральный закон Российской Федерации «О противодействии терроризму» от 06.03.06. №35-ФЗ (с изменениями и дополнениями).

Литература

2. Баглай М.В., Габричидзе Б.Н. Конституционное право Российской Федерации. М.: «Инфра-М», 1996. – 512 с.

3. Гуринович А.Г. О зарубежном опыте правового обеспечения противодействия терроризму. / Аналитическая записка Правового управления Аппарата ГД ФС РФ. М., 2004 г. – 52 с.

4. Юцкова Е.М. Терроризм в современной России: правовые, криминологические и социально-психологические аспекты его предупреждения и национальная безопасность. М., Российская криминологическая ассоциация, 2008. – 96 с.

Морозова А.В.

студентка 1 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: заведующая каф. правовых дисциплин Мхитарян Л.Ю.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Инклюзивное образование: равные среди равных

В современном мире право на образование рассматривается как одно из фундаментальных естественных основных прав человека. Такое понимание права на образование закреплено Всеобщей декларацией прав человека, Конвенцией о борьбе с дискриминацией в области образования, Международным пактом об экономических, социальных и культурных правах, Конвенцией о правах ребенка, Европейской конвенцией о защите прав человека и основных свобод. ЮНЕСКО рекомендует рассматривать право на образование как элемент права на жизнь, права на развитие, права на непрерывное образование, которое должно реализовываться в течение всей жизни человека.

Одной из важных проблем образования в обществе со сложной стратификационной структурой является его доступность для ряда социальных групп, имеющих невыгодные стартовые условия. Среди них особое место занимают дети с особыми потребностями.

В нашей стране десятилетиями сложилась система, что здоровые дети и дети с ограниченными физическими возможностями обучаются раздельно. Для детей с инвалидностью созданы специализированные профилированные по заболеванию школы. У такой системы есть свои плюсы и минусы. С одной стороны, в этих учреждениях созданы особые условия для занятий с такими детьми, работают врачи, специальные педагоги.

Но во многом из-за этой обособленности в детстве разделение общества на здоровых и инвалидов сохраняется на протяжении многих лет. В результате обучения детей-инвалидов отдельно от всех остальных их конкурентность на образовательном рынке невелика, уровень подготовки, как правило, ниже, и тяга к продолжению образования невелика, по сравнению с остальными выпускниками школ.

Альтернатива такой системы – совместное обучение здоровых детей и ребят с ограничениями возможностями в обычных, общеобразовательных школах.

Инклюзивное (франц. *inclusif* – включающий в себя, от лат. *include* – заключаю, включаю) или «включенное» образование – термин, используемый для описания процесса обучения детей с особыми потребностями в общеобразовательных (массовых) школах.

Инклюзивное образование это актуальная проблема в современном обществе, и касается она многих.

Статистика по итогам 2008 года показывает, что количество детей-инвалидов в возрасте до 18 лет составляет 590 тысяч человек, в их число входит 450 тысяч, которые учились в общеобразовательной школе, 40 тысяч, которые были на домашнем обучении, и около 70 тысяч – в системе специального образования. И остаются еще дети, которые не обучались нигде, т.к. имели диагноз «необучаемый».

Инклюзивное обучение признано всем мировым сообществом как наиболее гуманное и наиболее эффективное. Направление на развитие инклюзивного образования так же становится одним из главных в российской образовательной политике.

Обучение в инклюзивных дошкольных и школьных учреждениях даёт возможность детям развивать социальные отношения через непосредственный опыт. В основе практики инклюзивного обучения лежит идея принятия индивидуальности каждого учащегося и, следовательно, обучение должно быть организовано таким образом, чтобы удовлетворить особые потребности каждого ребёнка.

В основу инклюзивного образования положена идеология, которая исключает любую дискриминацию детей, которая обеспечивает равное отношение ко всем людям, но создает особые условия для детей, имеющих особые образовательные потребности.

Инклюзивное обучение детей с особенностями развития совместно с их сверстниками – это обучение разных детей в одном классе, а не в специально выделенной группе (классе) при общеобразовательной школе.

Преимущества и недостатки инклюзивной системы образования можно рассматривать на разных уровнях. На уровне общества, к примеру, главное достоинство системы в том, что меняется мышление людей, исчезают стереотипы отношения к детям с особыми образовательными потребностями, основной из которых – что это дети необучаемые. Если наше общество повернется к таким детям, то это будет победа, прежде всего гуманизма и толерантности. На уровне школы очень важно изменение стереотипа у учителей, ведь все-таки они ответственны за формирование мышления подрастающего поколения. Здесь встает вопрос педагогической компетентности и применения гибких образовательных технологий. Сегодня далеко не все учителя могут работать с такими детьми.

Дети с индивидуальными образовательными потребностями нуждаются не столько в особом обращении и поддержке, сколько в реализации своих способностей и достижении успехов в учебном процессе не в специализированном учебном заведении, а в обычной общеобразовательной школе. Таким детям комфортнее находиться со здоровыми ребятами. Конечно, у таких детей есть проблемы со здоровьем, но когда они общаются с коллективом своих сверстников, их окружение становится судьбоносным фактором социальной интеграции.

Обычные дети с легкостью помогают своим сверстникам с особыми потребностями стать неотъемлемыми участниками жизни группы, кружка или класса, зачастую без помощи взрослых. Родители детей, которые посещают инклюзивные заведения, неоднократно замечали, что их дети даже понятия не имеют, что они обучаются вместе с «иными» учениками. Все дети могут учиться в общей школе и участвовать в общественной жизни.

Инклюзивное образование помогает претворять в жизнь подобные цели не только учащимся с особенностями в развитии, но и детям, которые, в той или иной степени, выделяются из большинства. Это дети, говорящие на других языках, принадлежащие иным культурным и этническим группам, а также, обладающие разными интересами и способностью к обучению. Для всех этих категорий требуется определенная степень модификации в средствах и способах подачи информации преподавательским коллективом. Включение каждого ребенка с ограниченными возможностями или особыми потребностями в образовательную среду и гибкость в подходе к обучению – это и есть основные цели и задачи инклюзивного образования.

Система инклюзивного образования включает в себя учебные заведения среднего, профессионального и высшего образования. Её целью является создание безбарьерной среды в обучении и профессиональной подготовке людей с ограниченными возможностями. Инклюзивное образование это процесс сложный и дорогостоящий. Это и техническое оснащение образовательных учреждений, и разработка специальных учебных курсов для педагогов и других учащихся, направленных на их работу и развитие взаимодействия с людьми с ограниченными возможностями, развитие толерантности и изменения установок. Кроме этого необходимы специальные программы, направленные на облегчение процесса адаптации детей с ограниченными возможностями в общеобразовательном учреждении.

Организация совместного обучения предусматривает не только вовлечение детей с ограниченными возможностями в образовательный процесс, но и их активное участие в жизни школы. Примером этому могут служить утренники, школьные и городские олимпиады, развлекательные мероприятия в рамках школьной программы. При этом дети с особенностями в физическом развитии не только являются зрителями таких мероприятий, но и принимают активное участие в них. Совместное проживание школьной жизни усиливает совместную социализацию детей и позволяет преодолеть сложившиеся в обществе стереотипы по отношению к инвалидам.

Существование инклюзивных школ позитивно сказывается на типично развивающихся детях, а не только на учениках с инвалидностью. Помогая сверстникам с ограниченными возможностями активно участвовать в образовательной и социальной деятельности, обычные дети, незаметно для себя, получают важнейшие жизненные уроки. Этот положительный опыт заключается в росте социальной сознательности, в осознании отсутствия различий между людьми, в развитии самосознания и самооценки, в становлении собственных принципов, и последнее, но не менее важное – способствует искренней заботе и дружбе.

При инклюзии все заинтересованные стороны должны принимать активное участие для получения желаемого результата и включения каждого ребенка с ограниченными возможностями в образовательную среду, используя гибкие подходы в обучении, развитии и воспитании, ориентируясь на самый мощный образовательный ресурс любой школы – ее учеников.

Инклюзивное образование сегодня с полным правом может считаться одним из приоритетов государственной образовательной политики России. Переход к нему предопределен уже тем, что наша страна ратифицировала Конвенции ООН в области прав детей, прав инвалидов. Однако чтобы такой переход совершился, нужны не только соответствующие правовые акты, но и необходимые условия, благоприятное общественное мнение.

Современное гражданское общество невозможно без активного вовлечения всех своих членов в различные виды деятельности, уважения прав и свобод каждого отдельного человека, обеспечения необходимых гарантий безопасности, свободы и равноправия.

Список источников

1. http://www.mirrabot.com/work/work_6084.html
2. <http://www.perspektiva-inva.ru/index.php?id=308>
3. http://school.msk.ort.ru/integration/index.php?p=teor_inkluziv_obrazov
4. <http://inclusion.vzaimodeystvie.ru/inclusion/>

Павлова М.А.

студентка 3 курса экономического факультета ПИЭФ

*Научный руководитель: заведующая каф. правовых дисциплин Мхитарян Л.Ю.
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»*

Правовое регулирование эвтаназии в России и зарубежных странах: сравнительно-правовой анализ

С древнейшей поры проблема жизни и смерти была предметом философского и правового осмысления. Постичь проблему пытались и античные философы, видя в ней важнейший вопрос человеческого существования.

В современном быстроизменяющемся мире, вопрос об эвтаназии встал наиболее остро. Все чаще стали встречаться рассуждения и размышления по этому поводу, что подтверждает актуальность этой проблемы на современном этапе.

Среди основных задач данной работы можно выделить:

1. понять, что такое эвтаназия, проанализировав проблему с различных позиций
2. рассмотреть аргументы за и против эвтаназии
3. увидеть, какова практика эвтаназии в ряде стран мира

И в конечном итоге разработать возможный вариант правового урегулирования этого вопроса.

По нашему мнению, **эвтаназию** можно определить следующим образом: это умышленные действия или бездействие медицинского работника, которые осуществляются в соответствии с явно и недвусмысленно выраженной просьбой информированного больного или его законного представителя с целью прекращения физических и психических страданий больного, находящегося по медицинским показателям в угрожающем жизни состоянии, в результате которого должна наступить его смерть.

Пассивная эвтаназия (или, как её ещё называют, «метод отложенного шприца») выражается в том, что прекращается оказание направленной на продление жизни медицинской помощи, что ускоряет наступление естественной смерти. На практике это достаточно часто встречается и у нас в стране.

Под *активной эвтаназией* («метод наполненного шприца») понимают введение умирающему каких-либо лекарственных или иных средств либо другие действия, влекущие за собой быстрое и безболезненное наступление смерти (летальная инъекция).

Настоящее понимание явления, носящего название эвтаназии, включает в себя целый комплекс взаимосвязанных аспектов, среди которых обычно выделяют биолого-медицинский, религиозный, моральный и юридический.

Биолого-медицинский аспект проблемы заключается прежде всего в установлении категорий пациентов, по отношению к которым может рассматриваться возможность применения эвтаназии. Среди таковых можно отметить пациентов, биологическая смерть которых неминуема и которые, умирая, испытывают тяжёлые физические страдания. Вопрос о прерывании жизни больного, физические страдания которого могут быть ликвидированы применением соответствующих медицинских средств, вообще не должен рассматриваться.

Другая категория больных – это больные, находящиеся в устойчивом вегетативном состоянии. В таком случае медицинская сторона вопроса заключается в проблеме определения степени тяжести заболевания, его неизлечимости; достижения такой стадии в процессе лечения, когда все возможные медицинские средства оказываются исчерпанными; установление необратимости устойчивого вегетативного состояния.

Религиозный аспект. Церковь полностью осуждает эвтаназию. Осуждение касается всякого посягательства на человеческую жизнь – как в случае аборта, так и в случае эвтаназии. Однако в вопросе об отказе от искусственного жизнеобеспечения церковь не так категорична и исходит из следующих принципов. В случае наличия малейшего шанса на выход из коматозного состояния необходимо использовать все возможные методы для того, чтобы поддержать жизнь пациента. Это особенно важно тогда, когда больной не способен самостоятельно высказать своего согласия. Но если коматозное состояние необратимо, то не обязательно использовать мучительные и дорогостоящие методы как материального, так и личного характера. Искусственное поддержание жизни человека при полном отсутствии мозговой деятельности, рефлексов, самостоятельного дыхания и сердцебиения было бы надругательством над умирающим и тяжёлой травмой для его родственников.

С точки зрения морального аспекта данной проблемы, необходимо ответить на вопрос: «что можно сказать о характере человека, совершающего подобные действия?»

Крупнейший теолог и философ средневековья Фома Аквинский (1226–1274) утверждает, что в общем человеческий закон должен основываться на естественном законе: запрещение людям делать то, что не является для них правильным, – не законотворчество, а тиранство. Но, продолжает он, мораль и идеальная законность не тождественны. Иногда то, что с точки зрения морали плохо, всё же юридически запрещать нецелесообразно. В то же время то, что допускает мораль, может быть запрещено законом, поскольку временами для общего блага нам приходится отказываться даже от своих прав. Сторонники эвтаназии постулируют, что жизнь можно считать благом до тех пор, пока она имеет достойную форму, существует в форме культуры, нравственных отношений. Деградируя до дочеловеческого уровня, она лишается этической санкции и может рассматриваться как объект, вещь, и поэтому вопрос о ее прекращении – не более, чем вопрос о том, срубить ли высохшее дерево.

Правовой аспект. Юридическая проблема состоит в необходимости выработки правовой процедуры осуществления эвтаназии в случае, если данный акт будет разрешён законодательством. Наиважнейшим вопросом в рамках этой проблемы следует считать необходимость принятия возможного закона об эвтаназии.

Наряду с всеобщим отрицанием эвтаназии существует ряд государств, где «помощь в уменьшении страданий» выведена из разряда преступных деяний и уже достаточно длительное время находится на легальном положении. Пионером в области легализации добровольной смерти стали Нидерланды. В 1984 году Верховный суд страны признал добровольную эвтаназию приемлемой. В Голландии еще в 2002 г. был принят Закон «О прекращении жизни по желанию или помощь в самоубийстве». Кроме того, эвтаназия, или

легкая смерть, при соблюдении весьма строгих правил законодательно разрешена в штате Орегон (США). Эвтаназия была легализована в Бельгии в 2002 году. Закон о праве на «легкую смерть» принят в Китае. В Испании Ассоциация за право умереть достойно основана еще в 1973 г., однако законодательно проблема до сих пор не урегулирована. Датская Ассоциация добровольной эвтаназии действует более десятка лет. В 1998 году эвтаназия была узаконена на Северных территориях (административная единица Австралии) – там врач мог помочь пациенту уйти из жизни, прописав ему соответствующие лекарства или сделав инъекцию. Однако полгода спустя этот закон отменили. В Швеции и Финляндии пассивная эвтаназия путем прекращения бесполезного поддержания жизни не считается противозаконной. А пока власти пытаются определиться в своем отношении к идее эвтаназии, один из главных ее сторонников, врач Филипп Нитч, заявил, что купит зарегистрированный в Голландии корабль и будет предоставлять такие услуги, находясь в международных водах и тем самым обходя закон. Однако общественность Германии, Италии, Англии настроена решительно против эвтаназии. За ее использование предусмотрена мера наказания – смертная казнь.

Как видим, в Европе все же неоднозначное отношение к эвтаназии, как самих медиков, так и европейских парламентариев. Но, тем не менее, подобные законопроекты подготовлены к рассмотрению законодателями Израиля, Японии и других стран. Легализация же эвтаназии в бывших странах Советского Союза неоднократно обсуждалась медиками, но пока дальше слов дело не продвинулось.

Дабы избежать категорического сопротивления со стороны противников эвтаназии, с возгласами типа: «Вы просто посылаете людей на смерть, вы не даете им шанса подумать!» и т.д., мы предлагаем альтернативный вариант действий.

Лучшей альтернативой эвтаназии являются хосписы. Их основная цель – обеспечить как психологическую, так и медицинскую помощь смертельно больным людям. Хоспис принципиально отличается от дома престарелых тем, что возраст заболевших – от детей до пожилых людей. Также принципиальное отличие заключается и в том, что продолжительность жизни больных составляет преимущественно до 6 месяцев. В хосписе оказывается медикаментозная, психологическая, юридическая, социальная и духовная помощь как пациенту, так и его семье.

Пока за рубежом ищут непростой выход, наши медицинские этики гордо парят над жизнью, называя эвтаназию не иначе, как преступлением перед гуманизмом.

Глава Общества доказательной медицины Кирилл Данишевский заявил, что от неизлечимых заболеваний мучаются несколько миллионов россиян, а еще несколько сот тысяч уже не смогут вернуться к полноценной жизни из-за инвалидности. «Многие из них терпят невыносимую боль, потому что врачи не дают им достаточную дозу обезболивающих, а еще неадекватно оказывают психологическую поддержку. Желание человека уйти из жизни оправданно», – считает Данишевский.

Можно привести ряд международных правовых актов, которые декларируют запрет на преднамеренное лишение жизни, следовательно имеют отношение к проблеме эвтаназии: К числу международных нормативно – правовых актов, регулирующих право на жизнь и тем самым косвенно затрагивающих вопрос об эвтаназии, относятся, в частности, Всеобщая декларация прав человека от 10 декабря 1948 года, Международный пакт о гражданских и политических правах от 16 декабря 1966 года (ст.6), Европейская конвенция по защите прав 4 ноября 1950г. (ст.2). Большое внимание проблеме эвтаназии уделяется в этических актах Всемирной медицинской ассоциации (далее ВМА). Венецианская декларация «О терминальном состоянии»(1983 года) и Мадридская декларация 1987 года, не пропагандировали явный запрет на эвтаназию. скорее они даже не против пассивной эвтаназии.

Ст. 20 Конституции Российской Федерации гласит: «Каждый имеет право на жизнь». Если задуматься, то право человека на жизнь и его право на смерть столь тесно между собой связаны, что являются, можно сказать, двумя сторонами одной медали. Возможность самостоятельного распоряжения своей жизнью, в том числе решение вопроса о ее прекращении, является одним из правомочий права человека на жизнь. Очевидно, что именно по этой причине в УК РФ и других стран уголовная ответственность за попытку самоубийства не предусмотрена. Никто не вправе препятствовать человеку, имеющему право на смерть, в осуществлении данного права – в том числе и государство, которое является гарантом в реализации прав и свобод человека. Государство, отказывая человеку в праве на смерть, ограничивает его свободу, превращает право на жизнь в обязанность жить (Можно даже сказать обязанность страдать и умирать медленно. У неизлечимых больных выбор не между жизнью и смертью, а между смертью легкой и смертью мучительной.)

Основы законодательства Российской Федерации «Об охране здоровья граждан» в ст.45 прямо запрещает эвтаназию. В ст. 60 «Клятва врача» еще раз подчеркивается это требование Закона к врачу: «никогда не прибегать к осуществлению эвтаназии». Уместно вспомнить, что УК РСФСР 1922 года в примечании к ст.143, недолго, правда, просуществовавшем, оговаривал, что убийство, совершенное по настоянию убитого из чувства сострадания, не карается.

На наш взгляд, необходимо принятие федерального закона об эвтаназии, который бы юридически закрепил правомерность эвтаназии и регламентировал порядок и условия ее применения. В связи с чем представляется целесообразным дополнить главу 8 УК РФ «Обстоятельства, исключают преступность деяния», а именно статью 39 «Крайняя необходимость», новым пунктом – «Эвтаназия». В котором необходимо прописать какие именно ситуации являются крайними, для применения эвтаназии, с разделением на активную и пассивную. При желании пациент или родственники в любой момент могут отказаться от применения эвтаназии. Но в случае возникновения повторного желания, всю процедуру подготовки придется пройти заново.

В то же время следует установить уголовную ответственность за нарушение условий ее правомерного применения. Состав такого преступления можно было бы сформулировать следующим образом: » Убийство из сострадания к потерпевшему или по его настоянию

Умышленное лишение жизни человека из сострадания к нему или по его настоянию с нарушением установленных законом условий и порядка правомерной эвтаназии – наказывается...»

Иногда люди, столкнувшиеся с «заботой» нашего государства, пытаются самостоятельно уйти из жизни, но зачастую попытки самоубийства оканчиваются неудачно, что сопровождается еще большими физическими и психическими страданиями. Нередко безнадежно больной человек, желая уйти из жизни, просто не в состоянии сделать это в силу недостатка духа либо в силу ограниченности в действиях из-за своей прикованности к постели. Думается, что в таких случаях пациент вправе отказаться от получения медицинской помощи и даже потребовать отключения жизнеобеспечивающих систем. Ведь, чувствуя себя плохо, человек имеет право отказаться от госпитализации и необходимой операции, и врачи не вправе навязать ему медицинскую помощь. А сколько известно случаев, когда врачи выписывают безнадежно больного домой, когда все средства излечения оказались безрезультатными.

На практике медицинские работники нередко рекомендуют не принимать мер, продлевающих жизнь пациента, когда при неутешительных прогнозах процесс дегенерации уже вошел в необратимую стадию. Это еще раз подтверждает, что государство косвенно предоставляет право на пассивную эвтаназию.

Право граждан на жилище в РФ: проблемы и перспективы реализации

На сегодняшний день вопрос о соблюдении конституционного права граждан на жилище стоит также остро, как десять лет назад. О каком праве на жилище может идти речь, если квартира в России теперь стоит около 1500000 руб. (стоимость зависит от площади и отдаленности от центра города), а зарплата врачей, учителей и прочего большинства простого народа составляет около 6000 – 8000 руб. (прожиточный минимум на данный момент составляет примерно 5900 руб.), при этом официальный заработок подчас не соответствует и прожиточному минимуму. Таким образом, большинству рядовых граждан, чтобы купить себе квартиру, надо работать 300 месяцев, т.е. около 25 лет, и при этом ни на что другое не тратить деньги. При таких темпах стать собственником жилья можно лет через 30 лет. Когда же в нем жить, если квартира нужна человеку на эти же 20-30 лет, когда он создал семью и пока с ним живут его дети? Кроме того, имеет место и выселение людей из их собственных квартир по разным причинам и разными способами, при этом нарушается норма о неприкосновенности жилища.

Правительство Российской Федерации разрабатывает все новые и новые программы по обеспечению жильем, но как показывает практика, ситуация меняется очень медленно. Помимо строительства новых объектов, необходимо в первую очередь задуматься о стоимости будущего жилья: кто сможет его купить? Специалист, недавно закончивший высшее учебное заведение? Нет, ему даже не под силу будет устроиться на работу без опыта. В связи с этим вряд ли можно говорить об обеспеченности граждан жильем и, соответственно, о *гарантированном* законом праве на жилище и его реализации.

Затрагивая вопрос о предоставлении жилых помещений во временное пользование, можно сказать, что для многих горожан наиболее частым решением проблемы жилья является аренда жилого помещения – по договору, без договора, через знакомых и родственников и т.д. Наблюдается тенденция аренды жилья и в пригороде. В городе арендная плата, как и сама стоимость квартир, очень высока, и не каждый может себе позволить снимать жилье в центральных районах города, да и не только в них. В период кризиса цены на жильё частично упали, но большинство собственников «до последнего» держат планку арендной ставки. Решить жилищные проблемы в таких жестких условиях чрезвычайно трудно, зачастую – невозможно. Семейные пары, в большинстве случаев, живут в арендованных квартирах и практически на зарплату мужа, т.к. либо жена пока заканчивает учебное заведение и не работает, либо ее доход уходит на частичное погашение прочих платежей. Нужно быть неизменным оптимистом и сотрудником какой-нибудь крупной компании, либо трудиться на двух, трех работах, чтобы справиться с жесткими условиями, в которые ставит граждан государство. Аренда жилья – совсем не выход из бедственного положения россиян, но если денежных средств не хватает, то не остается ничего другого, либо совместное проживание с родителями, другими родственниками (последнее привлекает совсем небольшую часть молодых семей).

Говоря об обеспеченности жильем малоимущих граждан, следует обратить внимание, что в новом жилищном законодательстве предусматривается непосредственное обеспечение права на жилище малоимущих граждан органами местного самоуправления муниципальных образований самого низшего уровня – городских и сельских поселений (п.5 ч.1 ст.14, ч.2 ст.14 Жилищного кодекса РФ; п.6 ч.1 ст.14 Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»). Из этого следует, что государство самоустранилось от исполнения своей конституционной обязанности по признанию, соблюдению и защите прав человека, в том числе и права на жилище, переложив необходимость ее исполнения на плечи органов местного самоуправления, призванных решать лишь вопросы местного значения (ст.130, 132 Конституции РФ) и не входящих в систему органов государственной власти (ст.12 Конституции РФ). В большинстве случаев местное самоуправление ссылается на нехватку жилой площади, даже если таковой не наблюдается, формируются очереди, и с каждым годом они не уменьшаются, как хотелось бы, а наоборот.

Рассматривая случаи переселения собственников жилья за неуплату коммунальных платежей в менее комфортные условия, хотелось бы заметить, что в современных условиях жизни (а для части граждан – выживания и борьбы за существование) неплохо было бы приостановить рост тарифов на воду, тепло, газ, электроэнергию и облегчить тем самым жизнь людей, но этого делать никто не собирается. Очевидно, государство этого сделать не может; это не в интересах Управляющих компаний и Товариществ собственников жилья, которым тоже нужно существовать и выполнять свои функции. Решить эту проблему в настоящее время не представляется возможным.

На современном этапе разрабатываются программы обеспечения жильем, строятся новые дома. Обратим внимание на программу обеспечения жильем военных офицеров. Пример из личного опыта: офицер, которому до пенсии (увольнения из рядов армии) осталось порядка пяти – семи лет, служит Отечеству в богом забытом месте и живет с семьей в съемной квартире. Обещанного государством жилья нет, и ожидается оно теперь

только после выхода на пенсию. А на что рассчитывают молодые офицеры, недавно окончившие военные вузы, совсем не ясно. В свете недавних событий, всё так же связанных с кризисом, происходит сокращение численности офицеров, и сам собой напрашивается вопрос: зачем набирать новых курсантов, может, стоит приостановить этот процесс? Пусть лучше государство сейчас даст офицерам все для хорошей жизни (заметим, что до отличной жизни нам еще очень и очень далеко), чем вечно обещать и не выполнять. Известны сотни случаев лишения граждан жилища в связи с невыплатами ипотечных кредитов, но как и где жить попавшим в такую ситуацию, непонятно. Данный вопрос был, есть и остается открытым, пока восприятие реальной жизни чиновниками, государством не изменится.

Кроме этого, выходов из бедственного положения видится два, но и они не слишком облегчат ситуацию: снижение процентов ипотечного кредитования, а также строительство доступного(!) жилья. Если снижение процентной ставки в период кризиса и менялось, то строительство доступного жилья не всем строительным компаниям под силу. Фирмы не хотят работать себе в убыток либо за малую выгоду, отсюда и высокие цены на новое жильё. Если и говорить о доступном жилье, то оно прослужит совсем недолго: сейчас в нашей стране «доступно» – значит «дешево», «дешево» – значит «некачественно», «некачественно» – следовательно – угроза для жизни, а своей жизнью ради крыши над головой жертвовать будут немногие.

Список литературы

Нормативно-правовые документы

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок от 30.12.2008 № 6–7 ФКЗ) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2009. – № 4. – Ст. 445.
2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
3. Федеральный закон от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).

Петренко М.Н.

студент 5 курса юридического факультета Самарского государственного университета

*Научный руководитель: д.ю.н., профессор Тарасов А.А.
Самарский государственный университет*

О соотношении принуждения и права субъекта в уголовном процессе РФ

Конституция РФ, признав человека высшей ценностью, тем не менее, закрепляет возможность принуждения к нему в ряде случаев для достижения публичного интереса. По этой причине одной из наиболее острых проблем в доктрине уголовно-процессуального права является вопрос о принуждении, а в нём – вопрос о подходах: объективном и субъективном.

По нашему мнению субъективный подход является приоритетным хотя бы потому, что в науке давно доказана субъективность восприятия каждого лица [1]: информация в сознании лица является лишь отражением объективной реальности.

Категорическая постанова «грифа принудительности» на некоторые процессуальные действия и, соответственно, признания всех прочих «непринудительными», по нашему мнению опасна, поскольку, применяя нормы, на которых указанного «грифа» нет, мы рискуем применять реально принудительное воздействие к участнику правоотношений, который этого совершенно не заслуживает, то есть нарушить его права.

Не спасает ситуацию и высказанное рядом авторов мнение [4], согласно которому помимо априорно принудительных мер воздействия существуют меры, обладающие большей долей принуждения как, например следственные действия. Признание принудительности их имеет важное значение для защиты прав человека, однако является, по нашему мнению, полумером, недоделкой.

Последнее обосновывается тем, что в равной степени принудительным может показаться и заключение под стражу и обыск и вынесение постановления о признании чего-либо вещественным доказательством, поскольку весь уголовный процесс взаимосвязан и любое действие внутри него затрагивает всех его участников, а иногда и третьих лиц. Если быть последовательным на пути защиты прав и свобод человека необходимо признавать принудительными все действия в рамках процесса.

Исходя из вектора развития уголовно-процессуального законодательства, последнее неизбежно будет означать создание гарантий защиты от необоснованного принуждения, что повлечёт за собой многократное усложнение процедуры – а это в свою очередь с большой вероятностью чрезвычайно усложнит уголовное преследование, а значит с большой долей вероятности парализует уголовный процесс.

Тем не менее, по нашему мнению, говорить о том что «гриф принудительности» на каких либо действиях абсолютно лишней – неверно.

Бесспорна, на наш взгляд, точка зрения, согласно которой ряд мер с большей вероятностью, чем остальные могут быть восприняты как принудительные. К таким и следует причислять выделенные законодателем в раздел IV УПК РФ меры процессуального принуждения.

Данный «гриф», в первую очередь, необходим для защиты человека, который противостоит в рамках судопроизводства органам государства, а в итоге – и большинством общества, легитимирующего государство. Признавая, что меры с большей вероятностью окажутся принудительными, общество закрепляет в законе гарантии защиты лица, к которому данная мера применяется. Отсутствия же этого «грифа» – читай признания высокой потенциальной принудительности, способно существенным образом ухудшить положение участников судопроизводства.

Исходя из сказанного, верным видится подразделение уголовно-процессуального принуждения, в рамках уголовного процесса, на две группы: меры уголовно-процессуального принуждения в узком смысле – т.е. меры, предпринимаемые в рамках уголовного судопроизводства, которые с наибольшей вероятностью будут восприняты лицом, на которого они направлены, как принудительные и меры уголовно-процессуального принуждения в широком смысле – предусмотренные уголовно-процессуальным правом действия и решения органов, ведущих производство по делу, способные ограничивать права участников процесса и быть воспринимаемыми последними как принудительные.

Такое разделение позволяет презюмировать и высокую потенциальную принудительность ряда мер и, одновременно, учитывать, что любые действия в рамках уголовного процесса могут быть принудительными, что безусловно важно в рамках развития уголовного судопроизводства в России.

В рамках сказанного интересным представляется исследование вопроса о соотношении уголовно-процессуального принуждения, прав и обязанностей сторон.

Как и в любой другой, в сфере уголовного судопроизводства, право в узком смысле, является одним из важнейших способов регулирования отношений. Формулируя права сторон в процессе, сочетая их и сталкивая между собой, формируется правовое поле уголовно-процессуального правоотношения, арсенал участников и в целом – направленность на достижение справедливости в общесоциальном смысле [5]. При этом правовое поле должно быть неразрывным – каждое субъективное право должно закреплять конкретный аспект отношений для конкретного лица, а в сумме – всё правоотношение уголовного судопроизводства. Нарушение же как прав, как и наличие «дыр» в регулировании, не только сламывает конкретное дефектное правоотношение, но и нарушает всю систему в целом, что приводит к недостижению задач уголовного судопроизводства (ст. 6 УПК РФ), а значит и справедливости.

Право стороны в процессе само по себе – самоценный элемент. Однако самостоятельное его исполнение возможно лишь, как отмечал И.Кант [2] лишь тогда, когда любой человек первоначально сам стремится реализовать право всех других лиц и является интеллектуально развитым. Применить такой подход в настоящее и ближайшее будущее время, по нашему мнению, было бы равносильно осознанному решению о ликвидации защиты прав людей от уголовных посягательств.

Каждое конкретное право должно быть обеспечено конкретной обязанностью, особенно в уголовном процессе. Обязанность сама по себе может стать государственным принуждением в широком смысле, если будет восприниматься как таковое обязанным субъектом. Однако обязанность теряет принудительность, если лицо исполняет её добровольно.

Но как же поступить, если лицо не исполняет своих обязанностей? В таких случаях необходимо применение государственного принуждения. Оно воздействует на обязанное лицо с целью заставить его исполнить надлежащим образом обязанность, а в итоге – реализовать право противоположной стороны.

В связи с этим совершенно неприемлемым видятся предложения ряда авторов о минимизации принуждения в уголовном судопроизводстве [3].

При реализации указанных предложений в первую очередь пострадает именно «слабая» сторона – то есть участники со стороны защиты и иные участники уголовного судопроизводства, поскольку реализуемость их прав целиком зависит от «сильной» стороны – органов государства, которая при отсутствии принуждения сможет легко их игнорировать.

Подводя итог, следует сказать, что: во-первых, уголовный процесс состоит из принуждения и его минимизация недопустима, поскольку повлечет за собой ухудшение прав «слабой» стороны, а во-вторых, что неприемлемо а priori считать одни действия принудительными, а другие – нет, поскольку восприятие их как таковых зависит от конкретного субъекта.

Список литературы

- [1] Бернацкий Г.Г. Философия реальности / Г.Г. Бернацкий. – СПб.: «ИНЕВА», 2007.
- [2] Кант И. Критика чистого разума / И. Кант. – М.: Гардарики, 2007.
- [3] Колтунов, С.А. Уголовно-процессуальная ответственность / С.А. Колтунов. – Барнаул: «АлтаПресс», 2006.
- [4] Смирнов, А.В. Уголовный процесс / А.В.Смирнов, К.Б.Калиновский; Под общей редакцией проф. А.В.Смирнова. – М.: «КНОРУС», 2007.
- [5] Тарасов, А.А. Модели правосудия: комплекс типологических черт и процедурные детали. // Модели правосудия: выпуск 4. – Саратов, 2008.

Уполномоченный по правам ребенка как особый механизм внесудебной защиты

Ребенком, в соответствии с международными документами, считается каждое человеческое существо до достижения им 18-летнего возраста. Дети, находящиеся в трудной жизненной ситуации – это дети, оставшиеся без попечения родителей; инвалиды; имеющие недостатки в психическом и физическом развитии; жертвы насилия; проживающие в малоимущих семьях; с отклонениями в поведении и др. [1, с. 192]

Права ребенка – это те права и свободы, которыми должен обладать каждый ребенок вне зависимости от каких-либо различий: расы, пола, языка, религии, места рождения, национального или социального происхождения, имущественного, сословного или иного положения.

Защита прав ребенка в современной России относится к числу актуальных проблем, порожденных явным неблагополучием в положении несовершеннолетних детей, как в обществе, так и в семье.

Небольшой жизненный опыт, зависимость от родителей или иных законных представителей приводят к тому, что несовершеннолетний не имеет реальной возможности защищать свои права столь же эффективно, как это может делать взрослый человек. Отсюда, следовательно, возникает необходимость повышенной, по сравнению с другими субъектами права, правовой защиты законных интересов несовершеннолетних [2, с. 336].

Система органов, на которые возложены функции содействия ребенку в защите его прав, а также контроля за различными аспектами соблюдения прав ребенка в Российской Федерации, в основном, давно сложилась – это органы образования, здравоохранения, органы прокуратуры, комиссии по делам несовершеннолетних, органы опеки и попечительства.

На протяжении последних десятилетий в мировой практике выработался дополнительный механизм, позволяющий обеспечить целенаправленную и приоритетную защиту прав ребенка: как каждого конкретного ребенка при нарушении его прав, так и детей в целом. Таким механизмом является институт Уполномоченного по правам ребенка [3].

Институт уполномоченного по правам ребенка, или – другая терминология – институт детского омбудсмена, формировался в период состоявшегося признания в мире прав детей на свободу и равноправие со взрослыми. Впервые появился в 1981 году в Норвегии.

В 2002 году Комитет ООН по правам ребенка действующий на основании статьи 43 Конвенции о правах ребенка, рекомендовал всем государствам – участникам конвенции учреждать независимые институты по защите прав детей. Сегодня уполномоченный по правам ребенка имеет место более чем в 60 странах мира.

В России в настоящее время уполномоченные по правам ребенка работают в 32 субъектах Российской Федерации.

В Приволжском федеральном округе институт детского омбудсмена учрежден как государственный механизм защиты прав ребенка только лишь в 4 субъектах (Нижегородская область, Самарская область, Саратовская область, Пермский край). В Республике Удмуртия и в г. Ижевске Уполномоченный по правам ребенка работает на общественных началах

В Пермском крае в целях государственной защиты прав ребенка, их соблюдения органами государственной власти и органами местного самоуправления учреждена должность Уполномоченного по правам ребенка [4, с. 4].

Данный институт был учрежден в 2007 году Законом Пермского края от 05.08.2007 N 77-ПК «Об Уполномоченном по правам человека в Пермском крае».

Уполномоченный по правам ребенка в Пермском крае своей деятельностью дополняет уже существующие формы и средства защиты прав ребенка, не подменяя сложившиеся традиционные для края структуры, в компетенции которых находятся те или иные компоненты обеспечения и защиты законных интересов и прав ребенка.

21 февраля 2008 года депутатами Законодательного Собрания Пермского края был согласован и назначен в должности Уполномоченного по правам ребенка в Пермском крае Павел Владимирович Миков. [5, с. 5–6].

В пределах своей компетенции Уполномоченный по правам ребенка рассматривает жалобы граждан (детей и взрослых) о нарушениях прав ребенка. По каждому заявлению проводится работа, принимаются меры по восстановлению нарушенных прав детей с обращением, в случае необходимости, в учреждения, государственные органы, включая органы прокуратуры, внутренних дел, суд. В подавляющем большинстве случаев проблемы разрешаются в пользу детей [3].

Уполномоченный ведет личные приемы, работает с письменными обращениями, консультирует по вопросам детства по телефонным обращениям, дает разъяснения о возможных путях решения проблем, организует проведение проверок по представленным заявителями фактам. Для встреч с детьми и изучения ситуации с защитой их прав Уполномоченный по правам ребенка осуществляет выезды в детские учреждения различной подведомственности.

Институт Уполномоченного по правам ребенка в Пермском крае стал важным звеном в государственной системе обеспечения прав и законных интересов детей, заняв в сложившейся сегодня системе государственных органов, содействующих соблюдению и защите прав детей, свою нишу, не подменяя деятельность других субъектов, но действуя в тесном контакте с ними [4, с. 6].

Список литературы и источников

Нормативно-правовые документы

1. Конвенция о правах ребенка (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989).
2. Закон Пермского края от 05.08.2007 N 77-ПК «Об уполномоченном по правам человека в Пермском крае» // Звезда. N 125-126, 09.08.2007.

Монографическая литература

1. Варывдин В.А., Клемантович И.П. Управление системой социальной защиты детства. – М.: Педагогическое общество России, 2004. – 192 с.
2. Головистикова А.Н. Права человека. М., 2008. – 336 с.
3. Куприянова Е.И. Уполномоченный по правам ребенка в Российской Федерации: развитие, опыт, проблемы. <http://www.balazan.kz/comon/ombudsman/>
4. Миков П.В. «Об институте Уполномоченного по правам ребенка в Пермском крае» // Сфера Детства. – 2009. – № 1. – С. 4–6.
5. Миков П.В. Уполномоченный по правам ребенка в Пермском крае. Специальный доклад «О соблюдении прав и законных интересов ребенка в Пермском крае в 2008 году». – Пермь, 2009. – 5 с.

Рупасова Т.В.
студентка 5 курса ФУЭП Казанского технологического университета
Научный руководитель: к.с.н., доцент Идиатуллина А.М.
Казанский технологический университет

Роль информационных технологий в реализации права граждан РФ на обращение в государственные органы и органы МСУ

Общественные отношения, через которые выражается право граждан на обращения, являются предметом регулирования различных отраслей отечественного права: административного, гражданско-процессуального, уголовно-процессуального и некоторых других. Однако основное содержание этих правоотношений закладывается нормами конституционного права.

Конституционной основой права на обращение выступает ст. 33 Конституции, в соответствии с которой граждане РФ имеют право обращаться лично, а также направлять индивидуальные и коллективные обращения в государственные органы и органы местного самоуправления [1, с. 8].

В 2006 году был принят Государственной Думой и одобрен Советом Федерации федеральный закон «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации». Он регламентирует реализацию права граждан на обращение, устанавливает сроки рассмотрения письменного обращения, условия личного приема граждан, а также предусматривает контроль за соблюдением порядка рассмотрения обращений.

Согласно ФЗ-59, обращение гражданина – это направленное в государственный орган, орган местного самоуправления или должностному лицу письменное предложение, заявление или жалоба, а также устное обращение гражданина в государственный орган, орган местного самоуправления [2].

В рамках становления информационного общества одним из приоритетов в использовании информационных технологий в деятельности органов государственной власти является их взаимодействие с гражданами [3]. Через реализацию концепции «Электронного правительства», основанной на системе интерактивного взаимодействия граждан и государства при помощи Интернета и других технологий, институт обращения граждан претерпевает качественное развитие.

А потому можно говорить о новой форме обращений наряду с письменной и устной – электронной. Сейчас все более востребовано обращение в органы государственной власти и МСУ через сеть Интернет.

Взаимодействие граждан и власти с помощью таких информационных каналов позволит контролировать полноту предоставляемого ответа и своевременность реагирования государственных и муниципальных органов на поступившее обращение. Хорошо подготовленная информационная среда обеспечит не только автоматическую регистрацию поступивших обращений и ответов на них, но и хранение всех «контактов» в специализированных электронных базах данных, а не архивирование в бумажной форме. Создается единая компьютерная база данных для хранения всех персонифицированных субъектов, их данных и адресов до полного разрешения ситуации. Возможно формализовать систему таким образом, что по желанию гражданина его переписка с орга-

нами власти и их должностными лицами по конкретному вопросу может быть доступна всем желающим. Это, в свою очередь, может способствовать снижению потока обращений по аналогичным вопросам.

Интернет отличается от традиционных каналов связи тем, что допускает двусторонний обмен информацией и позволяет незамедлительно давать ответ. Это уникальное свойство используется для того, чтобы дать людям возможность быстрее и в более полной мере выражать свои взгляды, а государству – более прозрачным для общества образом реагировать на консультации с гражданами и выдвигаемые ими проблемные вопросы [4].

Кроме формы обращений, установленных ФЗ-59, меняются и сроки рассмотрения обращений граждан. Так вместо установленных законом 30 календарных дней обращение, отправленное через Интернет-приемную, согласно уже имеющейся практике рассматривается в течение 7 или 14 дней, несмотря на то, что в ФЗ-59 сроки для рассмотрения электронных обращений не установлены.

Формы ответа на электронное обращение могут быть альтернативными: по электронной почте или в письменной форме по выбору заявителя, что тоже расширяет права граждан в данной сфере.

В настоящее время уже апробированы и зарекомендовали себя технические средства взаимодействия граждан с представителями власти:

- Интернет-сайты государственных и муниципальных органов;
- Интернет-приемные;
- информационные киоски (расположенные в публичных местах, они позволяют реализовать свое право на обращение гражданам, не имеющим дома компьютера или постоянного свободного выхода в сеть Интернет);
- организация «Прямой связи» с населением посредством видеоконференцсвязи, телемостов, онлайн-конференций.

Можно выделить ряд требований, предъявляемых к официальным государственным сайтам:

- сайт должен быть максимально информативным, чтобы человек наглядно видел структуру органов и схему их взаимодействия между собой;
- на сайте необходимо размещать подробную информацию о вновь издаваемых нормативно-правовых актах; о разработке целевых программ и социальных проектов, направленных на повышение уровня жизни граждан, обеспечения их доступным жильем на льготных основаниях, медицинским обслуживанием и т.д.

Вторичная цель разработки официальных Интернет-сайтов (помимо создания прямого и эффективного взаимодействия власти и граждан) – повышение правовой культуры населения. Очень важно показать, что должностные лица органов местного самоуправления и органов государственной власти действуют строго в рамках законодательства и не могут выйти за пределы своих полномочий или посягнуть на сферу деятельности других ведомств или органов другого уровня.

Стоит отметить, что право граждан на обращения является элементом обратной связи между гражданами и формируемыми ими органами государственной власти и местного самоуправления и в этом смысле – неотъемлемой составной частью системы представительной демократии.

Кроме того, право на обращение входит в систему политических прав и свобод граждан и является одной из форм участия граждан в управлении государственными делами. Интернет-сайты и приемные сделали процесс обращения более осознанным со стороны граждан. Посещая сайты, они начинают следить за изменениями в политической сфере и в сфере предоставления государственных услуг, а значит все больше граждан приобретают активную гражданскую позицию и взаимодействуют с государством посредством электронных технологий практически ежедневно.

Появление «Электронного правительства» максимально приблизило население к органам гос. власти, позволило осуществлять контроль со стороны общества за их деятельностью, законностью формирования государственных и муниципальных органов и принятых ими решений.

Список литературы и источников

Нормативно-правовые документы

1. Конституция РФ. – М.: Проспект, 2010. – 32с.
2. Федеральный закон «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» от 02.05.2006г. №59-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakon.ru>
3. Концепция использования информационных технологий в деятельности федеральных органов государственной власти до 2010 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://portal.iac.spb.ru/mvcccontroller>

Монографическая литература

1. Голосков Л.В. Политико-правовая жизнь России: проблемы информатизации // Политическая и правовая жизнь изменяющейся России: Межвуз. сб. науч. трудов / Под ред. Г.Н. Комковой, А.В. Малько. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2007.

Понятие прав человека и их защита в современном мире

Прежде чем рассматривать вопрос о правах человека в современном мире, считаю нужным дать определение самому понятию «право» и обратиться к истории его возникновения.

Человек, которому приходилось более подробно изучать сферу юриспруденции, постоянно сталкивается с многообразием определений слова «право». Это связано с тем, что право представляет собой теоретическую абстракцию, которая находит свое материальное выражение в законах. А, как нам известно, сложно дать четкое и однозначное определение чему-либо абстрактному. Поэтому, чтобы наиболее полно представить себе, что же такое право, обратимся к нескольким определениям данного понятия: определение из толкового словаря Ожегова, юридическое определение и «право» в философском понимании.

Начнем со словарной статьи: «Право – это совокупность устанавливаемых и охраняемых государственной властью норм и правил, регулирующих отношения людей в обществе, а также наука, изучающая эти нормы» [1, с. 529].

В теории государства и права данное понятие трактуется так: право – это система общеобязательных, формально определенных нормативных предписаний, которые устанавливаются и обеспечиваются государством, а так же выражают и регулируют социально значимые общественные интересы, предоставляя субъективные свободы и возлагая юридические обязанности.

С философской же точки зрения, образцом понимания права служит знаменитое определение родоначальника классической немецкой философии и основоположника современной теории права Иммануила Канта: «Право есть совокупность условий, при которых произвол одного (лица) совместим с произволом другого с точки зрения всеобщего закона свободы» [2, с. 560]. Причем слово «произвол» здесь носит положительный характер и выступает в качестве синонима к слову «свобода», как проявление свободной воли.

Т.о., проанализировав все три понятия, можно сказать, что право призвано обеспечить свободу человека, создать условия для ее обеспечения. Однако из практики становится явным, что создание условий для осуществления свободы предполагает ее ограничение, поскольку свобода гарантируется тем, что она вводится в определенные рамки, устанавливаются ее некие границы.

Но опять-таки, установка пределов свободы в философии не является фактической, а лишь предполагает собой выявление правил и принципов такого ограничения. Именно эти правила и принципы, благодаря которым и определяются рамки свободы, а так же гарантируется возможность свободы действий, и называется правом.

С тем, что же такое право мы разобрались. Рассмотрим теперь вопрос о его возникновении и развитии. Вопрос о происхождении права является весьма спорным и в наше время, поскольку существует множество мнений на эту тему, которые очень расходятся своим содержанием. Так, например, ряд исследователей считают, что право возникло с появлением государства, другие считают, что право существовало еще при первобытно-общинном строе, т.е. в форме доклассового права. По их мнению, правом являлись любые правила поведения людей, племенные обычаи, взаимоотношения, которые регулировались определенными лицами: вождями, старейшинами. В целом, представления о праве занимают особое место в системе ценностей человеческого духа. Понятие прав человека, как «человеческого измерения» всех явлений и событий общественной жизни, стало особо актуальным в середине XX в., после того, как мир пережил трагедию двух мировых войн, ужасы геноцида, расизма и национализма [3, ст. 351]. Именно после всех этих страшных событий права человека приобрели наибольшую важность в общественных отношениях. Но если заглянуть в прошлое, то можно увидеть, что понятие прав человека стало применяться гораздо раньше.

Само право, как особая система юридических норм и связанных с ними правовых отношений, возникает в истории общества в силу тех же причин и условий, что и государство. Первые нормативные обобщения были оформлены в законах царя Хаммурапи, законах Ману, законах 12 таблиц и, конечно же, в Русской Правде, а так же в других источниках. И, проследив ход развития истории права, можно заметить, что на каждом этапе его становления человек ведет непрерывную борьбу с государством по расширению круга своих прав и свобод, а так же, по увеличению возможностей для их законной защиты. Так, появляются современные своды законов, в которых четко прописаны права, свободы и обязанности человека в нынешнем мире, причем, нужно заметить, что эти правовые сборники распространяются уже не рамках одного государства, а являются универсальными, всеобщими, т.е. они имеют одинаковую силу действия во всех странах. Примером таких документов являются: Всеобщая декларация прав человека, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 года. В дальнейшем, на базе этой Декларации осуществлялась разработка и других международных соглашений. Так, например, в 1966г. Генеральной Ассамблеей ООН были приняты Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах и Международный пакт о гражданских и политических правах, вступившие в силу в 1976г. Так же, контроль за соблюдением прав человека ведут и различные неправительственные общественные организации – например, основанная в 1961г. «Международная амнистия», борющаяся с преследованием политических противников и нарушением прав узников.

Но защита прав является обязанностью не только государства и организаций, но и самого человека. Уместно даже сказать, что государство и организации служат лишь инструментом, с помощью которого человек выполняет одну из наиболее важных своих обязанностей – защищает те базовые ценности, которые обеспечивают его самореализацию и развитие. К ним же относятся и права.

В целом, говоря о системе защиты прав человека, можно выделить три составляющие, основная из которых – это судебная. Вторая – это внесудебная, куда входит вся вертикаль власти, в первую очередь исполнительная

и законодательная власть, а также, вся система правоохранительных органов. И третья – это общественная составляющая, то есть совокупность общественных организаций, образующих костяк гражданского общества в целом. Причем, все три составляющие, как не странно, тесно взаимосвязаны друг с другом, потому что ущербность одной из них непременно приводит к ущербности всей системы защиты прав человека.

Но как уже было сказано выше, органы власти, государство, всевозможные организации – это лишь рычаги механизма по защите прав человека, которым управляет сам человек. Рассмотрим для наглядности такой пример: у человека ограбили квартиру, т.е. нарушили его право на неприкосновенность собственности. Но если сам пострадавший не донесет до уполномоченных органов информацию о нарушении его прав, то вряд ли они (права) будут защищены и восстановлены. Т.о., человек должен «подать сигнал», чтобы механизм по защите его прав заработал.

Одним из способов такого «сигнала» является направление жалоб и заявлений в государственные органы, органы местного самоуправления, общественные объединения, руководителям предприятий, учреждений, организаций.

В последние годы для отстаивания социально-экономических прав, широко используются митинги, шествия, пикетирование, забастовки. Все это очень хорошо привлекает внимание государственных органов к имеющимся нарушениям прав и свобод, побуждает принимать меры по восстановлению законности и справедливости, поскольку именно такие «революционные» подходы принимают широкую огласку.

В современном мире широкое распространение получил и такой действенный способ защиты гражданами своих прав и свобод, как обращения в редакции газет, журналов, на радио, телевидение и в прочие СМИ. Мы нередко видим с экранов телевизоров или в газетах, как работники, корреспонденты специальных теле- радиопередач, журналисты, придавая огласку неправомерным действиям отдельных лиц или организаций, помогают пострадавшим восстановить свои нарушенные права.

Исходя из вышесказанного, можно было бы сказать, что права человека в современном мире находятся под надежной защитой и хорошо обеспечены. Однако существуют некоторые проблемы, связанные с пониманием и защитой прав человека. Одной из проблем является вопрос о том, как следует трактовать права человека. Это связано с тем, что нет общепринятой иерархии различных прав человека по степени их важности, и поэтому, конкретные решения принимаются в соответствии скорее с сиюминутным соотношением сил, чем с общими принципами. Реализацию концепции прав человека затрудняет и то, что многие западные страны придерживаются ее не всегда последовательно. Но главная проблема связана с тем, что концепция прав человека рождена западноевропейской культурой и потому находит неоднозначный отклик в странах других цивилизаций.

Т.о., можно сказать, что права человека – это наивысшая ценность в современном мире. Однако, совершенствование защиты прав человека в 21 в. невозможно, если их концепция будет продолжать восприниматься как элемент не мировой, а только западной культуры. Политическая глобализация требует диалога о правах человека между разными цивилизациями, в ходе которого можно попытаться переосмыслить концепцию прав человека так, чтобы она действительно выражала общечеловеческие ценности.

Список литературы

- 1) Ожегов С.И. Словарь русского языка./под ред. Н.Ю. Шведовой. – 9-е изд., исправленное и дополненное. – М.: Советская энциклопедия, 1972. – 846 с.;
- 2) Философия: Учебное пособие для высших учебных заведений – 8-е изд. – Ростов н/Д: Феникс, – 2004. – 576с. (Серия «Высшая школа»).
- 3) Фролов М.Т. Философский словарь/ под ред. М.Т. Фролова. – М.: Политиздат, 1991. – 560 с.

Федотовская Е.А.

студентка 5 курса факультета экологии ВоГТУ

*Научный руководитель: к-т техн. наук, доцент Чудновский С.М.
Вологодский Государственный Технический Университет*

Программа улучшения водообеспечения города на основе Закона о защите прав потребителей

В социальных рыночных условиях вода должна рассматриваться как товар, который оптовый продавец «Водоканал», продает собственникам жилья и предприятиям.

Вода – вещество, которое определяет жизнедеятельность человека во всех её сферах.

Высокие требования к качеству воды, предъявляемые потребителями весьма различны и зависят от её назначения. Так, например, вода, используемая для питьевых и хозяйственно-бытовых целей, должна быть безопасна в эпидемическом и радиационном отношении, безвредна по химическому составу, иметь благоприятные органолептические свойства. Поэтому перед тем как вода будет подана потребителю, её необходимо очистить от механических, химических и бактериальных загрязнений, улучшить её вкусовые качества.

Требования, предъявляемые к качеству воды изложены в государственных стандартах, а также в санитарных правилах и нормах. Эти требования обязательны к выполнению.

Питьевая вода должна рассматриваться как основной продукт потребления, следовательно, ее качество и бесперебойная подача должны соответствовать положениям и статьям Закона о защите прав потребителей. Этот закон регулирует отношения, возникающие между потребителями с одной стороны – в данном случае это

жители города Вологды, и продавцами. Судя по содержанию квитанций, которые жителям присылают для оплаты за коммунальные услуги, продавцом воды является Управление коммунального хозяйства города. При этом изготовителем питьевой воды является другая организация – МУП ЖКХ «Вологдагорводоканал».

Доставка питьевой воды потребителям осуществляется несколькими организациями: наружные водопроводные сети обслуживаются МУП ЖКХ «Вологдагорводоканал», а внутренние (в зданиях) – преимущественно организациями, относящимися к Управлению коммунального хозяйства.

Таким образом, в нашем городе сложилась сложная цепочка взаимоотношений между изготовителем и потребителем имеется посредник – УЖКХ.

1) В сложившейся ситуации логично было бы убрать из цепочки посредника и установить прямые взаимоотношения между изготовителем и потребителем. Для этого необходимо передать все внутренние водопроводные системы на баланс «Вологдагорводоканала». Именно в этом случае население получит возможность в полном объеме использовать свои права, изложенные в законе о защите прав потребителей. А эти права часто нарушаются из-за неудовлетворительное качество воды хозяйственно-питьевого назначения и многократных перебоев с подачей воды в различных районах города.

Однако в этом случае может возникнуть другая проблема: «Вологдагорводоканал» станет монополистом, а выполнять требования, изложенные в законе РФ об антимонопольной политике он не сможет, так как требуются огромные средства на приведение в порядок внутренних и наружных водопроводных систем, водозаборов, водоочистных сооружений и т.д. Эти проблемы могут решаться в течение многих лет, а в соответствии с федеральным законом о санитарно – эпидемиологическом благополучии населения необходимо уже в настоящее время выполнять следующее положение:

«- индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие эксплуатацию централизованных и нецентрализованных систем питьевого и хозяйственно – бытового водоснабжения, а также иных систем, обязаны обеспечить соответствие качества питьевой воды указанных систем санитарным правилам.

- население городских и сельских поселений должно обеспечиваться питьевой водой в приоритетном порядке в количестве, достаточном для удовлетворения физиологических и бытовых потребностей».

Одним из наиболее эффективных решений этой проблемы является создание конкуренции предприятию-монополисту МУП ЖКХ «Вологдагорводоканал». Способы создания конкуренции в г. Вологде:

- постепенная замена добычи воды из поверхностных источников на водозабор из скважин;
- уменьшение водоподачи в город путем приведения в порядок внутренних и наружных разводящих систем (ликвидация утечек).

В настоящее время в городе Вологда существует проблема дефицита питьевой воды. Это вызвано нерациональным использованием воды. Основная причина этого – плохое техническое состояние внутренних систем, а главное – несвоевременное и некачественное их обслуживание.

Если наладить внутренние сети домов, тем самым, устранив сверхнормативные утечки воды, мы сократим объемы водоподачи. На потребителе это никаким образом не отразится, а вот МУП ЖКХ «Вологдагорводоканал» здесь будет иметь большие преимущества:

1) та вода, которая ранее просто не доходила до потребителя за счет сверхнормативных утечек, теперь останется в водоисточнике, то есть будет сокращен забор воды;

2) уменьшится нагрузка на водоочистные сооружения, следовательно, появится возможность отключать последовательно существующие блоки для ремонта и замены технологических схем;

3) уменьшая забор воды, мы одновременно решаем еще одну проблему: дело в том, что при этом уровни в реке Вологда не будут так резко падать, что даст возможность обеспечить бесперебойное водоснабжение города Вологда;

4) не потребуется строительство новых водозаборов и новых блоков водоочистных сооружений, а, следовательно, не нужно будет брать кредиты под высокие проценты.

Постепенно, например, в течение 3-4 лет, выполнение предложенных мероприятий позволит параллельно решить еще целый ряд острых проблем:

1) уменьшение забора воды из поверхностных водных источников;

2) уменьшение сброса сточных вод в эти источники;

3) улучшение качества очищаемой природной воды;

4) улучшение качества сбрасываемых в поверхностные источники сточных вод;

5) уменьшение нагрузки на наружные водопроводные сети, что возможно приведет к уменьшению утечек в этих сетях;

6) уменьшение затрат электроэнергии на транспортирование и очистку воды;

7) уменьшение расходования реагентов.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Имеется реальная возможность обеспечить бесперебойное водоснабжение в Вологде, сократив при этом удельную долю водопотребления на одного человека.

Техническое мероприятие, следует начинать с вновь строящихся зданий, что позволяет сразу устанавливать более совершенное оборудование. Таким образом, первоначальные затраты будут минимальны.

Постепенно появится возможность ремонта внутренних систем старых зданий. Затем можно перейти к ремонту наружных сетей и систем очистки воды.

Права человека в современном обществе в условиях экономического кризиса

Права человека – понятие, характеризующее правовой статус человека по отношению к государству, его возможности и притязания в экономической, социальной, политической и культурной сферах. Понятие права человека появилось еще в эпоху буржуазных революций. По господствующим в современном мире представлениям права человека носят естественный и неотчуждаемый характер. Свободное и эффективное осуществление прав человека является одним из основных признаков гражданского общества и правового государства [1].

В правовой доктрине существует большое количество классификаций прав человека.

1. В зависимости от различия в них негативного и позитивного аспектов сводов:

- Негативные (свободы) негативные права определяют обязанности государства и других людей воздерживаться от тех или иных действий по отношению к индивиду.

- Позитивные права фиксируют обязанности государства, лиц и организаций предоставлять гражданину те или иные блага, осуществлять определенные действия. Характер позитивного права носят все социальные права.

2. В соответствии со сферами реализации:

- Гражданские (личные), производны от естественного права на жизнь и свободу, которым от рождения обладает каждый человек, и призваны гарантировать индивидуальную автономию и свободу, защищать личность от произвола со стороны власти и других людей.

- Политические, определяют возможности активного участия граждан в управлении государством и в общественной жизни. К ним относятся право человека на гражданство, избирательные права, свобода союзов и ассоциаций, демонстраций и собраний, право на информацию, свобода слова.

- Экономические, связаны с обеспечением свободного распоряжения индивидами предметами потребления и основными факторами хозяйственной деятельности: условиями производства и рабочей силой: вплоть до середины XX в. важнейшие из этих прав – права частной собственности.

- Социальные (в узком значении этого слова), призваны обеспечить материальные условия свободы и достойную жизнь каждому человеку.

- Культурные и экологические определяют обязанности государства гарантировать каждому человеку достойные условия существования, минимум материальных благ и услуг, необходимый для поддержания человеческого достоинства, нормального удовлетворения первичных потребностей и духовного развития, здоровую окружающую среду.

Общепризнанным является последняя классификация Прав человека. Она же подтверждается Всеобщей Декларацией прав человека 1948 г.– главным правозащитным документом ООН. Так, гражданско-политические права закреплены в ст. 3–21 (свобода слова, право на гражданство, право на объединение, свобода собраний, право на участие в отправлении правосудия, право обращений, свобода средств массовой информации, избирательные права), социально – экономические в ст. 22–26 (право на труд и его свободный выбор, на справедливые и благоприятные условия труда, справедливое вознаграждение и равную плату за равный труд, разумное ограничение рабочего дня, право на отдых, на достойный жизненный уровень, медицинский уход, социальное обслуживание и образование) [2].

Помимо этого, существует ряд международных актов, закрепляющих основные права человека: Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах, Международный пакт о гражданских и политических правах (1976 г.), Европейская конвенция по защите прав человека, а также Конституции и законы государств.

К настоящему времени в международном праве оформилась целая отрасль, посвященная Правам человека – международное гуманитарное право.

Практическая реализация всего комплекса прав человека – сложная, всеобъемлющая задача, степень решения которой непосредственно характеризует уровень развития, прогрессивность и гуманизм как отдельных стран, так и всей человеческой цивилизации.

Однако, в современном мире, защита прав человека сталкивается со значительными проблемами, как на теоретическом, так и на практическом уровне. Сегодня миллиарды людей страдают от незащищенности, несправедливости и унижения. Это – кризис в области прав человека. По данным Всемирного банка, в этом году еще 53 миллиона человек окажутся, ввергнуты в нищету, помимо 150 миллионов, пострадавших от продовольственного кризиса в прошлом году. По оценкам Международной организации труда, от 18 до 51 миллиона человек потеряли работу. Стремительно растущие цены на еду способствуют распространению голода и болезней, принудительным выселениям и конфискациям имущества, появлению новых бездомных и нищих.

При этом, как оптимистично утверждают многие эксперты, что экономический рост позволил выбраться из бедности миллионам людей. Но на самом деле, правда заключается в том, что еще больше людей так и остались

в тяжелом экономическом положении и экономический кризис подтвердил, то, что достигнутые результаты эфемерны, и теперь расплачиваться за них приходится, поступаясь правами человека. В то время, когда весь мир радовался экономическому росту, вызванному неуправляемой глобализацией, слишком часто права человека отодвигались на второй план. Результат этому вполне очевиден: неравенство, бедность, социальная изоляция и незащищенность усиливаются; голоса протестующих подавляются дерзко и безнаказанно; виновники нарушений – правительства, крупный бизнес и международные финансовые институты – в большинстве случаев не признают своей вины и не несут никакой ответственности. Все заметнее становятся волнения и беспорядки на политической почве. Они лишь усиливают мировую нестабильность, порожденную разрушительными вооруженными конфликтами, которые международное сообщество, по-видимому, не может или не хочет урегулировать.

Таким образом, в результате финансового кризиса, необходимо инвестировать в права человека столь же целенаправленно, как и в рост экономики, следует расширять и поддерживать возможности людей и только в таких условиях возможно восстановление экономики.

Список источников

1. <http://www.advokatessa.ru/shop/directory/116208.htm>
2. <http://www.un.org/russian/documen/declarat/declhr.htm>

*Хрестинина А.А., Быкова А.А.
студентки 2 курса радиотехнического факультета УлГТУ*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Балаклеец Н.А.
Ульяновский государственный технический университет*

Гражданские права и свобода личности

Термин «гражданское общество» впервые упомянут в трудах Аристотеля, где он вывел его от слова «гражданин», т.е. «общество граждан», свободных, образованных, умных и гордых.

Пристальное внимание уделялось разработке проблем гражданского общества в XVII в. – они анализировались в трудах Г. Гроция, Д. Гоббса, Ф. Локка. В XVIII в. весомый вклад в развитие теории гражданского общества внесли Ж.-Ж. Руссо, Ш.-Л. Монтескье, В. Гумбольдт, Д. Вико и другие мыслители. В XIX в. вопросы взаимосвязи государства и гражданского общества исследовал Гегель, который пришел к выводу, что гражданское общество представляет особую стадию в диалектическом движении от семьи к государству. Абсолютная свобода в гегелевской системе получала воплощение лишь в Государстве, которое соотносилось с гражданским обществом, как «небо» и «земля» [1, с. 170].

К. Марксу либеральная традиция приписывает полное разрушение построений Гегеля. По анализу Маркса, гражданское общество – это та сфера, в которой постоянно происходит превращение, взаимопроникновение буржуа в гражданина и наоборот [1, с. 171].

Гражданское общество существует всегда как гражданская форма в смысле социальной организации. Можно сказать, что гражданское общество – это естественная форма социальной организации, по крайней мере, если говорить о формах более-менее близких к классическому определению [1, с. 174].

Гражданское общество в современном его понимании представляет собой необходимый и рациональный способ сосуществования людей, основанный на разуме, свободе, праве и демократии при разумно необходимом вмешательстве государства [1, с. 175].

Таким образом, можно отметить ряд существенных признаков, которые присущи гражданскому обществу:

- во-первых, это общество социального рыночного хозяйства, в котором обеспечена свобода экономической деятельности, предпринимательства, труда, разнообразие и равноправие всех форм собственности и равная их защита, общественная польза и добротная конкуренция;
- во-вторых, это общество, которое обеспечивает социальную защищенность граждан, достойную жизнь и гармоничное развитие человека;
- в-третьих, это общество подлинной свободы и демократии, в котором признаётся приоритет прав человека;
- в-четвёртых, это общество, построенное на основе принципов самоуправления и саморегулирования, свободной инициативы граждан и их коллективов.

Важнейшими структурными элементами гражданского общества являются:

- добровольно сформировавшиеся первичные самоуправляющиеся общности людей (семья, различные ассоциации, хозяйственные корпорации, другие общественные объединения);
- совокупность негосударственных (т.е. неполитических) общественных отношений;
- производственная и частная жизнь людей, их обычаи, нравы и традиции;
- сфера самоуправления свободных индивидов и их организаций, защищенная от вмешательства государственной власти [1, с. 179].

Правовой статус личности непосредственно вытекает из ее гражданского состояния, определяется им. При этом обязательно нужно учитывать правосубъектность личности.

Н.В.Витрук, рассматривая место правосубъектности в правовом положении личности, пишет, что она постоянно находится в непосредственной связи с правами и обязанностями как их необходимая предпосылка. Это самостоятельная правовая категория, отмечает он, существующая наряду с правами и обязанностями и свидетельствующая о правовой способности лица иметь права и обязанности, быть их носителем на любой стадии проявления [2, с. 18].

Государство, фиксируя то или иное проявление гражданского

состояния личности, заранее определяет объём правового статуса (комплекс прав, свобод и обязанностей), т.е. признаёт личность субъектом действующего или будущего, возможного права во всём объеме правового статуса.

Правосубъектность является предпосылкой пользования правами, свободами и обязанностями личности, она не является элементом правового статуса личности, но как некое общее состояние находится в определенной зависимости от него [2, с. 19].

Правовой статус личности в российском государстве характеризуется следующими основными чертами:

➤ права, свободы и обязанности, составляющие правовой статус, являются равными, каждая личность (в пределах своего статуса) имеет одинаковое право на защиту со стороны закона, независимо от каких-либо обстоятельств, юридическую возможность воспользоваться предоставленными ей правами и исполнить возложенные на нее обязанности;

➤ права, свободы и обязанности личности, зафиксированные в правовых нормах, являются высшей ценностью, а их признание, соблюдение и защита – главной обязанностью государства; их реализация обеспечивается как государством, так и самими гражданами;

➤ права, свободы и обязанности гарантированы в интересах общества и государства, каждой личности в отдельности;

➤ права, свободы и обязанности личности выступают как единая система, постоянно расширяющая и углубляющая свое внутреннее содержание по мере совершенствования общественных отношений;

➤ права, свободы и обязанности являются необходимыми условиями и предпосылкой бытия личности, в определенной мере отражают природу государства;

➤ права, свободы и обязанности, входящие в правовой статус личности, характеризуются единством, которое проявляется в их социально-экономическом отношении [2, с. 20].

В России предстоит формирование правовой государственности, базирующейся на приоритете права, способной к социальному партнерству в условиях реально сложившейся дифференциации интересов различных социальных групп и общностей при реальном плюрализме в обществе. Этому может способствовать рождение новых форм массовой политической деятельности, появление самоуправляемых структур, ассоциаций, неформальных гражданских движений. Процесс этот возможен лишь на путях преодоления традиционной конфронтационной гражданской и политической культуры, стабилизации общества, на основе гражданского мира с соблюдением конституционных гарантий [3, с. 66].

Список литературы

1. Любашиц В.Я., Смоленский М.Б.. Теория государства и права. Ростов н/Д: Феникс, 2002.
2. Комаров С.А., Ростовщиков И.В.. Личность. Права и свободы. Политическая система. – СПб.: Издательство юридического института (Санкт-Петербург), 2002.
3. Батурин Ю.М., Лифшиц Р.З. Социалистическое правовое государство: от идеи к осуществлению. М., 1989.

Правовое образование – путь к модернизации России

*«Знать законы – значит воспринять не их слова, но их содержание и значение»
император Византийской империи, Юстиниан*

Эффективная экономика, среди важнейших элементов, включает формирование политико-правовой культуры. Уважение к праву, соблюдение нормативно-правовых актов, договоров, и правовых обычаев всеми участниками рынка, является одним из обязательных условий эффективной, справедливой, социально ориентированной экономики. Это один из главных путей модернизации экономики в современной России.

Пока многие правовые экономические механизмы и гарантии являются больше декларацией чем элементом практической жизни. Но развитие предпринимательства возможно только при создании адекватной перспективному развитию правовой среды, не декларирующей, а четко устанавливающей права, обязанности и гарантии дееспособным гражданам на занятие предпринимательской или иной законной экономической деятельностью защищающей цивилизованных предпринимателей от противоправных действий органов государственной (муниципальной) власти и должностных лиц, криминальных структур.

То, что многие правовые нормы, многие элементы отечественной правовой системы часто неэффективны в действии, часто сводятся лишь к декларированию, ведет к правовому нигилизму в обществе, к дальнейшему усилению этого декларированного характера норм. Сформировалось и продолжает прогрессировать в экономике такое явление как «правовой нигилизм», о чем говорил в своем выступлении в 2009 году президент Медведев. «Правовой нигилизм» приобретает массовый характер. Количество мелких нарушений закона, привычка к этому переходят в качество низкой правовой морали, игнорирования гражданских ценностей, интересов общества и государства. В таких условиях экономика устойчиво прогрессировать по причине внутренних факторов не может. Может лишь за счет сверхблагоприятной внешней экономической среды – например очень высоких цен на энергоносители.

Как исправить положение? Мы видим только один способ – рост правового образования в стране. Пусть право преподается как математика с первого класса и до выпускного во всех школах страны ежедневно. Пусть все граждане знают свои права и умеют их защищать. Только тогда правовая система, которая не хуже чем во Франции или Германии, с которой как целостное явление является перенятой, переведенной, будет эффективной как в этих странах. И даже более!

Ведь неэффективной отечественная эта система, в том числе в сфере предпринимательства, часто становится по причине пассивности населения. В свою очередь, пассивность людей чаще всего является следствием правовой безграмотности населения. Как подать заявление, жалобу, куда, будет ли в ответ получена помощь, люди не знают. Получается, что безграмотность порождает пассивность, пассивность – «правовой нигилизм», «правовой нигилизм» – правонарушения. «Безграмотность, – говоря словами священных текстов, – это первичное зло!» В сфере экономики это последствием имеет хроническое качественное отставание страны, застой в развитии, неуспех модернизации. В условиях, когда массовый потребитель не заставит массового производителя выполнять законодательство о правах потребителей; в условиях, когда массовый производитель не заставит массу чиновников соблюдать законодательство о правах производителя, не создавать волокиту с принятием решений, не злоупотреблять проверками и пр.

Правовая система США отлична от российской. Там англо-саксонская система с её многочисленными пробелами в законодательстве и праве, с судебским (нет разделения властей и специальной подготовки акта) правотворчеством. (Не случайно над этой системой смеются отечественные юмористы: «Нельзя в штате Юта стрелять в тушканчиков, высунувшись по пояс из окон движущегося поезда! А что, высунувшись по плечи или не высунувшись, можно?! А из автомобиля?!») Это просто прецедент по той ситуации, когда кто-то, высунувшись из окна поезда стрелял и соответствующее прецедентное судебное решение было). Но, вместе с тем, американская система правовой защиты населения будучи хуже развитой, эффективно работает. Если в США ребенок выпьет сок и у него заболит живот, то очень вероятно, что родители его пойдут в суд с жалобой на производителя и продавца продукта и будут добиваться защиты своих прав. Предприниматели в США не станут терпеть злоупотребления проверяющей инстанции, которая вымогая взятки в который раз под незначительным предлогом приостанавливает деятельность предприятия – они обратятся в суд и добьются отмены необоснованного решения и санкций превысившему полномочия проверяющему.

Почему там ситуация такова, что люди защищают себя правовыми методами, а в России это гораздо в меньшей степени имеет место быть? Почему средний американец за свою жизнь в среднем 3 раза защищает себя в гражданском судопроизводстве, а в России этот показатель гораздо ниже?

Потому, что население обладает разной степенью правовой грамотности! В США право изучается со школьной скамьи в отличие от нашей образовательной системы.

Американец может применить свои правовые знания в суде и будет горд за свою страну, в которой справедливость, демократия, законность.

Если мы хотим модернизировать экономику, то должны воссоздать в обществе высокую правовую культуру, воспитать добропорядочных граждан и предпринимателей. Путь к этому идет через изменение системы образования. Право необходимо изучать, начиная со школы, на том же уровне глубины и обширности предоставляемого учащимся материала, на том же (хотя бы) уровне академических часов, как остальные «основные» предметы.

Очень развитое правовое образование чревато своими недостатками – например «злоупотребление правом». Например когда начав переходить дорогу на зеленый свет, и по правилам дорожного движения имея право продолжать движение и на красный свет, задерживая движение транспорта пока не перейдет дорогу, – человек будет пользоваться правом, переходить дорогу очень медленно. Или как последний знаменитый пример «злоупотребления правом» в США – когда женщина обожглась горячим кофе и подала в суд на компанию «Макдональдс» за то что на стаканчике не было написано (даже не то, что кофе горячий и надо быть осторожным!), а то что стаканчик может перевернуться при движении транспорта.

Но достоинства знания права, для общества вообще, для экономики и ее модернизации, настолько значительны, что несоизмеримо превышают все возможные недостатки!

Ширманов Т.А.

*студент 4 курса факультета права и социальных технологий
Муромского института (филиала) ГОУ ВПО «Владимирский государственный университет»*

*Научный руководитель: ассистент каф. социологии и социальной работы Горина Е.Е.
Муромский институт (филиал) ГОУ ВПО «Владимирский государственный университет»*

Профессиональные союзы в системе защиты прав работников

Как напоминают А.П. Егоршин и А.Л. Мазин, в СССР профсоюзы были элементом государственного механизма управления, членство в них было обязательным [1, с. 194]. На предприятиях профсоюзы представляли собой социальные подразделения администрации: в их функции входили распределение жилья, материальной помощи, выдача бесплатных или льготных путевок в дома отдыха и санатории, организация социалистического соревнования и т.д.

С началом реформирования всей социально-политической системы общества в начале 90-х годов прошлого века, принципы организации профсоюзных организаций изменились. В 1990г. на базе ВЦСПС прошел учредительный съезд Федерации независимых профсоюзов РСФСР (ФНПР), который обозначил главной целью деятельности данных общественных организаций обеспечение наиболее выгодных условий найма работников на рынке труда. Упомянутые выше авторы отмечают: «На практике профсоюзам пришлось бороться за свое выживание; значительная часть собственников и администрации увидели в них угрозу своим интересам.... В результате в первой половине 90-х годов профсоюзы в малом и среднем бизнесе почти исчезли; в государственном секторе их роль значительно упала, количество членов профсоюзов уменьшилось в 1,5-2 раза. Сокращалось производство; падала реальная зарплата, ухудшались условия труда, росла безработица; перед этими проблемами профсоюзы оказались беспомощны» [1, с.194].

Следует упомянуть, что подобные негативные тенденции развития профсоюзов еще в начале 90-х гг. прошлого столетия отмечал О.В. Ромашов [2, с.88]. Более того, автор приводил результаты исследования, осуществленного кафедрой социологии и социального управления Академии труда и социальных отношений, участником которого он являлся. Данное исследование проводилось на Оршанском станкостроительном заводе и производственном объединении «Монолит» (г.Витебск, 1991г.), на заводе «Актюбинсксельмаш» (1992г.). Уже тогда только 1,7 % респондентов отметили, что профсоюзная организация хорошо защищает интересы работников, самая большая была доля тех (36,6 %), кто считал, что профсоюзы практически ничего не делают для рабочих.

Так, развитие рынка труда в России проходило без реального влияния профессиональных организаций, чему, по мнению А.П. Егоршина и А.Л. Мазина, способствовали следующие обстоятельства.

~ продолжал действовать так называемый социальный контракт, согласно которому директор имеет неограниченную власть над лицами, работающими у него, взамен от него ждут решения социально-бытовых проблем работников, при такой форме взаимоотношений роль профсоюзов невелика изначально;

~ у российских профсоюзов отсутствует инструментарий, традиционный для западных профессиональных организаций: увеличение спроса на труд и уменьшение его предложения;

~ ориентация практически всех работодателей на получение максимальной прибыли в краткосрочном периоде делало ненужным поиск компромиссов с профсоюзами, что влекло занятие по отношению к последним жесткой позиции; в данной ситуации профсоюзные работники – лица преимущественно немолодые, маломобильные, с четко сложившимися представлениями из советского периода истории профессиональных организа-

ций как части административного аппарата, зачастую либо не могли, либо не хотели противостоять подобной ситуации;

~ активная деятельность происходила в основном на уровне руководящих структур объединений профсоюзных организаций, поддержка более низких структур (в том числе первичных организаций) со стороны руководящих органов была минимальной;

~ в формирующемся частном секторе профессиональные союзы не получили реальной законодательной поддержки от государства, попытки создать представительные организации встречали решительный отпор со стороны руководства предприятий.

12 января 1996 года был принят федеральный закон «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности», предоставивший достаточно широкий круг полномочий данным организациям, однако широко применения не получил: доверие к профсоюзам со стороны работников было подорвано. В последнее время интерес к профсоюзным организациям стал возрастать в связи с введением новых систем оплаты труда, которые предоставляют широкий круг полномочий руководителям организаций в распределении фондов, выделенных на оплату труда сотрудников, без внедрения какого-либо контроля за их действиями. Реальным противником в такой ситуации может стать именно профсоюз, т.к. принятый закон ввел норму, согласно которой системы оплаты труда, формы материального поощрения, размеры тарифных ставок (окладов), а также нормы труда устанавливаются работодателями, их объединениями (союзами, ассоциациями) по согласованию с соответствующими профсоюзными органами и закрепляются в коллективных договорах, соглашениях. Однако это требует от профсоюзных организаций напористости, юридической грамотности, умения отстаивать права работников с использованием для этого всех средств, предоставленных законодателем.

Список литературы

1. Егоршин А.П., Мазин А.Л. Российский рынок труда в переходной экономике: М-фия. – Нижн. Новгород: НИМБ, 2004. – 247 с.

2. Ромашов О.В. Социальная защита трудящихся: проблемы, пути их решения //Социологические исследования, 1993. № 1. С. 88–92.

*Шиянова Е.Н.
студентка 4 курса Института государственного и муниципального управления
Белгородского государственного университета*

*Научный руководитель: к.соц.н., ст. преподаватель Реутова М.Н.
Белгородский государственный университет*

Взаимодействие общественного мнения и власти в российском обществе

В России в настоящее время идет процесс становления гражданского общества, одной из особенностей которого является обеспечение права граждан на выражение своего мнения по общественно значимым проблемам. Общественное мнение, выполняя консультативную и директивную функции, способствует повышению степени участия населения в политической жизни страны и более полной реализации его гражданских прав. Одной из важных и интересных проблем в настоящее время является проблема условий, границ и возможностей влияния общественного мнения на функционирование и развитие общества. Условия, границы и возможности влияния такого рода могут быть различны.

Анализируя взаимодействие власти и общественного мнения, Д.П. Гавра, предлагает ряд универсальных критериев, позволяющих сравнить различные общества. К этим критериям относятся: 1) демократичность системы выборов и избирательных законов на различных уровнях; 2) характер законодательной (в том числе конституционной) закреплённости роли и прерогатив общественного мнения; 3) наличие каналов свободного выражения мнений и собственно свобода их выражения; 4) характер протекания дискуссий общественности и власти; 5) частота, предметный и объектный ареал обращения власти к общественному мнению; 6) характер, предметный и социальный ареал включения реакций и оценок общественного мнения во властные решения.

На основе указанных критериев автор выделяет следующие типы взаимодействия власти и общественного мнения: 1) режим подавления общественного мнения со стороны властных структур; 2) режим игнорирования общественного мнения; 3) режим патернализма власти по отношению к общественному мнению; 4) режим сотрудничества (взаимореализации); 5) режим давления общественного мнения на власть; 6) режим диктатуры общественного мнения [1].

Попытаемся ответить на вопрос: «Какой же режим взаимодействия власти и общественного мнения представлен в современной России?», последовательно проанализировав характер проявления указанных выше критериев.

Рассматривая электоральную систему в РФ, можно говорить о том, что формально она является демократической. Конституционно закреплёно то, что народ является основным источником власти в стране. Выборы

представляют собой свободное волеизъявление народа, с соблюдением всех критериев демократичности. Официально закреплён политический плюрализм и равноправие всех субъектов политики [1, с. 3–7]. Но с позиции включенного наблюдателя, все выше указанное предстает в совершенно ином свете. Официально закреплённый политический плюрализм в действительности предстает как свобода выбора при отсутствии альтернативы. Ярким подтверждением тому являются президентские выборы 2008 года, когда в списках представленных кандидатов реальных конкурентов ныне действующему президенту не было.

При этом существует законодательно закрепление прав общественного мнения, это отражено в ст. 29–31 Конституции РФ [1, с. 9–10].

Имеются каналы свободного выражения общественного мнения, такие как СМИ, общественные организации и движения, которые также законодательно закреплены.

Оценивая дискуссию между властью и государством в РФ, можно сделать выводы о том, что она слабо выражена. Общественность в нашей стране характеризуется пассивностью, поэтому власть взаимодействует с ней лишь тогда, когда это нужно самой власти. При этом власть выступает в роли старшего товарища, наставляя и направляя определенным образом общественное мнение. Следовательно, и частота обращения власти к общественному мнению довольно низкая, а ареал ограничен в основном политической сферой.

Характеризуя каналы изучения общественного мнения в РФ можно сказать, что интерес к этой сфере в настоящее время довольно активный. Существуют организации, свободно занимающиеся изучением общественного мнения, такие как «Фонд общественное мнение» (ФОМ), «Всероссийский центр изучения общественного мнения» (ВЦИОМ), «Аналитический центр Юрия Левады» (Левада – центр) и исследовательские центры при учебных заведениях. При этом следует отметить, что деятельность многих исследовательских служб носит проправительственный характер. Также в стране функционируют многочисленные маркетинговые компании, изучающие потребительские предпочтения.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что взаимодействие власти и общественного мнения в России можно рассматривать как режим патернализма власти по отношению к общественному мнению.

Само общественное мнение в данном случае плюралистично, существует скорее в форме оценочно-ценностных суждений, более или менее рационально обусловленных и эмоционально окрашенных и не переходит, как правило, в поведенческие проявления. Власть контролирует оценки общественности, ограничивает их диапазон, не дает им перехлестнуть за обозначенные ею барьеры. Тем не менее, общественное мнение уже начинает по многим параметрам отвечать условиям политической опосредованности и приобретает существенные черты, приближающие его к качеству социального института. Это подчиненный, ведомый, контролируемый, но субъект политического процесса.

Рассматривая же историю Российского государства в целом, можно говорить о том, что в нем за многовековую историю развития были представлены практически все режимы взаимодействия власти и общественного мнения: режим подавления и игнорирования общественного мнения властью во времена СССР, режим давления общественного мнения на власть и режим диктатуры общественного мнения в период между Февральской и Октябрьской революциями, режим патернализма власти по отношению к общественному мнению – в настоящее время.

Для максимально взаимовыгодного взаимодействия власти и общественного мнения необходим режим сотрудничества, к которому можно прийти в России при условии изменения позиции общественного мнения в обществе, его более активного выражения по широкому спектру вопросов, а также отношения власти к общественному мнению как к равноправному партнеру в дискуссии.

Список литературы и источников

Нормативно-правовые документы

1. Конституция Российской Федерации. – М.: Издательство «Омега-Л», 2008. – 64 с.

Монографическая литература

1. Д. П. Гавра. Общественное мнение и власть: режимы и механизмы взаимодействия // Журнал социологии и социальной антропологии. Том 1, выпуск 4. – 1998 // Режим доступа: <http://www.soc.pu.ru/publications/jssa/1998/4/gavra.html>

СОДЕРЖАНИЕ

Ожгибесова Е.В. Вступительное слово	3
Секция I Проблемы и перспективы развития российской экономики	4
Абрамова О.В., Поспелов М.В. SWOT–анализ АПК Пермского края	4
Анисимова Е.Л. Формирование региональной инновационной экономики на основе кластерного подхода	6
Атапина Н.А. Формирование экономики, основанной на знаниях, как условие обеспечения социальной и политической стабильности в России	8
Бабушкин М.С., Селькина Е.А. Проблемы и перспективы экономического развития Пермского края	9
Балабанова Е.А. Анализ эффективности мероприятий по развитию малого предпринимательства в России	11
Боринских Е.Г. Влияние незаконной миграции на российскую экономику	15
Борисова Е.И. Проблемы децентрализации и приватизации в сфере водоснабжения и водоотведения в России	17
Бочкарева И.А. Рынок труда в России: безработица и пути преодоления	18
Глимханова Э.Р. Особые экономические зоны как перспектива развития экономики России (на примере ОЭЗ ППТ «Алабуга»)	20
Грошикова А.Е. Создание банковских холдингов как способ повышения капитализации и конкурентно- способности российских коммерческих банков	22
Дарвина Ю.А. Экономическое развитие страны и проблемы экономики знаний	23
Избашева Б.Х. Основные направления приоритетного национального проекта «Развитие АПК»	25
Касимова И.О. Проблема содержания понятия «городское хозяйство»	26
Колесниченко Ю.С. Оценка социально-экономической устойчивости муниципальных образований	28
Кулешова С.Ю. Перспективы развития банковской системы	29
Кулычева О.В. Тенденции развития российской легкой промышленности	31
Курдасова Е.В. Перспективы развития малого бизнеса в России	33
Линченко В.Б. Эффективная организация «ритейла» розничного банка	34
Лобузна Г. Г., Чурнаслова Н.С. Влияние инфляции на уровень жизни населения	36
Ломайкина И.В. Развитие благоустройства территории городского округа Саранск	37
Лунёва И.В., Шувалов Э.С. Возможности венчурного предпринимательства в городе Иркутске	39
Лягушенко В.В. Роль малого предпринимательства в развитии города Ставрополя	40
Мартынович К.А., Беликова А.А. Экологичные и ресурсосберегающие технологии на железнодорожном транспорте	41
Мартыяс Д. В. Проблемы и перспективы развития российской экономики во взаимодействии с Ассоциацией стран Юго-Восточной Азии	43
Мезенцева Т.С. Система рефинансирования Банка России: проблемы и перспективы	45
Милованова Е.В. Обязательное медицинское страхование: проблемы и перспективы	46
Муратова В.Г. Развитие образования как приоритет экономической политики государства	48
Недосеев И.Н. Эффективное взаимодействие как способ повышения конкурентоспособности территорий	49
Новикова И.Ю., Гуков А.Э. Инновационная экономика – перспектива развития России	51
Пермякова А.Ю. Малое предпринимательство в социальной сфере крупных городов СФО	54
Пономарева О.А. Нормативно-правовая основа водоснабжения и проблемы ее практической реализации	57
Пономарёва П.А. Необходимые и достаточные условия формирования международного финансового центра	59
Присяжная Н.А. Влияние Олимпиады в Сочи на экономику региона	60
Развозжаева Н.В. Улучшение жилищных условий молодых семей г. Перми	62
Рангулова А.Ф. Участие России в международных экономических организациях	64
Решетникова Д.С. Анализ экономического потенциала Пермского края на основе построения матрицы БКГ	65
Росеева Т.В. Проблемы и перспективы развития инновационной деятельности российской экономики ..	67
Русяева С.С. Проблема гендерного неравенства в социально-трудовой и экономической сферах	69
Рябова Т.В. Пути повышения качества жизни населения в регионе	71
Сайдашева Э.А. Анализ рынка нового жилья в Перми	72
Салмова О.В. Ритейл в России: тенденции и перспективы развития	75
Салпагарова Ф.М. Инновации – основа экономического развития	77
Супрун В.В. Развитие молодежного предпринимательства в Ростовской области: проблемы и перспективы	78
Титова Н.Ю. Дальневосточный Федеральный Округ в интеграционном процессе стран Азиатско-тихоокеанского региона	80

Толоконникова Н.В. Развитие российско-китайского инвестиционного сотрудничества	81
Тотьмянина М.Ю. Коррупция как одна из важнейших проблем современной российской экономики и общества в целом	83
Третьякова С.Н. Политика сильного доллара и ее влияние на российскую экономику	84
Трынов А.В. Государственно-частное партнерство как фактор развития инновационной сферы	85
Хромцова К.И. Система государственного заказа в российской экономике и предложения по ее совершенствованию	87
Четина И.С. Проблема фальшивых денег в экономике Российской Федерации	88
Швед Ю.В. Эволюция рыночных структур как отражение стратегического поведения	90
Секция II Развитие экономики и общества в условиях кризиса	92
Ахмадиярова И.В., Москвина Е.А. Анализ изменений на рынке жилья Пермского края в условиях кризиса	92
Бендерская Б.В., Уткина Я.С. Анализ состояния строительной отрасли в условиях экономического кризиса	96
Букина Н.Н. Проблемы и перспективы развития системы социального партнерства в Республике Мордовия	99
Бутченко Ю.И. Антикризисное управление муниципальным образованием (на примере г. Таганрога)	101
Васильева Т.А. Реальный сектор экономики в условиях кризиса	102
Волошина А.С. Современное состояние рынка животноводческой продукции Омской области	104
Гатина Л.С. Использование древесных отходов на современном этапе развития науки и техники	105
Кириченко Ю.И. Экономическая проблема развития ТЭК России в условиях кризиса	107
Ковалева Т.Э., Лыхенко И.Н. Основные направления социальной политики в России в условиях кризиса	108
Куботьян А.О. Развитие экономики в условиях кризиса	110
Кузнецов Д.Б. Приоритетные направления развития экономики РФ в условиях финансовой рецессии	111
Лазарева Е.В. Анализ влияния финансово-экономического кризиса на население Чайковского муниципального района	113
Мативецкая Э.В. Маркетинговые исследования спроса на хлебобулочные изделия (на примере Лабинского района)	115
Мельник А.Е., Чижова Л.А. Всесезонный курортно-тренировочный центр международного уровня (бизнес-план инвестиционного проекта)	117
Мутагарова З.Р. Изменение структуры автомобильного рынка города Перми в условиях экономического кризиса	118
Неваева Д.А. Экономические риски российского общества в условиях кризисного состояния страны (на примере Алтайского края)	120
Николаева Т.А. Эффективность механизмов реализации демографической политики в Республике Мордовия	121
Петина В.С. Инвестиционный потенциал Республики Адыгея: проблемы и перспективы	123
Понкрашкина Г.А. Развитие экономики региона в условиях кризиса	124
Псеунова Д.Р., Пханаева И.А. Состояние и развитие туризма в Республике Адыгея	126
Рябухина В.В., Маслов С.С. Практика использования электронных платежных систем в России в условиях кризиса	127
Сухинина Д.М. Продовольственная безопасность региона в условиях кризиса (на примере Ханты-Мансийского автономного округа – Югры)	129
Тукова Е.А. Финансирование вузов в современных условиях в России и за рубежом	130
Худавердян Г.Л. Демографическая ситуация в Ростовской области	132
Цветкова Н.А. Влияние кризиса на рынок труда в России и г. Таганроге и меры по борьбе с высоким уровнем безработицы	133
Шикина Е.А. К проблеме соответствия образования и рынка труда	135
Юртаева А.Е. Развитие государственно-частного партнерства (ГЧП) в условиях глобальной экономической неопределенности	136
Янюк Е.Ю. Анализ состояния безработицы в Пензенской области	138
Секция III Проблемы реформирования бухгалтерского учёта и системы налогообложения	141
Верник Е.А. Совершенствование учета материально-производственных запасов предприятия (на примере ЗАО «Энергосервис»)	141
Горбунова Н.В. Оптимизация таможенных платежей и налогообложения при экспорте	143
Каримова С.Р. Проблемы отражения основных средств по МСФО	144
Кульшина А.С. Особенности налогообложения имущества организаций резидентов Особой экономической зоны в Калининградской области	146

Мунькова Н.В. Проблемы при начислении налога на прибыль по операциям международного лизинга ...	147
Мухамедьярова Г.А. Необходимость внедрения международных стандартов финансовой отчетности в России	148
Окунева Н.С. Проблемы применения специального налогового режима для сельскохозяйственных товаропроизводителей и пути их решения	150
Отинова М.И. Пенсионная реформа: что ожидать?	151
Попов В.М. Реформа пенсионной системы	152
Прошин В.В. Управление затратами в государственных структурах на примере инспекции Гостехнадзора Самарской области	155
Толмачева Н.С. Оценка налогового бремени на малое предпринимательство и пути его снижения в условиях кризиса	156
Утицких Е.Ю. Налог на имущество организаций как источник пополнения регионального бюджета	157
Хозяшева Е.И. Анализ и управление дебиторской задолженностью предприятия (на ЗАО «Электротехпром»)	159
Хонькина К.М. Эволюция имущественного налогообложения в России	161
Чумак О.В. Судебно-бухгалтерская экспертиза кредитов и займов	162
Шериева Ф. Пути совершенствования налога на добавленную стоимость в РФ	164
Секция IV Проблемы кредитования физических и юридических лиц банковскими учреждениями в современных условиях	166
Арутюнян М.Ф., Корнеева А.В. Анализ рынка автокредитования в РФ за период 2006–2009 гг.	166
Ботвич И.В. Проблема использования овердрафтного кредитования в российских банках	168
Быкова М.В. Просроченная задолженность и ее отражение в отчетности банков	169
Дудкина Ю.А. Проблемы оценки залогов под обеспечение банковских кредитов	171
Дядина Е.О. Кредитование физических лиц иностранными банками в России	173
Кириллова Е.Г. Сущность кредитного риска и методы управления им	175
Ковалева Д.Ю. Проблемы и перспективы банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России	176
Костина М.В. Проблемы кредитования малого бизнеса	178
Куликова А.В. Ипотечный кредит в системе финансово-кредитных отношений	179
Леонова А.В. Проблемы кредитования малых форм хозяйствования на селе	181
Мальцева Е.А. Проблемы управления кредитными рисками	182
Ошева А.С. Проблема кредитования предприятий различных отраслей экономики	184
Пепеляева Е.Г. Российские банки за рубежом	186
Попова А.В. Современное состояние и перспективы развития инвестиционной деятельности в Российской Федерации	188
Ребус М.В. Трансформационные и адаптационные аспекты в области финансовых инструментов на современном этапе развития экономики	189
Рыбалочка Л.М., Дубинин В.В. Особенности микрокредитования в современных условиях	192
Рыбина Е.А. Пути развития российского автопрома во время кризиса	193
Суменкова В.О. Использование финансовых инструментов в современных условиях	195
Тащенко К.Ю. Проблемы кредитования юридических и физических лиц в современных условиях	196
Тиманкина Ю.И. Инвестиции в России: взгляд в будущее	198
Туркичева Е.В. Оценка кредитоспособности заемщика	199
Феоктистова Е.Н. Проблемы кредитования физических лиц банковскими учреждениями в современных условиях	201
Шаравьёва Н.В. Сравнительный анализ различных вариантов инвестиций в современных экономических условиях	203
Секция V Актуальные проблемы управления предприятиями и финансовыми, кредитными учреждениями в условиях финансового кризиса	205
Абрамова Е.А. Рынок ценных бумаг и фондовая биржа на современном этапе развития экономики	205
Анфалова А.Н, Файзуханова А.Ф. Проблемы обесценивания средств	207
Араксина Д.И. Стоимостные методы оценки эффективности финансового менеджмента компании	208
Ахметова Э.Р., Исламгулова Р.А. Проблема текучести кадров в условиях финансового кризиса	209
Баженова Е.В. Актуальные проблемы управления страховой организацией через организационную структуру в условиях финансового кризиса	211
Бекшанская Т.А. Анализ затрат на капитал на примере ОАО «ТГК-9»	213
Бердашкевич А.С. Актуальные проблемы коммерческих банков Алтайского края в условиях кризиса ...	215
Варавкина Е.В. Проблема погашения корпоративных облигаций в современных условиях	216
Вдовина И.В. Снижение себестоимости как приоритетная задача управления финансовым состоянием предприятия в условиях финансового кризиса	218

Власова В.А., Кончурова А.В. Проблемы российского фондового рынка на современном этапе развития экономики	220
Волошина М.Н. Государственные корпорации: передел собственности или механизм государственного регулирования?	221
Глашева Э.А. Проблемы управления страховой организацией в условиях кризиса	223
Горб К.В. Финансовые проблемы сельхозтоваропроизводителей и пути их решения посредством государственной поддержки в Краснодарском крае	225
Гречко Т.А. Актуальные проблемы управления банками в условиях кризиса	227
Григорьян Н.С. Управление предприятием в условиях финансового кризиса	228
Гусев В.В. Бюджетирование как эффективная технология управления предприятием в условиях кризиса	230
Колыпайло Е.С. Расходование средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния Российской Федерации в условиях кризиса	232
Костина О.К., Дудина Ю.Р. Особенности финансового планирования и прогнозирования в условиях рыночной экономики	233
Кудряшова И.А. Анализ и совершенствование маркетинговой деятельности предприятия в период кризиса	234
Кузнецова О.О. Малый бизнес в условиях кризиса: финансовые проблемы и пути их решения	236
Лутченко В.А. Роль модернизации бюджетной политики в преодолении финансового кризиса	237
Маркина А.А. Развитие денежно-кредитной политики России в условиях кризиса	239
Мозговая О.В. Актуальные проблемы управления предприятиями и финансовыми, кредитными учреждениями в условиях финансового кризиса	241
Обухова Ю.А. Финансовое оздоровление предприятия: актуальные аспекты проблемы	242
Павлоградская К.В. Основы управления организацией в условиях финансового кризиса	244
Порубова Е.А., Ёлохова В.Ю. Особенности управления малым предприятием в условиях финансового кризиса	246
Рогожина Н.И., Сальникова К.О. Оценка и управление стоимостью предприятия	247
Сердюк М.С. Современные методы управления запасами в коммерческой организации	249
Скобелев А.В., Титенок М.М. Особенности финансового управления страховой компанией в условиях глобальной неопределенности	250
Соколова Н.Ф. Экономические показатели деятельности лечебно-профилактического учреждения и пути их улучшения	252
Федотова Н.И. Инвестиции в недвижимость, взятую в ипотеку	254
Фирстова Е.А., Антонова К. Антикризисный маркетинг в России	255
Чичигина Ю.С. Оценка товарных знаков: реализация существующих подходов в условиях Неопределенности	257
Шашкова Т.О. Управление конкурентоспособностью предприятия	258
Шейкина И.С. Актуальные проблемы малого бизнеса под влиянием мирового финансового кризиса	260
Широкова В.А. Региональная инвестиционная политика в условиях кризиса (на примере Липецкой области)	261
Шкурапат Ю.А. Российский банковский сектор: проблемы и перспективы развития в современных условиях	263
Щербакова Ю.С. Проблемы профессиональной деятельности и трудоустройства маркетологов в России	264
Секция VI Менеджмент: пути развития, современные проблемы и перспективы ...	266
Лыщицкая Е.А. IP-телефония в компьютерных сетях	266
Баранова П.А. Совершенствование управления городским здравоохранением на муниципальном уровне	267
Бармина М.С. Проблемы и причины офисной «дедовщины»	269
Галяутдинов Р.Р. Проблема эффективности Российского менеджмента	271
Гизатуллина Д.Ф. Основные критерии определения профиля менеджера	273
Доровская Е.В. Корпоративная культура в системе социально-трудовых отношений	274
Дурнев В.Ю. Проблемы образования менеджеров в современной России	276
Иванова Я.В. Экологический менеджмент: проблемы и перспективы управления состоянием окружающей среды среднего промышленного города на муниципальном уровне	277
Козлова А.И. Роль профессионального имиджа менеджера в профессиональной деятельности	279
Мальгин А.А. Задатки и способности человека, определяющие успешность при он-лайн торговле на электронных финансовых рынках типа «FOREX»	280
Николаева Н.С., Саняпова Р.Р. Мотивация как инструмент управления персоналом в сфере менеджмента	281
Сметанюк А.А. Профессиональная деформация менеджера	283
Сотонина Ю. Молодёжная безработица в Пермском крае	285
Сультеева А.А. Современный менеджмент в России: пути и перспективы развития	287
Трошева Н.В. Диагностика организационной культуры	288
Утробина А.Н. Социально-психологический аспект процесса адаптации	290

Федосова А.А. Взаимосвязь понятий «руководство» и «лидерство»	293
Чагина А.А. Феномен работы, удалённой от офиса	294
Якимова Е.В. Тимбилдинг – один из методов формирования и поддержания корпоративной культуры ...	296
Ячменьков С.А. Востребованность риск-менеджеров российскими предприятиями	298
Секция VII Функциональные сферы менеджмента – основа управления	
предприятием	300
Дадашова А.Г. Управление качеством продуктов с позиции менеджмента	300
Черныш А.Д. Управление знаниями в организации	301
Абшилава М.К. «Портфель» бизнесмена – что это?	303
Анисимова С.В. Стратегический менеджмент на примере КФХ «Орбита» Одесского района Омской области	305
Аннамурадова А.М. Потребности как определяющий фактор покупательского поведения потребителей	307
Аюпова И.Р. Структура финансирования инновационной деятельности предприятий	308
Барабанова Т.В. Содержание и инструменты экологического менеджмента	310
Васильева А.С. Формирование имиджа фирмы как фактора конкурентных преимуществ	311
Вязникова Д.С. Совершенствование бизнес-процесса получения оперативной производственной информации на примере ЗАО «Сибур-Химпром»	313
Гайнетдинова З.Т. Внедрение системы управленческого учета	314
Гамаза Е.А. Особенности ценовой дискриминации как способа адаптации к современному рынку	316
Григорьева М.Г. Человеческий капитал как механизм стратегического управления в организации	317
Двоконко А.Ф. Развитие методологии системного подхода к менеджменту функциональных сфер экономики в современных условиях не-стабильности	319
Дудина Н.В. Использование менеджерами организаций основных методов снижения инновационных рисков	321
Дусакова Р.И. Кадровая стратегия – необходимый атрибут стратегического планирования органа местного самоуправления	322
Ильдарханова Г.С. Роль международных стандартов качества в повышении эффективности деятельности предприятия	324
Исмаилова С.М., Сырвачев А.Ю., Чвокин И.В. Инновационный подход к обучению предприниматель- ству на примере бизнес-школы МВА «СКОЛКОВО»	325
Калинина А.В., Корелина А.С. Оценка уровня известности компании	327
Караваева Л.В. Подходы к управлению качеством медико-социальной помощи	329
Карась К.А. Совершенствование системы управление персоналом в открытом акционерном обществе «Омский бекон»	330
Клочко А.В. Исследование сущности и структуры производственного потенциала как экономической категории	332
Конаныхин В.А. Информационные системы как инструмент принятия эффективных управленческих решений	333
Коногорова А.А. Анализ системы продвижения лекарственных средств как часть развития отечествен- ной фармацевтической отрасли	335
Красницкая А.С. Роль менеджера в управлении стратегическими изменениями	340
Кудашева Н.З. Инновационная активность в управлении предприятием	341
Куликова К.Ю., Кубракова А.А. Инновации – важнейший фактор эффективного развития экономики ...	342
Курская А.П. Направления адаптации отрасли животноводства в ЗАО «Солнцево» Исилькульского района Омской области	344
Лесин А.В. Концептуальные аспекты развития структуры управления инновационным предприятием	346
Морозова О.А., Устинова Н.Н. Внедрение инновационных технологий на территории МО г. Балаково ..	347
Мутовкина С.Н. Особенности проявлений гендерных различий в построении индивидуальной карьеры адвоката» (на примере Негосударственной некоммерческой организации «Адвокатская палата Пермского края»)	348
Ознобишина Л.Б. Маркетинговые технологии на службе муниципалитетов. Подходы к формированию позитивного имиджа территории	351
Орехова А.Ю., Устинова Н.Н. Внедрение дополнительных технологических схем очистки обеззараживания воды на предприятии МУП «Водоканал»	353
Поповиченко А.А. Корпоративное управление и уровни корпоративной власти	354
Потураева Л.Г. Реформирование пенсионной системы как реализация социальных прав человека	356
Пухлекова Т.Д. Проблема сертификации продуктов питания в условиях социально-экономических преобразований в России	358
Рыбинская Т.Е. Конкурентоспособность предприятия: проблемы, возможности и перспективы повышения (на примере ООО «Энергоцентр» г. Таганрога)	360
Самойлова С.В. Кадровая политика администрации Духовницкого муниципального района	361
Смирнова В.Н. Особенности инновационной деятельности	362

Старцева А.Ю. Аутсорсинг и аутстаффинг – инновационные методы работы с персоналом	363
Фофанов О.А. Особенности маркетинговой деятельности в сфере услуг	365
Шарипова А.А. Социальная сущность инновации в разных типах обществ	366
Шорников А.А. Оценка мерчандайзинга с использованием регрессионного анализа	367
Секция VIII Человек в современном изменяющемся мире	369
Абраменко О.Ю. Проблема трансформации человеческого потенциала на уровне среднего города России	369
Артемова К.З., Зуева М.В. Деловой имидж в сфере аудиторской деятельности: портрет женщины-аудитора	370
Афонин М.Н. Насилие и ненасилие в философии и социальной этике	373
Балеева К.И. Россия глазами иркутян: межпоколенческий анализ	375
Березина Т.Ю. Параметры интеллектуальной культуры студента ВУЗа	376
Болотова С.В. Значение культурного пространства в развитии человека в современном изменяющемся мире	377
Ванькова А., Ерасимова Р., Сайдашева М., Субботина Д. Компетентность специалистов при работе со справочными правовыми системами (на примере СПС КонсультантПлюс)	379
Вечканова М.П. Образ представителя интеллигенции в современном мире	381
Волошина М.Н. Проверочно-фильтрационные лагеря в системе политических репрессий, 1941–1946 гг.	382
Вышенская Е.М. Почему необходимо сидеть на диете?	384
Гайдук М.В. Качественное образование как важнейший фактор социализации современной молодежи ...	386
Голикова О.Б. Пессимизм и оптимизм в прошлом и настоящем	389
Градобоева К.К., Щенникова М.С. Образ будущего глазами современной молодежи	390
Давыдовская О.П. Denglisch: фальсификация или путь к развитию немецкого языка?	392
Даракчан Е.А. Противоречия взаимодействия образования и занятости молодежи	394
Демченко М.В., Буракова И.В. Социальные конфликты в современном изменяющемся мире	395
Дубовцева П.В. Молодежь в современном мире	396
Евайко О.Б. Личность и политика	398
Желнин А.И. Трудовое отчуждение и его особенности при современном капитализме	400
Зарипова Г.И. Проблема сближения культур на фоне конфликта цивилизаций	401
Калачев Ю.М. Кинизм и цинизм: история и современность	405
Кирякова Е.С. Концепция развития рекреационного потенциала городских лесопарков на примере ООПТ «Черняевский лес»	407
Колесникова Т.С. Изучение рынка спортивных товаров и выявление тенденций его развития	411
Кочетков Л.С. Трансформация человеческого сознания в современном мире	412
Кочулимов С.Ю., Бабуркин А.А. Свобода и права человека в современном обществе	413
Малашенко М.А. Экономические проблемы в аспекте социального самочувствия (на материале общественно-политической газеты «Открытая»)	414
Мирошниченко К.С. Маркетинговое исследование отношения населения г. Пензы к социальной рекламе и ее роли в современном обществе	415
Мищенко К.С. Человек в изменяющемся мире: история и современность	417
Нагибин Д.А. Анализ общественных тенденций	418
Никитина Е.В. Особенности политического PR в современной России (федеральный и региональный уровни)	419
Перевалова А.Г. Массовая культура как средство обезличивания человека	421
Перельгина С.В. Комплексные индикаторы оценки качества жизни населения	422
Пискун Ю.Г. Мужество быть	424
Саушкин Д.И. Человек под воздействием социальных изменений	425
Силова О.Д. Свободное время и досуг в культурно-историческом измерении	426
Спищёва М.И. Сопротивляться или адаптироваться	428
Толчмякова Е.Е. Человек в политике	429
Шамшутдинов Р.Ф. Проблемы человека в массовой культуре	431
Секция IX Права человека в современном обществе	433
Артёмова К.З., Зуева М.В. Государственная корпорация: быть или не быть	433
Ахидова Е.Н. Участие государства в образовательной системе	435
Бибичева О.С. Конституционный принцип равенства прав и свобод человека и гражданина в России	436
Бобылев Р.В. Особенности возбуждения уголовных дел о мошенничестве в финансово-кредитной сфере	438
Власова О.Н. Механизм регулирования правового статуса осужденных к лишению свободы	439
Воронова Е.В., Саврасова Н.И. Свобода и права человека в современном обществе	441
Джальмуханова З.Г. Право на образование в современном обществе	442
Дмитриева Ю.В. Реализация права на образование для работника-студента	444
Зубова Ю.М. История развития «Прав человека»	446

Ковалев Ю.С. Неправительственные организации по защите прав человека	447
Ковалева М.К. Права человека в теории и на практике	449
Кондратий М.В. Проблема гражданской позиции в России	450
Корж П.А. Борьба с терроризмом и права человека: соотношение категорий	451
Морозова А.В. Инклюзивное образование: равные среди равных	452
Павлова М.А. Правовое регулирование эвтаназии в России и зарубежных странах: сравнительно-правовой анализ	454
Парута Д.В. Право граждан на жилище в РФ: проблемы и перспективы реализации	457
Петренко М.Н. О соотношении принуждения и права субъекта в уголовном процессе РФ	458
Пислегина А.И. Уполномоченный по правам ребенка как особый механизм внесудебной защиты	460
Рупасова Т.В. Роль информационных технологий в реализации права граждан РФ на обращение в государственные органы и органы МСУ	461
Соколова А.И. Понятие прав человека и их защита в современном мире	463
Федотовская Е.А. Программа улучшения водообеспечения города на основе Закона о защите прав потребителей	464
Хомутова А.А. Права человека в современном обществе в условиях экономического кризиса	466
Хрестинина А.А., Быкова А.А. Гражданские права и свобода личности	467
Шестакова В.А. Правовое образование – путь к модернизации России	469
Ширманов Т.А. Профессиональные союзы в системе защиты прав работников	470
Шиянова Е.Н. Взаимодействие общественного мнения и власти российском обществе	471

Научное издание

**Человек. Общество. Экономика:
проблемы и перспективы взаимодействия**

Сборник статей по материалам
IV ежегодной всероссийской с международным участием
научно-практической конференции студентов

Выпуск IV

Редактор Е.В. Ожгибесова

Корректор С.Л. Морозова

Подписано в печать 01.09.2010. Формат 60 x 90/8.

Усл. печ. л. 60 Уч.-изд. л. 54,3 Печ. л. 54,3

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов»
Адрес: 614000, г. Пермь, ул. Дзержинского, 1Б