

ПЕРСПЕКТИВЫ НАРАЩИВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Алиева К.М., к.э.н., старший преподаватель
Дагестанский государственный университет (г. Махачкала)

Рыночные преобразования в российской экономике сопровождались снижением использования производственного потенциала экономических субъектов, приведшим к нарушению нормального воспроизводства и его абсолютному сокращению. В современной экономической ситуации нужно использовать возможность вовлечения в хозяйственный оборот сохранившегося производственного потенциала. Поэтому особую актуальность приобретают задачи его оценки и определения направлений использования.

Рассматривая производственный потенциал в контексте адаптации к рыночным условиям, можно отметить, что основная масса предприятий комплекса должна быть ориентирована на удовлетворение потребностей в товарах повседневного спроса, не отличающихся сложной технологией производства и не требующих значительных инвестиций. Достаточно подчеркнуть, что производство электробытовых и хозяйственных товаров на дагестанских предприятиях машиностроительного профиля колеблется в пределах 2-3 % от потребностей республиканского рынка. Другая часть производственного потенциала предприятий комплекса может быть адаптирована к потребностям регионального и российского рынков путем относительно больших инвестиционных затрат. Примером экономического поведения такого рода можно считать ОАО «Авиаагрегат» (г.Махачкала), которое освоило продукцию гарантированного спроса со стороны российского автомобилестроения, такую как усилители руля для автомобилей «ВАЗ», ножные насосы, механические и гидравлические домкраты для автомобилей «КАМАЗ» и т.д. Наиболее существенного обновления требуют предприятия, традиционно ориентированные на производство высокотехнологичной продукции. Эта задача более сложная и требует больших инвестиций. Она может быть решена путем включения республиканских предприятий в состав общероссийских объединений. На сегодняшний день ОАО «Кизлярский электромеханический завод» уже включено в состав объединения «Авиационная холдинговая компания «Сухой», что позволило ему переориентировать производственный аппарат на производство инновационной продукции. Перспективным представляется вхождение предприятий машиностроения республики в состав таких российских интегрированных структур, как НПЦ «Технокомплекс», концерн «Авиационное вооружение», ОАО «Российская электроника» и другие.

Определение состава партнеров, номенклатуры и объемов выпуска продукции создает реальные предпосылки для рационального выбора технологической и технической базы производства, подбора и повышения квалификации персонала, качественного решения других внутрипроизводственных проблем. В свете этого, представляется целесообразным адаптировать существующий и в последующем формировать производственный потенциал машиностроительного комплекса Дагестана, создавая предприятия преимущественно по технологическому признаку: ремонтные, инструментальные, заготовительные и сборочные. Создание предприятий по технологическому принципу позволит увеличить масштабы производства, повысить качество и снизить издержки на единицу продукции, переориентировать производство на внутренний рынок и этим повысить уровень кооперированности предприятий комплекса.

Повысить эффективность использования производственного потенциала машиностроительного комплекса можно и путем налаживания не только производственных, но и всей системы организационно-экономических и других связей между предприятиями: совместная закупка сырья, комплектующих, обмен технологиями, согласования ценовой и сбытовой политики и т.д.

В связи с необходимостью стимулировать внедрение научно-технических разработок в производство машиностроительной продукции, поддерживать производства с высокой

степенью переработки исходных материалов (с высокой добавленной стоимостью) и обладающих эффектом мультипликации, т.е. использующих в своем производстве продукцию других предприятий республики, представляется, что одним из ключевых направлений развития машиностроения Республики Дагестан должно выступать соединение предприятий с различными формами собственности в устойчивые производственно-экономические структуры, способные разрабатывать и производить конкурентоспособную продукцию.

Центральными звеньями таких структур должны стать предприятия, обладающие высоким научно-производственным потенциалом и показавшие способность адаптироваться к современным экономическим реалиям, сумевшие не только выжить, но и обеспечить свое развитие.

Концентрация отдельных энергоемких специализированных производств (литейное, гальваническое, термическое, кузнечно-прессовое, пластмассовое, печатных плат и т. д.) существенно увеличит их загрузку общим заказом, уменьшит издержки за счет более эффективного использования мощностей. Учитывая сложившуюся специфику машиностроения Республики Дагестан, перспективно создание единого инструментального производства.

Создание таких производств предполагает концентрацию при необходимости на отдельных предприятиях всего потребного парка специального оборудования, имеющегося сегодня в отрасли, и обновления его по мере морального и физического старения.

Основой интегрирования нескольких предприятий машиностроительного профиля может также выступать совместная разработка и освоение производства продукции, отвечающей требованиям современного рынка.

В качестве примера такой продукции можно назвать электромеханический усилитель рулевого управления автомобиля. Это изделие пользуется устойчивым спросом на российском рынке, и его массовое производство может обеспечить загрузку мощностей несколькими предприятиями республики, таким как: ОАО «Авиаагрегат», ОАО «Электросигнал», ОАО «Каспийский завод точной механики», ОАО «Кизлярский электромеханический завод» и др. Действительно, создание интегрированных предприятий и групп позволит машиностроительным предприятиям существенно увеличить загрузку свободных мощностей, обновлять и совершенствовать на качественно новом уровне номенклатуру продукции и технологии производства.

Поскольку производственные структуры не могут стабильно развиваться без внедрения новых технологий и освоения новой продукции, в такого рода интегрируемых структурах целесообразно наличие научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций.

Перспективные направления развития предприятий машиностроительного комплекса предполагают совершенствование его производственной структуры за счет увеличения доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции и услуг. Для обеспечения производства конкурентоспособной продукции необходим технический и технологический прорыв, который возможен только посредством постоянных вложений инвестиций в нововведения. Поэтому в основу стратегии воспроизводства машиностроительного комплекса должен быть положен инновационный подход, ориентированный на прорывной тип развития как реальную альтернативу догоняющему типу развития, характерному на сегодня для данной сферы экономики республики.

Реализация инновационного подхода к машиностроительному комплексу Республики Дагестан может быть обеспечена путем:

- расширения номенклатуры и освоения принципиально новых видов продукции машиностроения на собственной и российской научной базе с одновременным техническим перевооружением комплекса;
- развития интеграции машиностроительных предприятий республики в российские промышленные производственные объединения на основе механизма совпадения интересов;

– на основе инициативы предприятий, развития внутриреспубликанской кооперации и формирования устойчивых производственных связей между ними в рамках комплекса путем увязывания обособленных основных и вспомогательных производственных процессов в общую схему;

– диверсификации производства, создания на базе машиностроительных предприятий смежных производств;

– создания предпосылок для наращивания масштабов производства посредством развития маркетинга и дилерской сети, способствующих продвижению продукции на рынках;

– активного использования потенциала подвергаемых конверсии предприятий ВПК, располагающих высокими технологиями и способных производить машины и оборудование, отвечающие требованиям мирового рынка;

– привлечения передовой зарубежной технологии путем создания совместных предприятий.

Выпуск технически сложной, конкурентоспособной продукции машиностроительными предприятиями республики возможен лишь при условии модернизации устаревших производств, требующей относительно больших инвестиций. Поэтому в сложившейся ситуации стратегия инновационной деятельности и организационно-экономический механизм ее реализации должны базироваться главным образом на эффективном внедрении научно-технических достижений и использовании технологий двойного назначения как инструмента повышения конкурентоспособности продукции.

Для реализации такой стратегии и продвижения наукоемкой высокотехнологичной продукции на внешний и российский рынок целесообразно проведение политики прямой государственной поддержки в следующих направлениях:

– финансовое содействие производству необходимой региону продукции и проведение в жизнь приоритетных программ за счет средств федерального и республиканского бюджетов;

– предоставление гарантийных обязательств со стороны правительства при заключении лизинговых сделок по приобретению современного оборудования;

– создание системы страхования кредитов от коммерческого и политического рисков;

– использование налогового поощрения производителей, выпускающих продукцию с высокой добавленной стоимостью;

– снижение размеров таможенных пошлин и налогов на добавленную стоимость на импортное оборудование, материалы, комплектующие, не производимые в стране и необходимые для производства экспортируемых товаров и услуг, технического перевооружения производства.

Особое внимание должно быть уделено развитию кадрового потенциала.

Таким образом, предложенные подходы к формированию и использованию производственного потенциала машиностроительного комплекса Дагестана могут быть положены в основу стратегии развития того или иного предприятия и определения магистральных направлений развития комплекса, таких как: производственно-экономическая интеграция предприятий разных форм собственности, адаптация существующего научно-технического потенциала, формирование инновационных предприятий-«точек роста», улучшение качества кадрового потенциала предприятий.

Литература

1) Алиев В.Г., Магомедов М.Г.-Р., Шихахмедов Г.Г. и другие. Перспективы развития дагестанской экономики в XXI веке / под ред. В.Г. Алиева - Махачкала: Издательство «Юпитер», 2002. – 336 с.

2) Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – 3-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 495 с.

Проблемы развития ТСЖ

(на примере г. Новокузнецка Кемеровской области)

Богданова О.О. – студент, Демчук Н.В. – к.с.н., доцент

Новокузнецкий филиал-институт Кемеровского государственного университета

Характеризуя XXI век, как век становления и развития гражданского общества в России, нельзя не признать, что местное самоуправление есть наиболее благодатная сфера для повышения активности граждан, именно здесь необходимо и возможно стимулировать их потребность в самоорганизации. На сегодняшний день наиболее распространенной формой территориальной организации самоуправления являются товарищества собственников жилья (ТСЖ). Граждане-собственники помещений в соответствии с новым ЖК РФ имеют право и возможность создать организацию для совместного управления комплексом недвижимого имущества в многоквартирном доме, обеспечения эксплуатации этого комплекса. И, что не менее важно, бюджетом ТСЖ собственники распоряжаются самостоятельно, выбирая ремонтные и обслуживающие их дом организации, исходя из своих средств и потребностей [1].

Если пять лет назад аббревиатура ТСЖ была понятна только узкому кругу лиц, то сегодня её понимает, если не каждый второй, то каждый третий, и количество товариществ собственников жилья увеличивается в арифметической прогрессии. В каких-то городах их созданию региональные и местные власти способствуют более активно (например, в Красноярске, Томске, Новочеркасске), в каких-то менее. На сегодняшний день в России насчитывается более 5 тысяч товариществ собственников жилья. О ТСЖ пишут как в региональных газетах, так и в городских, статьи можно встретить как в специализированных журналах, так и в периодических изданиях, рассчитанных на массового читателя, даже в Интернете мы можем найти сайты, посвященные этому вопросу. Именно поэтому можно судить об актуальности темы.

В Новокузнецке первое ТСЖ появилось в 1997 году. За 2001-2003гг. количество ТСЖ и ЖСК увеличилось с 70 до 86, а за 2004-2005гг произошло увеличение до 114 организаций. На сегодняшний день количество ТСЖ и ЖСК составило 135, при этом под управлением ЖСК находится 59 домов, а под управлением ТСЖ – 217. Новокузнецк является лидером в Кузбассе по созданию ТСЖ. [2].

Новый Жилищный кодекс дал стимул продолжать работу городских властей по созданию ТСЖ. В службе дирекции единого заказчика был организован отдел развития самоуправления жилищным фондом. Людям, изъявившим желание организовать ТСЖ, оказывается юридическая помощь, проводятся консультации, выдается пакет документов, в который входит Жилищный кодекс, примерный Устав организации, положение о ТСЖ, подписной лист, уведомление о проведении собрания и много других документов, необходимых для создания и работы товарищества.

Так же для реализации Жилищного кодекса на базе отдела развития новых форм управления в ЖКХ в 2005 году был создан Муниципальный консультативный центр, в котором подготавливается и разрабатывается методическая литература для населения по вопросу выбора способа управления многоквартирными домами.

В помощь населению выпущен ряд брошюр, в которых описываются все шаги по организации ТСЖ. К примеру, «Вопросы и ответы ЖКХ. Вчера, сегодня, завтра», «Живи как хозяин». Электронные версии последней теперь размещены на официальном сайте Администрации г. Новокузнецка. Авторы брошюр постарались ответить на те вопросы юридического характера, которые чаще всего возникают у собственников жилых помещений. На страницах брошюры можно найти так же примерные документы, которые помогут легче ориентироваться в вопросах деятельности управляющих компаний и товариществ собственников жилья. [3]

С октября 2005 года для председателей ТСЖ и ЖСК проводятся обучающие семинары и городские форумы, где представители новых форм управления делятся своим опытом. Кроме

того, по распоряжению главы города в близлежащих к домам школах разрешено проводить собрания по вопросам ТСЖ. Так же с 2005г. проводится городской конкурс "Лучший двор, дом, подъезд".

ТСЖ объединяют более 27 тысяч новокузнецчан. По сравнению с численностью населения города – а это свыше 560 тысяч человек – цифра невелика. Тем не менее, средствами массовой информации отмечено, что созданные ТСЖ, ЖСК г. Новокузнецка функционируют очень эффективно, своевременно проводят ремонтные работы, вовремя выплачивают заработную плату своим работникам, сдают отчеты. Кроме того, в городе имеются необходимые предпосылки для выбора этого способа управления, такие как высокий удельный вес приватизированного жилья (более 78%) и невысокий процент износа жилищного фонда в некоторых районах [4].

Однако при создании товарищества инициаторы сталкиваются с некоторыми проблемами. Так каковы же камни преткновения, тормозящие создание и развитие ТСЖ?

Во-первых, недостаточные знания действий, которые нужно предпринять, и сложность организации самих жильцов. В данном случае очень важно, чтобы организатор товарищества был инициативным, смог не только получить нужную правовую и хозрасчетную информацию, но и провести полноценное собрание жильцов.

Во-вторых, трудоемкость и длительность самого процесса регистрации товарищества. Сроки процесса регистрации ТСЖ подчас удлиняются из-за ошибок в оформлении всех необходимых документов. Кроме того, до марта 2007 г. окончательное решение о регистрации принималось в городе Кемерово, сейчас же в новокузнецком отделе Управления Федеральной регистрационной службы по Кемеровской области организован прием документов и консультаций для граждан по вопросам некоммерческих организаций (в том числе и ТСЖ). Большое количество времени уходит и на передачу дома с баланса города на баланс ТСЖ. Поэтому процедура регистрации затягивается на несколько месяцев.

В-третьих, отсутствие у граждан опыта самоуправления, психологическая их неготовность и боязнь взять на себя ответственность за будущее жилого дома. Однако вскоре появятся профессиональные управленцы, потенциальные председатели новых ТСЖ, которых сегодня готовят новокузнецкие вузы – КемГУ, СибГИУ.

В-четвертых, отсутствие первоначальной материальной базы (даже хозяйственного инвентаря) и нежилого помещения для размещения органов управления товарищества. В таких случаях товарищество держится лишь на энтузиазме и инициативе председателя и еще нескольких лиц, а временами и за счет их личных материальных средств. Председателю же приходится работать лишь в собственной квартире, обосновав там офис.

В-пятых, наличие износа жилищного фонда. Ветхим жилфондом никто не хочет управлять – слишком накладно, а капитальный ремонт стоит огромных денег. Поэтому существующие ТСЖ объединяют в основном собственников нового жилья. Такие дома есть в Новоильинском, Заводском и Центральном районах, малое количество в Орджоникидзевском и Кузнецком, Куйбышевском.

Шестая причина непопулярности ТСЖ - это сложность получения товариществом доли муниципалитета по оплате жилищно-коммунальных услуг и льгот. В то же время эта причина может перерасти в стимул вступления в ТСЖ. При будущей 100-процентной оплате ЖКУ собственник захочет точно знать, что внесенные им деньги были израсходованы целенаправленно (за услуги, на благоустройство, ремонт).

Седьмая причина – это отсутствие административных форм воздействия со стороны власти на органы управления ТСЖ при нарушении ими прав и интересов жителей.

Серьезную конкуренцию ТСЖ составляют управляющие компании, что является последней причиной слабого развития товариществ. Особую роль здесь играет Новокузнецкая управляющая компания, которая была создана муниципалитетом, и естественно пользуется полной поддержкой со стороны администрации. Однако, надо констатировать, что новокузнецчане не спешат ни заключать договоры с УК, ни создавать ТСЖ. Те жители, кто до 1 июля 2008 года так и не определяться с формой управления

жильем, придется работать с одной из восьми городских управляющих компаний. Она будет назначена по конкурсу, объявленному муниципалитетом, и будет обслуживать дома в течение года.

Таким образом, возникающие проблемы необходимо решать, потому, как благодаря ТСЖ процесс управления жильем становится децентрализованным и независимым от муниципальных организаций. В ситуации постоянно возрастающей стоимости жилищно-коммунальных услуг, отсутствия регулярного бюджетного финансирования ремонтов жилищного фонда, отсутствия внедрения ресурсосберегающих технологий муниципалитет не способен быть эффективным управляющим. Единственный способ эффективного управления многоквартирным домом - это создание в нем ТСЖ. Жилищное товарищество создается для регулирования уровня комфортности жизни через самоуправление силами самих жильцов. Но необходимо чтобы это ТСЖ было не формальным, а реальным собственником своего дома.

Литература

1. Жилищный кодекс Российской Федерации [Текст]: Кодексы и законы России. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2005. – 77 с.
2. Бабилов С. «И ты, им преданный народ» [Текст] / С. Бабилов // Кузнецкий рабочий. - 2007. -8 февр. – С.1
3. Новости [Электронный ресурс]: Официальный сайт администрации города Новокузнецка. – Новокузнецк. - Режим доступа: [http:// www.admnkz.ru](http://www.admnkz.ru). - 27.03.2007.
4. Управление жильем через создание ТСЖ [Электронный ресурс]: проект новости Новокузнецка. – Новокузнецк. - Режим доступа: <http://www.news.i2n.ru>. - 31.03.2006.

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ВОСТРЕБОВАННОСТИ ВЫПУСКНИКОВ РАЗНОУРОВНЕВЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ г. БИЙСКА АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Борисова О.В. – аспирант, Боровихина М.П. - студент

Бийский технологический институт (филиал) ГОУ ВПО «Алтайский государственный
технический университет им. И.И. Ползунова» (г. Бийск)

Одним из знаковых показателей, определяющих рейтинг учебного заведения в условиях нарастающей конкуренции на рынке образовательных услуг, выступает уровень востребованности выпускников (трудоустройства молодых специалистов). Подтверждением отмеченному являются, по меньшей мере, два обстоятельства: 1) использование данного показателя в качестве одного из критериев при государственной аттестации специальностей; 2) позиционирование успешного трудоустройства выпускников как доминантной компоненты обобщенной привлекательности учебного заведения (имиджа), формируемой по результатам субъективной комплексной оценки потребителей образовательных услуг – студентов, выпускников – молодых специалистов, работодателей [1].

Реализация первого обстоятельства сопряжена с формальным анализом уровня трудоустройства выпускников учебных заведений, базирующимся на информации городского Центра занятости населения, отражающим не уровень востребованности молодых специалистов на рынке труда, а уровень социальной активности нетрудоустроенных выпускников и степень их лояльности (доверительного отношения) к ЦЗН. Подчеркнем, что в соответствии с действующей инструкцией показатель уровня трудоустройства исчисляется делением количества выпускников очной формы обучения анализируемой специальности, уменьшенного на число клиентов ЦЗН, на общую численность анализируемых выпускников. То есть, если в городской ЦЗН не обратится ни один выпускник, уровень востребованности будет считаться (но, отнюдь, не являться) стопроцентным, а трудоустройство позиционироваться учебным заведением как успешное. Такой подход является не столько формальным, сколько искажающим реальную ситуацию, поскольку: во-первых, не учитывает выпускников – клиентов частных служб содействия занятости населения и пассивных безработных; во-вторых, не разграничивает востребованных выпускников на профильно трудоустроенных, работающих по специальности, и непрофильных; в-третьих, не анализирует удовлетворенность молодых специалистов занятостью.

В результате возникает необходимость в более детальном подходе к анализу занятости молодых специалистов.

С учетом отмеченного актуальность исследования, посвященного проблеме анализа занятости выпускников учебных заведений – молодых специалистов, не вызывает сомнений.

Цель исследования состоит в анализе удовлетворенности занятостью молодых специалистов.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1) разработать методику комплексного анализа занятости молодых специалистов;
- 2) апробировать разработанную методику на выпускниках разноуровневых профессиональных учебных заведений г. Бийска Алтайского края;
- 3) проанализировать и обобщить полученные данные;
- 4) дать рекомендации по совершенствованию базовой методики.

Перечень исследовательских задач определил структуру и логику представленного материала.

Результатом реализации первой исследовательской задачи стала разработанная авторами методика комплексного анализа занятости молодых специалистов [2]. Основу методики составляет неформальный анализ занятости выпускников учебных заведений. Он сопряжен с проведением структурированного опроса молодых специалистов и нацелен на последовательное решение следующих задач: 1) констатацию факта занятости; 2)

установление профиля и уровня занятости; 3) выявление степени удовлетворенности занятостью; 4) резюмирование успешности занятости выпускников. Следует подчеркнуть, что данные формального анализа трудоустройства выпускников не отбрасываются, а являются лишь отправной точкой исследования. В результате неформального анализа они лишь уточняются.

Для апробирования авторского методического инструментария (реализации второй исследовательской задачи) в качестве «базового эксперимента» выступили выпускники трех типов учебных заведений г. Бийска Алтайского края:

1) учебное заведение высшего профессионального образования – Бийский технологический институт (филиал) ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» (БТИ АлтГТУ);

2) учебное заведение среднего профессионального образования - ГОУ СПО Бийский техникум механической обработки древесины;

3) учебные заведения начального профессионального образования - Профессиональное училище 3 имени трижды героя СССР Маршала авиации А.И. Покрышкина и КГОУ НПО Профессиональное училище 34.

Выбор разных типов учебных заведений неслучаен. Следует отметить, что первоначально методика разрабатывалась для анализа занятости выпускников ВУЗов. Апробация её на выпускниках других типов учебных заведений позволит доказать, либо опровергнуть уникальность разработанной методики.

В результате реализации третьей и четвертой исследовательских задач анализируются полученные данные и даются определенные рекомендации по совершенствованию базовой методики.

В заключение необходимо отметить, что предложенная авторами методика комплексного анализа занятости молодых специалистов позволяет выйти за рамки довольно узкого понятия «трудоустройство» и оценить востребованность выпускников учебных заведений в контексте понятия «занятость». Последнее включает в себя не только трудоустройство молодых специалистов, но и обучение выпускников (в аспирантуре, ВУЗе, учебных заведениях СПО И НПО, на курсах повышения квалификации), их службу в рядах Российской Армии по контракту, работу по договорам гражданско-правового характера, самозанятость выпускников. Поэтому целесообразным является оценивать эффективность работы любого профессионального учебного заведения не только по показателю «трудоустройство», а по более ёмкому понятию «занятость».

Список литературы:

1. Миляева Л.Г. Маркетинговые исследования на рынке образовательных услуг провинциальных городов (на примере учреждений высшего профессионального образования) // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. - №5. – с. 48-58.

2. Л. Миляева, О. Борисова. Где востребованы молодые специалисты? // Служба занятости. – 2007. - №1. – с. 58-62.

НЕОКЕЙНСИАНСКАЯ ТЕОРИЯ ЦИКЛА Э. ХАНСЕНА
Брюханов Ю.А. – студент, Бессонов Е.Н. – к.э.н.
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Экономический цикл – период времени, в течении которого экономика страны проходит несколько этапов развития.

Цикличность – это всеобщая форма движения национальных хозяйств и мирового хозяйства как единого целого. Она выражает неравномерность функционирования различных элементов национального хозяйства, смену революционных и эволюционных стадий его развития, экономического прогресса.

Цикличность – важнейший фактор экономической динамики, один из детерминант макроэкономического равновесия. Наиболее характерная черта цикличности – движение происходит не по кругу, а по спирали. Поэтому, цикличность – форма прогрессивного развития.

Цикличность – это движение от одного макроэкономического равновесия в масштабах, как минимум национальной экономики, к другому. Фактически это один из способов саморегулирования рыночной экономики, в том числе, ее отраслевой структуры.

Одновременно цикличность очень чувствительна к государственному воздействию на национальную экономику и на мировое хозяйство в целом.

Циклический характер развития присущ экономическим, социальным и политическим отношениям и даже сфере культуры и искусства.

Можно выделить несколько положений, которые характерны для любых видов цикла, для всех отраслей знаний.

1. Цикличность означает развитие по спирали, а не по замкнутому кругу. Этот механизм прогрессивного движения в самых разных его формах..

2. Структура каждого цикла выражается последовательной сменой фаз:

а). зарождение нового цикла в недрах старого;

б). освоение, когда признаки нового уже очевидны, но его проявление ещё слабое по сравнению с признаками старого;

в). стремительное распространение нового цикла, отрицающее отжившие элементы старого, уходящего цикла;

г). фаза зрелости, когда бывший прежде революционный цикл окончательно утверждается, становится господствующим, преобладающим и накапливающим элементы консерватизма;

д). последняя фаза отмирания устаревшего цикла, который представляет уже вчерашний день, но всячески сопротивляется и приспосабливается к новым условиям.

3. Длительность и смена циклов и их фаз объективно обусловлена.

4. Каждый цикл индивидуален, неповторим, имеет свои специфические черты, характеризующие его как очередную ступень к прогрессу.

Циклы в смежных областях взаимосвязаны, они дополняют и усиливают друг друга, образуя общую ткань поступательного развития природы и общества.

Проблема цикличности экономического развития, ее природа и проявления с кейнсианских позиций наиболее полно разработана и отражена в работе известного американского экономиста Э. Хансена "Экономические циклы и национальный доход" (1951 г.), которая состоит из 4-х частей:

- природа экономических циклов,
- теория доходов и занятость,
- теория экономических,
- экономические циклы и государственная политика.

В первой части книги автор, основываясь на данных экономической истории США, излагает концепцию множественности циклов. Он выделяет четыре основные модели циклических колебаний:

- малые (от 2 до 3 лет), которые порождаются неравномерностью воспроизводства оборотного капитала;
- "большие циклы" (от 6 до 13 лет), причиной которых служит неравномерность вложений в основной капитал;
- "строительные циклы" (17-18 лет), связанные с особенностями капитального строительства, т.е. наличием временного лага между возникновением потребности в новых зданиях или сооружениях и моментом удовлетворения этой потребности;
- "вековые циклические волны" (длительностью до 50 лет и более) вызванные фундаментальными переворотами в технике и науке, крупными сдвигами в производстве или обществе (эта идея схожа с "длинными волнами конъюнктуры" русского экономиста Н. Кондратьева, на чьи работы ссылается Э. Хансен).

Таким образом, по своему характеру теория циклов Э. Хансена – это инвестиционная теория, поскольку колебания циклического характера порождаются, по мнению автора, неравномерностью капитальных вложений в товарно-материальные запасы, основной капитал, строительство зданий и т.п.

Уже во второй части книги автор дает подробное объяснение механизма инвестиционных колебаний с позиций кейнсианства. Исходной категорией здесь для Э. Хансена выступают автономные инвестиции. Они называются так потому, что не зависят непосредственно от текущей хозяйственной конъюнктуры. Главной причиной таких автономных инвестиций автор видит научно-технический прогресс, хотя допускает и другие – демографические сдвиги, открытие новых месторождений полезных ископаемых, вовлечение в оборот новых земель и т.п.

Автономные инвестиции "запускают" механизм мультипликатора, который, согласно теории Д. Кейнса, представляет собой отношение дохода, вызванного автономными инвестициями, к величине самих этих инвестиций. При этом величина самого мультипликатора зависит от предельной склонности к потреблению. Чем большая доля дохода, возникшего от автономных инвестиций, будет потребляться, тем больший импульс к росту получают сопряженные отрасли.

К тому времени уже было доказано, что в экономике существует взаимосвязь, обратная мультипликатору – эффект акселератора. Это явление заключается в том, что приращение дохода не только порождается приростом инвестиций, но и само способно вызвать рост последних. Правда, здесь речь должна идти уже не об автономных, а о стимулированных (зависимых от хозяйственной конъюнктуры) инвестициях. Механизм взаимодействия ("наложения") мультипликатора и акселератора Э. Хансен называет сверхкумулятивным процессом или "системой сверхмультипликатора", которая и объясняет фазу подъема в промышленном цикле. Схему этого процесса автор объясняет примерно так: пусть научно-технический прогресс вызывает в какой-то отрасли некоторый объем автономных инвестиций. Через механизм мультипликатора эти инвестиции реализуются в помноженном приросте национального дохода. А этот прирост, в свою очередь, через механизм акселератора вызывает еще большее приращение стимулированных инвестиций. В результате экономика поднимается, внутри ее "раскручивается маховик" бума.

Возникает вопрос, почему тогда рано или поздно происходит поворот от подъема к спаду? При объяснении "механизма поворота" Э. Хансен приводит две группы причин: 1) исчерпание автономных инвестиций, которое возможно при снижении предельной эффективности капитальных вложений или увеличении на стадии бума нормы банковского процента, или по мере роста цен на инвестиционные товары; 2) сокращение предельной склонности к потреблению, что в свою очередь сокращает эффект мультипликатора, а значит и "силу" сверхмультипликатора.

Новый подъем начинается только тогда, когда на стадии спада постепенно накапливаются импульсы для новых автономных инвестиций, прежде всего появляются новые технические усовершенствования.

Э. Хансен называет изложенную им теорию цикла интегральной, полагая, что она включает все имевшиеся к тому времени достижения экономической науки. Истории этих достижений автор посвящает третью часть своей книги.

В завершающей, четвертой части книги описываются возможные меры государственной антициклической политики. Практически все эти меры, сформулированные автором, относятся к сфере обращения и перераспределения доходов. Они сгруппированы по трем разделам:

- встроенные механизмы гибкости (встроенные стабилизаторы);
- автоматически действующие компенсирующие контрмеры;
- управляемые программы компенсирования.

К первой группе мер автор относит прогрессивное налогообложение доходов, систему страхования безработицы и систему поддержания цен на продукцию фермерских хозяйств. Меры второй группы названы так потому, что не требуют для "включения" дополнительного согласования с парламентом и осуществляются решения правительства. К ним он относит для стадии депрессии снижение ставки банковского процента в коммерческих банках за счет понижения учетной ставки Центрального банка, а также общее понижение налоговых ставок, скупку Центральным банком государственных облигаций на открытом рынке, сокращение обязательных резервов Центрального банка для коммерческих банков, общее увеличение размеров ссуд, представляемых федеральным правительством, гарантии по ссудам и т.п. На стадии подъема должны приниматься меры противоположного плана. К третьей группе Э. Хансен относит меры бюджетного регулирования, при которых в годы роста частных инвестиций и потребления ограничивались бы государственные расходы, и накапливался бюджетный излишек. В периоды спада и сокращения деловой активности этот излишек использовался бы на увеличение государственных расходов, что хотя бы частично могло компенсировать снижение частных инвестиций.

Все эти меры, строго говоря, не были "изобретением" Э. Хансена, они фактически применялись на практике и раньше. Он лишь систематизировал и обобщил их.

ЗАРУБЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ, СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ С ЗАРУБЕЖНЫМИ МОДЕЛЯМИ

Бычкова н.в. – студент, Мальковец Н.В. – к.п.н., доцент

Новокузнецкий филиал-институт кемеровского государственного университета

В мире существуют различные модели местного самоуправления. Некоторые из них складываются на протяжении нескольких столетий, претерпели многих изменений в своей структуре. Одними из таких моделей являются: англосаксонская, французская и другие. Российская система местного самоуправления, по сравнению с другими моделями, является достаточно молодой моделью.

Некоторые зарубежные модели, прошедшие длительный период своего развития существуют и сейчас. Это говорит о том, что за многие столетия в зарубежных странах сложились стабильные системы местного самоуправления, они более эффективны по сравнению с другими системами. Российская модель имеет сходства и различия с системами западных стран, изучение опыта других стран, его сравнение с традициями собственного народа, выявление общего и особенного может позволить выработать оптимальную форму российского местного самоуправления, реализовать её на практике. Поэтому рассмотрение и изучение систем местного самоуправления в зарубежных странах является актуальным на данный момент.

В зарубежных странах существует несколько типов организации и функционирования муниципальных учреждений. Среди них принято выделять: англо-саксонскую муниципальную систему, континентальную (французскую) модель местного управления и смешанную. Англо-саксонская муниципальная система сложилась в Великобритании. Действует также в США, Канаде и других странах.

Суть этой системы в том, что местные органы рассматриваются как автономные образования, действующие в пределах предоставленных им законом полномочий. Отсутствует прямое подчинение нижестоящих органов вышестоящим, на местах нет уполномоченных центрального правительства. Наряду с представительными органами, которые непосредственно избирают населением административно-территориальных единиц, могут также избираться некоторые должностные лица. Контроль за деятельностью местных органов осуществляется косвенным путем - через центральные министерства и через суд. Для обозначения организации и деятельности местных органов в законодательстве применяется термин «местное управление», а само местное управление является составной частью механизма государства [1; 23-25].

Заметно отличается от англосаксонской модели континентальная модель организации власти на местах, которая получила распространение не только в странах континентальной Европы (Франция, Италия, Испания, Бельгия), но и в большинстве стран Латинской Америки, Ближнего Востока, франкоязычной Африки. Отличительные признаки этой модели следующие: а) сочетание местного самоуправления и государственного управления на местах, выборности и назначаемости; б) определенная иерархия системы местного самоуправления, подчиненность нижестоящих звеньев вышестоящим; в) наличие на местном уровне специального представителя центральной власти, полномочного осуществлять государственный контроль за деятельностью органов местного самоуправления [2; 67-68].

Смешанная модель используется в таких странах, как Германия, Австрия, Япония, где сочетаются элементы англосаксонской и французской моделей. Так как российская модель является самой молодой системой местного самоуправления по сравнению с другими системами (французской, англосаксонской и т.д.), поэтому российские органы местного самоуправления должны учитывать опыт зарубежных систем, в частности германский опыт, где активное участие и взаимодействие с органами местного самоуправления является особенностью и основой германского местного самоуправления, учитывать их ошибки и перенимать их особенности. Так как зарубежные системы местного самоуправления

складывались с древнейших времен и существуют в настоящее время, что говорит о стабильности и эффективности этих систем.

Литература

1. Козырина А.И. Административное право зарубежных стран [Текст]: учебное пособие / А.И. Козырина, М.А. Штатина. - М.: Спарк, 2004. - 464 с.

2. Местное самоуправление во Франции. Посольство Франции в России: - М.: Изд. Сканрус. - 106 с.

ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРИМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Лобосова Е.В. - студентка, Арзамасцева Л.П. - к.э.н., доцент
Воронежский государственный университет (г. Воронеж)

Появление индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) в середине 80-х гг. в рамках ежегодных докладов Программы развития ООН (ПРООН) полностью сменило систему взглядов на уровень жизни населения каждой отдельно взятой страны. Основным достоинством данного индекса стала переориентация систем ценностей на совершенствование человеческих возможностей, а не экономического роста, как это было ранее.

Под развитием человеческого потенциала на данный момент понимается расширение возможностей населения, повышение территориальной мобильности и профессиональных навыков. Вот уже полтора десятилетия Россия находится в условиях реформирования. Однако в результате реформ так и не произошло значительного роста жизненных условий населения, как в экономическом, так и в социальном аспекте. Наоборот, по жизненному уровню населения Россия откатилась к дореформенному периоду, а по некоторым показателям ситуация даже ухудшилась. Российское население сегодня продолжает сокращаться.

Актуальность выбранной темы очевидна, так как главным богатством любой общественной системы является человеческий капитал, который определяет могущество страны. Вложения в человеческий потенциал, рост ценности человеческого ресурса превращаются в важнейшие факторы преобразования экономики, модернизации экономических институтов.

Конечная цель современного этапа общественного развития состоит в расширении человеческого выбора, удовлетворении потребностей в долголетии и здоровье, в получении знаний и доступа к ресурсам, в создании условий реализации политических и экономических свобод.

Известны различные подходы к оценке человеческого потенциала. Один из них основывается на методике оценки индекса развития человеческого потенциала, позволяющей учитывать не только объемы потребления материальных благ, но и возможности для развития человека, обеспечиваемые системами здравоохранения и образования. Он отражает три ведущих фактора жизни: доход, долголетие, образованность.

На основе имеющихся статистических данных и проведенных расчетов, нами предпринята попытка проанализировать качественный уровень развития человеческого потенциала в Воронежской области.

В 2005 году в Воронежской области на каждые 10000 рожденных младенцев умирали 207 человек. В дальнейшем население области будет неуклонно сокращаться. Ситуация в здравоохранении более чем тревожная. По данным Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области лишь треть ее жителей считают себя здоровыми людьми, часто болеют 43%, а треть страдает от хронических заболеваний. Много больных среди детей, и этот факт означает угрозу воспроизводства нездорового населения.

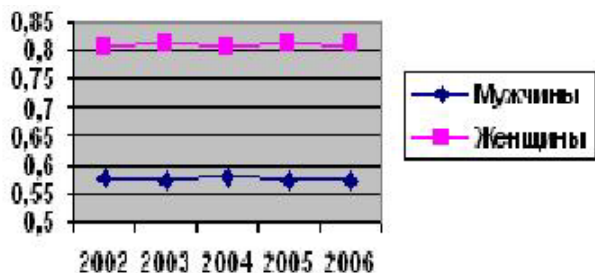
Результаты анализа позволили сделать следующие выводы:

1. В Воронежской области среднедушевой ежемесячный доход за 2006 год составил 6814 рублей. Это невысокий показатель. Для преодоления сложившейся ситуации необходимо перейти к активной промышленной политике; привлекать инвесторов и развивать новые производства; реформировать государственное управление области и усовершенствовать бюджетную политику.

2. В Воронежской области наблюдается значительный разрыв между индексами долголетия женщин и мужчин: в 2006 году он составлял соответственно 0,810 и 0,573, при средней продолжительности жизни мужчин – 59,4 лет и женщин – 73,6. На наш взгляд, для преодоления сложившейся ситуации необходимо больше внимания уделять проблеме

здравоохранения, оснащению поликлиник и больниц современным диагностическим и лечебным оборудованием, информированию населения о необходимости профилактических осмотров, проведению обучения населения правилам оказания первой медицинской помощи.

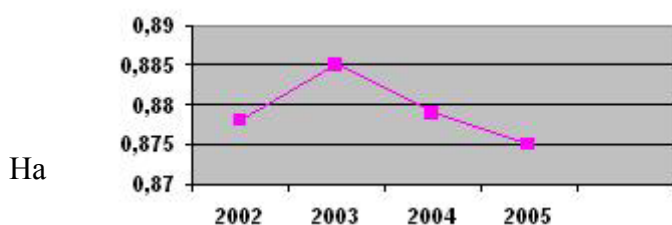
Индекс долголетия в Воронежской области



доступности его получения для всех слоев населения.

3. Индекс образования в Воронежской области достаточно высокий (0,875), но по сравнению с 2003 годом он снизился на 0,10. Для дальнейшего развития образования необходимо стремиться к обеспечению

Индекс образования в Воронежской области



На

С этой целью целесообразно не допускать излишней коммерциализации системы профессионального образования. первый план должна выдвигаться задача повышения уровня знаний и творческого потенциала. Построение системы знаний и

эффективное управление ею – неотъемлемое условие успеха.

Для дальнейшего социально-экономического развития, необходимо расширение возможностей человеческого выбора, удовлетворение потребностей в долголетии и здоровье, в получении знаний и доступа к ресурсам, создание условий реализации политических и экономических свобод.

КОМАНДНЫЙ СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ

Филипчук Е.В. – студент, Огневенко Г.С.- к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

С чем связан интерес к теме команды в мире? Еще несколько лет назад казалось, что это мода. Однако посмотрим на некоторые тенденции развития современного бизнеса:

1. Развитие коммуникационных и транспортных сетей расширяет рынки и приводит к росту международной конкуренции. Интернет обеспечивает всеобщую доступность информации, и теперь преимуществом будет обладать тот, кто сможет быстрее и лучше ею воспользоваться.

2. Стремительный рост высоких технологий требует быстрых изменений, связанных с их внедрением. Креативность и способность к быстрому внедрению инноваций становятся необходимыми условиями выживания.

3. В условиях международной конкуренции бизнес все больше ориентируется на потребности конечного потребителя - как следствие, повышаются требования к гибкости организационных структур и систем управления.

4. Возможности личного роста и саморазвития играют все большую роль в мотивации персонала - как следствие, более остро встает вопрос удержания и мотивации высококвалифицированных специалистов.

Становится очевидно, что использование феномена команды с ее возможностями ставить амбициозные цели и добиваться беспрецедентных результатов, умением извлекать максимум из ресурсов каждого члена команды и поддерживать его высочайшую мотивацию на совместную работу может дать решающее конкурентное преимущество современным компаниям.

Особенности российской культуры (склонность к групповой работе, ориентация на неформальные отношения) позволяют утверждать, что командный менеджмент подходит российскому бизнесу как инструмент, и путь его внедрения - это во многом путь развития конкурентоспособности российских компаний[3].

Все существующие модели организации на предприятии можно условно разделить на три группы:

- *Фирма-«колобок»*

Предприниматель обзаводится наемными специалистами и менеджерами в зависимости от профиля и размеров фирмы, постепенно происходит «наполнение шара». Чем лучше «притерлись» различные части - тем слаженнее работает команда. Чем хуже согласование между частями - тем сложнее фирме выжить: критичными могут оказаться как пустоты, так и дублирующие действия, порождающие ненужное соперничество, внутреннюю конкуренцию и антагонизм (рис. 1).

- *Фирма-«еж»*

Владелец бизнеса расширяет свои знания по всем направлениям работы, не углубляясь в детали, становясь широко, но не глубоко образованным. А на конкретные направления он нанимает хороших специалистов - «шипов». В результате управленческое ядро компании начинает напоминать «ежа» (рис. 2). В этой конструкции тоже есть недостатки, главным из которых становится оторванность первого лица от жизненных реалий - специалисты докладывают о положении дел, но сам руководитель оказывается не в состоянии добраться до реальной информации.

- *Фирма-«булава»*

Впрочем, ликвидировать этот недостаток не очень сложно. Стоит лишь к «ежу» приделать «рукоятку». Владелец не пытается самостоятельно воздействовать на свой бизнес, а лишь направляет его движение (рис. 3).

Назначая на должность исполнительного директора наемного работника, владелец делегирует ему управление текущей деятельностью фирмы, оставляя за собой преимущественно стратегические, координирующие и контрольные функции.

По мере роста фирмы он может еще дальше отойти от реалий своего бизнеса, став «рукой», которая «держит булаву», перепоручив функции «рукоятки» наемным специалистам - генеральному директору или совету директоров[1].

А. Равномерно Б. Пустоты В. Соперничество
заполненный шар в теле шара

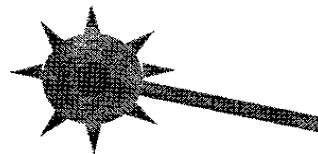


Рис. 1 Фирма-«колобок»

Рис 2 Фирма-«ёж»

Рис. 3. Фирма-«булава»

Ицхак Адизес разработал модель типологии основных функций менеджера:

«Эти функции — генетический код компании. Они неодинаково развиваются на разных этапах ее жизни, то появляясь, то угасая. Чтобы быть эффективным сегодня, вам нужно удовлетворять потребности клиента (в английском варианте эта функция называется «provide», в русском — «достижение результата», обозначается буквой Р). В долгосрочной перспективе для этого понадобится умение предугадывать ситуацию на рынке и предлагать новые идеи, то есть быть предпринимателем (П). Р — краткосрочная функция, П — долгосрочная. Для ежедневной эффективной работы нужно соблюдать установленные процедуры, чтобы каждый раз не изобретать велосипед, то есть требуется административная функция (А). А чтобы эффективная работа продолжалась долгое время, нужно постоянно воспроизводить в компании атмосферу сотрудничества, вплетать цели каждого в цели группы и делать индивидуальные риски групповыми. Это функция интеграции (И). А — краткосрочная функция, И — долгосрочная. Компании проходят через проблемы, нормальные для соответствующего возраста. Но есть и проблемы, возникающие из-за нехватки или избытка какой-либо функции. Допустим, руководитель увлечен разработкой новой технологии (выполняет функцию П), но не уделяет достаточно внимания продажам и финансам (функция Р). Решать проблемы можно, вводя недостающие «витамины», то есть заниматься терапией, а не хирургией вроде смены совета директоров. Если компания теряет долю рынка, скорее всего, она плохо удовлетворяет потребности клиента, то есть не хватает Р. Слишком низкая норма прибыли указывает на недостаток А. Фирма не выпускает новых продуктов или опаздывает с выводом товара на рынок — явно мало П. Если компания испытывает кризис управления, когда умирает или отходит от дел ее основатель, — нужно добавить И.

Всех сотрудников можно разделить на неменеджеров (mis-manager), менеджеров и лидеров. Каждому можно присвоить код «РАПИ», показывающий, насколько хорошо человек способен выполнять четыре роли менеджера. Если ваш код содержит хотя бы один ноль, вы — не менеджер, даже если вы бесподобны в какой-либо роли. Менеджер не имеет ни одного нуля, но вполне может не быть совершенен ни в одной из этих ролей (в его коде они будут представлены маленькими буквами

Чтобы быть лидером, вы должны иметь в своем коде как минимум две большие буквы, при этом одной из них непременно должна быть И. Вы не можете быть лидером, если за вами никто не идет, если вы нечувствительны к людям. «РапИ» — это типичный коуч («Вперед, ребята, мы сыграем в эту игру»), «рАпИ» — это лидер-администратор, он много говорит с людьми, объясняя, как сделать то или иное правильно. А «раПИ» — это политик, его конек — направление движения, видение и тому подобное. Простой менеджер имеет большую И в своем коде не обязан. И если вы великолепно чувствуете людей, но и только — вы тоже не лидер. Менеджер с кодом «рапИ» скорее идет за командой («Что бы вы хотели сделать, ребята, давайте я вас отведу туда, куда вы хотите пойти»)[4].

Таким образом руководитель должен подготовить компанию и сотрудников к изменениям, правильно определить свое место в перестроенной компании и контролировать процесс изменений.

Для развития командных эффектов должны быть использованы комплексные методы, направленные на развитие командного духа (*team spirit*) и навыков командной работы (*team skills*).

Действия, направленные на развитие командного духа - неотъемлемая составляющая системы мотивации компании, направленная на решение следующих задач:

- усиление чувства «мы»;
- повышение мотивации на совместную работу;
- более глубокое понимание индивидуальных особенностей друг друга, повышение степени принятия друг друга, развитие доверия между сотрудниками;
- создание яркой совместной истории, усиливающей осознание и принятие философии компании, и т.д.

Программы по формированию и развитию навыков командной работы направлены на формирование и развитие следующих навыков:

- навык формирования общей цели и принятия ответственности за ее достижение;
- навык конструктивного взаимодействия и самоуправления;
- навыки эффективного использования сильных сторон состава команды с учетом особенностей их ролевого поведения;
- навык передачи знаний и опыта командной работы своим подчиненным.

Особое внимание должно быть уделено работе с руководителями всех уровней, что предполагает их последовательную подготовку, как в области регулярного менеджмента, так и в области командного лидерства[3].

Центром бизнес мастерства «Харизма» в 2006 году было проведено анкетирование сотрудников различных организаций с целью выявить, насколько они понимают основные задачи своих компаний, методы их решения и что конкретно они должны для этого сделать. После группировки данных была проведена аналогия со стандартной футбольной командой. Вышло, что из 11 человек основного состава четверо знают, где свои ворота, а где чужие, только двое хотят победы, двое знают, что они должны сделать для победы и двое состязаются с игроками из чужой команды, а не из своей.

Это доказывает, что существует острая необходимость в вовлечении сотрудников в командную работу и информировании их о стратегических целях компании. Позволить сотрудникам самим предлагать решения по увеличению эффективности на их участках, в которых никто лучше них не разбирается - это кратчайший путь к повышению как их личной мотивации, так и сплоченности команды.

Список использованной литературы

1. Волквля Л.А. «Шип», «Шар» и «Булава». Развитие личных компетенций для успеха работы фирмы/ Л.А. Волкова. // ЭКО. - 2005. - № 7. - С. 1-144.
2. Анастасия Матвеева У каждой команды свой currency exchange// ЭКСПЕРТ .- 27 ноября – 3 декабря 2006. - №44. – С.44-49.
3. Командный менеджмент в России. Методы формирования и развития командных эффектов в организации // Управление персоналом. – 2005. - №24. – 52-54.
4. Дарья Денисова Займитесь менеджментом с другим // ЭКСПЕРТ .- 20 – 26 ноября 2006. - №43. – С.71-76.
5. Кэтлин К. Путь собственника: От предпринимателя до председателя совета директоров/ К. Кэтлин, Д. Мэтьюз; пер. с английского Ю.Е. Корнилович; [под. Ред. М.В.Фербера]. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007.-176 с.
6. Кови Ст.Р. Восьмой навык: От эффективности к величию/ Стивен Р. Кови; пер. с английского.- М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.- 422 с.

ПРОБЛЕМЫ ВОССОЗДАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СТАТИСТИКИ
ГУЩИНА Е.А.– СТУДЕНТ, ДЕМЧУК Н.В. – К.С.Н., ДОЦЕНТ
НОВОКУЗНЕЦКИЙ ФИЛИАЛ-ИНСТИТУТ КЕМЕРОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

С принятием Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 № 131-ФЗ органам государственной власти субъектов Российской Федерации, местного самоуправления необходим объективный систематический анализ деятельности муниципальных образований. Главной целью создания системы информационного обеспечения органов местного самоуправления является формирование информационной основы для реализации функций управления, то есть информационная поддержка процесса подготовки и принятия управленческих решений. Развитие системы информационного обеспечения органов местного самоуправления позволяет осуществлять комплексный анализ тенденций развития социально-экономического сектора, изменений в его структуре и оперативный мониторинг текущего состояния.

Так, для определения порядка информационного взаимодействия сторон, в том числе в вопросе создания системы информационного обеспечения муниципального уровня, а также повышения качества работы органов местного самоуправления с 2006 г. введено в практику заключение Соглашений между органами государственной статистики и местного самоуправления. Следует отметить, что заключение данных Соглашений способствует совершенствованию информационно-статистической деятельности. По запросам администраций составляются прогнозы социально-экономического развития, готовится информация о работе предприятий по видам экономической деятельности, осуществляется мониторинг социально-экономических программ района и т. п. Информационно-аналитическое обеспечение администраций районов осуществляется на основе заключаемых договоров.

В настоящее время информационное обеспечение органов местного самоуправления подразумевает совокупность информационных ресурсов различных ведомственных структур (статистических, финансовых, банковской системы, налоговых органов и т. д.). В основном каждая из этих структур обладает информацией определенной направленности, позволяющей рассматривать довольно узкие вопросы. Для решения сложных социально-экономических задач необходимо владеть всем комплексом информации. Сбор показателей производится от ведомственных структур: инспекций управления Федеральной налоговой службы, РКЦ, РОВД, управлений соцзащиты и т. д. На основе полученной информации ведутся базы данных [1,с.54]. Эта информация используется для подготовки информационно-аналитических материалов для органов местного самоуправления района, а также для заполнения Паспортов районов (городов).

Информация, имеющаяся в настоящее время в распоряжении муниципальных образований (бюджет муниципального образования, муниципальное имущество, коммунальное хозяйство, жилищные условия населения, услуги населению, транспорт и др.), не позволяет сформировать общепринятые показатели социально-экономического развития территорий. Для получения таких показателей необходим переход к принципиально иной организации статистической деятельности, при которой формирование важнейших показателей будет осуществляться на основе периодически проводимых (приблизительно один раз в пять лет) сплошных обследований (переписей) и основанных на них выборочных статистических обследованиях, как это ведется в ряде других стран.

Предложенные Росстатом проекты Паспортов муниципальных образований в целом решают эту задачу. Однако и здесь есть вопросы. Количество задач в соответствии с ФЗ № 131 перед каждым уровнем муниципалитета различно: так, в городском округе - 27, в муниципальном районе - 20, в поселении - 22. В то же время в проектах Паспортов городского округа 284 показателя, муниципального района - 465 показателей, сельского

поселения - 211 показателей (без учета периодичности и круга обследуемых объектов). Налицо явное несоответствие количества задач количеству показателей. Так, муниципальный район, обладающий наименьшим количеством задач (20), имеет, согласно проекту Паспорта, наибольшее количество показателей (465) [2,с.52]. В этой связи необходимо формирование системы показателей Паспортов привести в строгое соответствие с перечнем задач, стоящих перед муниципальными образованиями.

Чтобы обеспечить комплексное развитие муниципальной территории и управление муниципальным образованием, необходимы показатели, характеризующие все сферы жизнедеятельности: уровень жизни и занятость населения, производственный и научно-технический потенциал, финансовое состояние, демографическую ситуацию, экологию, правопорядок. Кроме того, показатели должны характеризовать состояние и развитие муниципального хозяйства на соответствующей территории, то есть система показателей должна гармонично объединять в себе как статистику состояния и развития региона в целом, так и статистику его муниципального хозяйства.

Целесообразно информационное обеспечения муниципалитета заключить в построении системы показателей в соответствии со статьями бюджета муниципальных образований. Показатели муниципальной статистики каждый муниципалитет должен разрабатывает самостоятельно согласно тем местным вопросам, которые находятся в его ведении, или согласно статьям бюджета муниципального образования. Например, в бюджете г.Новокузнецка на 2007 год перечислены многие региональные и городские целевые программы. Для контроля выполнения каждой программы нужны свои показатели. Допустим, для Программы «Жилище» нуждается в оценке таких показателей, как количество жилья разного типа, количество жителей, проживающих в жилье разного типа, количество нуждающихся в улучшении жилищных условий, количество малообеспеченных, характер застройки территорий города и т.д. Программа «Детские дошкольные учреждения» необходима в оценке таких показателей как число детей в возрасте от 3 до 6 лет, число новорожденных для прогнозирования, количества мест в детских садах, количество занятых мест в детсадах, показатели расстояния и доступности от дома до детского учреждения, и многие другие

Проведение совместных мероприятий активизирует процесс взаимодействия органов государственной статистики с органами власти и управления муниципального уровня и позволяет четко отработать механизм информационного обеспечения органов местного самоуправления за счет максимального удовлетворения спроса в информационных ресурсах.

Литература

1. Богаткова Л. В. Взаимодействие Нижегородстата с органами местного самоуправления в вопросах информационного обеспечения [Текст] /Л. В. Богаткова// Вопросы статистики.- 2006.- № 12.- С.53-57
2. Дибирдеев В. И. О формировании системы показателей по муниципальным образованиям [Текст] / В.И. Дибирдеев //Вопросы статистики.- 2006.- № 12.- С.52-55

ЭВОЛЮЦИЯ КОНТРОЛЯ ОСУЩЕСТВЛЯЕМОГО ОРГАНАМИ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА

Ивушкин С. С. – старший специалист 3 разряда

Отделение по г. Рубцовску УФК по Алтайскому краю (г.Рубцовск)

Федеральное казначейство является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в соответствии с законодательством Российской Федерации правоприменительные функции по обеспечению исполнения федерального бюджета, кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, предварительному и текущему контролю за ведением операций со средствами федерального бюджета главных распорядителей, распорядителей и получателей средств федерального бюджета.

С появлением казначейской системы стал вводиться строгий порядок за расходованием бюджетных средств [6. С.166]. Федеральное казначейство осуществляло предварительный, текущий и последующий контроль за ведением операций с бюджетными средствами главных распорядителей, распорядителей и получателей бюджетных средств, кредитных организаций, других участников бюджетного процесса по исполняемым бюджетам и бюджетам государственных внебюджетных фондов, взаимодействуя с другими федеральными органами исполнительной власти в процессе осуществления указанного контроля и координируя их работу. То есть осуществлялись функции вневедомственного контроля, которому присущ внешний характер. В настоящее время с Федерального казначейства сняты полномочия по проверке бюджетополучателей, банков, кредитных организаций и ликвидированы контрольно–инспекторские отделы в отделениях УФК по субъектам Российской Федерации

Перемены в социально–экономической сфере общества, вызванные административной и бюджетной реформами проводимыми Правительством Российской Федерации, привели к увеличению роли Федерального казначейства в управлении общественными финансами. В результате поправок, внесенных в законодательство, произошли серьезные изменения в принципах организации бюджетного процесса. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 25.10.2005 №1789–р одобрена Концепция административной реформы в Российской Федерации в 2006–2008 годах, которой органам исполнительной власти поставлена задача повысить эффективность управления и использования ресурсов путем кардинального улучшения своей деятельности.

Таким образом, Федеральным казначейством была разработана «Концепция развития системы внутреннего контроля и аудита в Федеральном казначействе в 2006–2008 годах» (далее Концепция) за основу взята «Интегрированная концепция внутреннего контроля» (COSO) Комиссии по борьбе с недостоверной финансовой отчетностью, которая предполагает совершенствование существующих механизмов внутреннего контроля.

Поэтому сегодня речь должна идти об организации эффективного внутриведомственного контроля, который должен обеспечить адекватную оценку качества выполняемых функций и способствовать повышению эффективности управления казначейской системой исполнения бюджетов, а также о контроле за финансово–хозяйственной деятельностью, ее результативностью при выполнении государственных функций [5. С.82].

Деятельность внутри органа Федерального казначейства происходит одновременно в двух системах:

- операционная организационная система, направленная на достижение целей органа Федерального казначейства,

- система контроля, которая обеспечивает контроль установленных параметров операционной системы и направление объективной информации руководству для своевременного принятия управленческих решений.

Конечной целью системы контроля является создание необходимых предпосылок и уверенность в том, что орган Федерального казначейства и каждое структурное подразделение достигнут поставленных целей.

Систему внутреннего контроля и аудита в органах Федерального казначейства условно можно разделить на два взаимодействующих блока: внутренний контроль и внутренний аудит.

Под внутренним контролем понимается процесс обеспечения оперативного контроля за осуществлением функциональной и административно-управленческой деятельностью в Федеральном казначействе и его территориальных органах, осуществляемый руководством и работниками Федерального казначейства, и направленный на соблюдение законодательных, нормативных правовых актов и регламентов, повышение эффективности и результативности осуществляемых операций, качество составляемой отчетности. неотъемлемыми частями его являются абсолютно все подразделения и деятельность каждого работника.

Внутренний аудит - деятельность, направленная на обеспечение законности, предоставление рекомендаций по повышению эффективности и результативности деятельности Федерального казначейства, повышение эффективности внутреннего контроля и качества составляемой отчетности. Также необходимо отметить, что достижение целей, поставленных перед внутренним аудитом, предполагает смещение акцента при проведении контрольных мероприятий с последующего на предварительный и текущий контроль. Так как после совершения операций, относящихся к функциональной или финансово-хозяйственной деятельности, практически невозможно повлиять на их эффективность или устранить выявленные нарушения без определенного рода неблагоприятных последствий. Таким образом, чем раньше будут выявлены нарушения или недостаток, тем меньше негативных последствий они за собой повлекут.

Таким образом, внутренний аудит есть «контроль контроля» и является неотъемлемой частью ведомственного контроля.

Эволюционное совершенствование системы контроля осуществляемого органами Федерального казначейства позволит наиболее эффективно достигать поставленные цели и решать предписанные законодательством задачи, а также будет способствовать росту эффективности деятельности казначейской системы страны.

1. Глазунова О. В. Ведомственный контроль в Управлении Федерального казначейства / О. В. Глазунова Н. Н. Нелюбова // Финансы. 2007. №1. С. 24-25.

2. Данилевский Ю. А. Финансовый контроль в обновленном бюджетном процессе / Ю. А. Данилевский Л. Н. Овсянников // Финансы. 2006. №5. С. 69-73.

3. Нестеренко Т. Г. 350 лет государственному финансовому контролю в России / Т. Г. Нестеренко // Бюджет. 2006. №8. С. 44-48.

4. Овсянников Л. Н. Государственный финансовый контроль: подходы к стандартизации / Л. Н. Овсянников // Финансы. 2007. №2. С.52-55.

5. Государственный контроль (1656-2006). Сборник матер. Всерос. научно-практ. конферен. «Практика осуществления ведомственного финансового контроля и аудита».-Уфа: Белая река, 2006.-192 с.

6. Казначейская система исполнения бюджетов / Под ред. С. И. Гусева и Ю. Г. Швецова.-Барнаул: Параграф, 2002.-300 с.

7. Концепция развития системы внутреннего контроля и аудита в Федеральном казначействе: Утверждена решением Коллегии Федерального казначейства от 23 дек. 2005 №1/1.

8. Об утверждении Регламента Федерального казначейства: Приказ Федерального казначейства от 10 апр. 2006 г. №5н.

9. Общий аудит: Учебн. и практ. пособие / В. В. Воронов, Ф. В. Зайнетдинов, Ю. И. Иванов и др.-М.: Политех-4, 1996.-511 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Кайгородова М.Е. – студентка, Смолин Д.В. – к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Одна из важных особенностей современного этапа развития общества заключается в его информатизации, с целью повышении эффективности производства и управления. С начала 1980-х быстро развивается так называемый сетевой сектор экономики.

В России основные направления развития этого сектора определены в федеральной целевой программе «Электронная Россия», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 28 января 2002 г. №65 [1]:

- 1) Электронный бизнес
- 2) Банковские и другие расчеты
- 3) Дистанционное обучение и выполнение работ.

Электронный бизнес можно определить как использование информационных технологий и общедоступных информационных сетей (локальных и глобальных) в сфере купли-продажи. В соответствии с устоявшейся терминологией в этой области различают: удовлетворение потребностей конечного пользователя (B2C - Business to Customers), бизнес-партнера – (B2B - Business to Business).

В области электронного бизнеса B2B выделяют: электронное управление закупками, электронный аукцион, электронная биржа, порталы.

Причина развития электронного управления закупками – потребность в сокращении затрат, связанных с приобретением сырья, оборудования, материалов и т.д. Снижение такого рода затрат возможно за счет объединения заказчиков с помощью сети Интернет. Реализация электронного управления закупками осуществляется тремя путями: 1) использование электронных каталогов; 2) поиск встречных заявок; 3) проведение электронных тендеров.

Электронные аукционы – это типичный пример организации электронного бизнеса типа B2B. Они позволяют покупателям приобрести товары по сниженным ценам, а продавцам – сократить время оборота товара. Для того, чтобы продать товар на аукционе, желающий должен зарегистрироваться на информационном сервере и разместить на нем всю необходимую информацию о товаре.

Электронная биржа – это более сложная форма посредничества. Участники электронной биржи проходят предварительный отбор. Торговля на бирже обычно анонимная.

Порталы представляют информацию из Интернета или корпоративной сети в том виде, в котором она нужна пользователю. Как правило, это основная точка входа в Интернет или корпоративную сеть.

Второе направление сетевой экономики проявляется в совершенствовании банковских и других расчетов на базе инфраструктуры Интернета. Типовые процедуры платежной системы такого рода следующие: обработка запросов с целью авторизации, перечисление на расчетные счета денежных средств за товары и услуги, переправка документов (бумажных и электронных), фиксирующих совершение сделки.

Третье направление сетевой экономики сосредоточено на повсеместном внедрении дистанционного образования, т.е. образовательной системы, обеспечивающей получение знаний с помощью сетевых технологий. Сетевые технологии предоставляют доступ к учебным материалам и консультации с преподавателями с помощью телекоммуникаций и сети Интернет.

Особенности реализации электронного бизнеса

Электронный бизнес в экономике развитых стран выступает как средством глобализации, так и статьей государственных доходов, для России перспектива развития инновационных технологий и, в частности, электронного бизнеса, становится важной объективной необходимостью. Включение России в глобальную экономику невозможно в отсутствии определенного уровня технологического развития, а, следовательно,

стратегическая конкурентоспособность зависит от уровня применения электронных технологий.

Развитию электронного бизнеса в России способствуют высокие темпы роста обеспеченности населения компьютерами и численности пользователей сети Интернет. Тем не менее, мы отстаем по этим показателям от стран Европы, а также Японии и США.

Российский рынок электронной коммерции имеет ярко выраженную централизацию в отношении Москвы и Санкт-Петербурга. Среди посетителей российских Интернет-магазинов доля жителей Москвы и Петербурга составляет около 80-85%, на другие регионы страны приходится лишь 15-20%. Интернет-аудитория также концентрируется в этих двух мегаполисах. На них приходится 66,3% пользователей Интернет и более 72% доменов второго уровня (географическая зона Ru).

Низкая корпоративная культура российских компаний, недостаточная покупательная способность населения, относительно небольшое число пользователей Интернет – все это не способствует быстрому развитию российского электронного бизнеса. С другой стороны, имеются и факторы, способствующие интернетизации российского бизнеса: позитивная динамика развития сетевой и информационной инфраструктуры, выход на рынок новых магистральные операторы, начался процесс укрупнения Интернет-провайдеров и создания региональных Интернет-операторов с широким спектром услуг.

Одним из факторов, стимулирующих развитие электронного бизнеса, является то, что российский сегмент Интернет получил государственную поддержку. Принимаются и реализуются государственные и ведомственные программы, направленные на повышение уровня интернетизации страны (программы по обеспечению доступа к сети Интернет в школах и ВУЗах, программы по развитию дистанционного обучения, программы по внедрению электронных технологий в банковской сфере и т.д.).

Примеры электронных проектов

В качестве примера рассмотрим сайты государственных закупок, которые в рамках программы «Электронная Россия» организованы во всех субъектах Российской Федерации. Существует также официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов.

Экономический эффект от создания сайтов государственных закупок заключается в возможности привлечения широкой аудитории (хозяйствующих субъектов, находящихся в различных регионах Российской Федерации), экономии на проведении стандартных аукционов, повышение уровня оперативности принятия управленческих решений за счет доступа к постоянно обновляемым электронным информационным ресурсам. Например, сайт «Государственный заказ Санкт-Петербурга», организованный Комитетом экономического развития, промышленной политики и торговли при Правительстве Санкт-Петербурга, позволил региону сократить бюджетные расходы на 1963565,42 рублей в 2007 г.

Аналогичный ресурс существует и в Алтайском крае. Он предназначен для публикации информации о государственных закупках, проходящих на территории Алтайского края. На сайте заинтересованное предприятие может разместить заказ (в форме открытого конкурса (согласно Федеральному закону от 21 июля 2005 г. №94-ФЗ[2] «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», под конкурсом понимаются торги, победителем которых признается лицо, которое предложило лучшие условия исполнения государственного или муниципального контракта и заявке на участие в конкурсе которого присвоен первый номер.), открытого аукциона (согласно Федеральному закону №94-ФЗ, под аукционом на право заключить государственный или муниципальный контракт понимаются торги, победителем которых признается лицо, предложившее наиболее низкую цену государственного или муниципального контракта), а также в форме запроса котировок (согласно Федеральному закону №94-ФЗ, при проведении торгов в форме запросов котировок информация о потребностях в товарах, работах, услугах для государственных или муниципальных нужд сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения на официальном сайте извещения

о проведении запроса котировок и победителем в проведении запроса котировок признается участник размещения заказа, предложивший наиболее низкую цену контракта). Кроме того, на сайте представлены нормативно-правовые основы проведения торгов. В целях совершенствования системы размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд с 9 марта 2007 г. была введена в промышленную эксплуатацию «Электронная торговая площадка для государственного и муниципального заказа».

Список использованных источников:.

1. Федеральная целевая программа «Электронная Россия» (2002-2010 гг.), утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 28 января 2002 г. №65

2. Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07.2005 №94-ФЗ

3. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и защите информации» от 26 июля 2006 г. №149-ФЗ

4. Сайт государственных закупок Санкт-Петербурга. Режим доступа: www.gz-spb.ru

5. Сайт государственных закупок Алтайского края. Режим доступа: www.gzalt.ru

6. Реформирование системы государственного и муниципального заказа Алтайского края/ Батейкин Д.В.// Экономика Алтайского края. – 2007. - №1. – С. 20-25

7. Информационные системы в экономике: учебное пособие/А.Н. Романов, Б.Е. Одинцов. М: Вузовский учебник, 2006. – 300 с.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ

Косенко С.С. – к.п.н., ст. преподаватель

Челябинский государственный педагогический университет (г. Челябинск)

Современные тенденции социально-экономического развития России заставляют переосмыслить цели школьного образования, и, соответственно, по-новому сформулировать планируемые результаты образования, в том числе, в рамках одного из направлений модернизации – профилизации старшей ступени общеобразовательной школы. Возникает острая необходимость подготовки старших школьников к эффективному участию в новых экономических отношениях, формирования цивилизованного делового человека, для которого характерен не дух наживы, а разумное хозяйствование, ответственное отношение к природе и ее ресурсам.

Для организации экономического образования в старших классах общеобразовательного учреждения наиболее целесообразной представляется однопредметная модель, однако ввиду недостаточной разработанности ее теоретико-технологического обоснования, а в связи с переходом школ на профильное обучение вообще можно констатировать его отсутствие, данная модель не применялась. Между тем, введение в профильной школе элективных курсов (одного из вариантов реализации однопредметной модели) наряду с базовыми и профильными общеобразовательными предметами делает возможным осуществление экономического образования без дополнительной нагрузки на учащихся и учителей.

Осуществление полного теоретико-методологического анализа экономического образования в профильной школе предполагает рассмотрение его цели, принципов, методов, особенностей, обеспечения и характеристику результата. Остановимся подробнее на выделенных аспектах. Можно согласиться с Н.П. Рябининой, которая трактует экономическое образование как «ту область экономического знания, которая обеспечивает формирование общественного сознания, на уровне отдельной личности – типа мышления и мировоззрения, основанного на понимании неразрывной взаимосвязи человека и природы, взаимозависимости хозяйственно-экономической деятельности человека и ее последствий для природы и условий проживания самого человека» [6, с.62-64].

Следует отметить, на наш взгляд, некоторые важные следствия, вытекающие из данного определения. Явно прослеживается конечная цель экономического образования: сущность формирования экономического мышления проявляется в их основных связях с высшей формой психического отражения, интегрирующей все другие свойственные ему формы, – сознанием. Однако, в нашем случае – в контексте экономического образования в профильной школе – данное определение не может быть принято без учета особенности целей специализированной подготовки школьников, а именно необходимости формирования у учащихся экономических ценностных ориентаций, которые, с одной стороны, выступают в качестве духовных регуляторов распределения людских ресурсов посредством выбора профессии в обществе, а с другой – входят в мировоззрение личности.

Отметим, что в научной литературе достаточно хорошо разработан вопрос о принципах осуществления экономического образования. Однако, учитывая специфику экономического образования, мы приходим к выводу о невозможности их механического переноса на экономическую область образования.

Очевидно, к такому выводу пришли и другие ученые, разрабатывающие методологические основы экономического образования, поскольку ими предлагаются только специфические для него принципы (А.Д. Урсул, Х.Н. Гизатуллин, В.А. Троицкий и др.). В разработанной А.Д. Урсулом концепции устойчивого развития, которую можно считать одним из исходных положений теории экономического образования, представлены следующие принципы устойчивого образования: непрерывности, безопасности, экологизации, опережающего образования [6].

Развивая идеи А.Д. Урсула, Х.Н. Гизатуллин и В.А. Троицкий представили концепцию устойчивого развития как новую социально-экономическую парадигму, которую, по их мнению, необходимо принять в системе образования. Авторы приводят три варианта

экономического развития, обращая внимание на недостатки крайних вариантов: *экотопия* – возврат к природе, простые технологии, отказ от научно-технического прогресса, «нулевой» рост производства с целью сохранить биосферу, предотвратить экологическую катастрофу (недостатки: экотопия неизбежно приведет к существенному снижению жизненных стандартов общества, поэтому этот вариант маловероятен); *устойчивое развитие* – такой уровень развития, который позволяет удовлетворять основные потребности населения сегодня, не ставя под угрозу возможность будущих поколений удовлетворять собственные потребности; *непрерывный рост* – достижение большинством человечества уровня развития ведущих стран Запада, что позволит направлять значительные средства на решение экологических проблем (недостатки: невозможно распространить современные западные стандарты качества жизни на все человечество, так как это приведет к росту потребления ресурсов, недопустимому с точки зрения сохранения природной среды обитания).

На наш взгляд, постановка вопроса в таком виде неприемлема для образования в профильной школе. С одной стороны, призывая учащихся к умеренности в потреблении (устойчивое развитие), мы отвергаем, с другой стороны, возможность решения экономических проблем путем разработки и внедрения прогрессивных технологий («недостатки» непрерывного роста), что абсолютно не согласуется с целями специализированной подготовки школьников. Антигуманное заявление о невозможности и бесполезности попыток повсеместного распространения высоких стандартов качества на все человечество может потерять смысл именно при условии развития и привлечения высоких технологий в сферу экономической деятельности, внести свой вклад в разработку которых должно подрастающее поколение.

Вообще, мы придерживаемся мнения ученых, считающих, что термин «sustainable development», получивший широкое распространение после прозвучавшего доклада Всемирной комиссии ООН по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее» в 1987 г., в переводе на русский язык как «устойчивое развитие» нельзя назвать удачным (стоит вспомнить слова Б. Шоу: «Постоянна только изменчивость, а устойчива только смерть») [Цит. по: 3, с.12]. К тому же существует смежная по группе рассматриваемых проблем школа исследований «steady state» – устойчивой стадии развития государства, где «steady» действительно переводится как «устойчивый». Правильнее было бы перевести «sustainable development» как «неистощающее развитие» или «развитие, сохраняющее целостность». Поэтому, говоря в дальнейшем об устойчивом развитии как теоретической основе эколого-экономического образования в профильной школе, мы будем иметь в виду не сохранение устойчивости экономической системы, а сохранение ее целостности. Таким образом, прямой перенос принципов концепции устойчивого развития на область экономического образования в профильной школе невозможен ввиду значительных расхождений в целях специализированной подготовки школьников и образования в рамках данной концепции.

Анализ психолого-педагогической литературы по отбору содержания образования и его организации в старшем школьном возрасте [1; 2; 5; 7] приводит нас к мысли о том, что эколого-экономическое образование в профильной школе должно иметь свою специфику. Очевидно, что оно должно рассматриваться с позиций выявления потребностей и способов деятельности, исследования процесса социализации молодых людей, социально-профессиональной ориентации и адаптации, социальной активности. Данный факт основывается на том положении, что школьникам старшего возраста присущи специфические черты и особые виды деятельности. А.С. Белкин выделяет следующие психолого-педагогические доминанты развития [2]:

- сохранение материальной, эмоционально-комфортной функции семьи; усиление ее роли в самоопределении на будущее; усиление ее роли в самоопределении на будущее; возрастание возможности школьника в удовлетворении части материальных способностей;
- сохранение решающей роли школы в удовлетворении познавательных, социально-психологических потребностей; значительное возрастание роли самообразования, самовоспитания;

- значительное возрастание способности противостоять отрицательным влияниям среды; формирование полной юридической дееспособности;
- замена защитной роли взрослых функцией социально-профессионального ориентирования на будущее.

При этом Р.С. Немов отмечает, что, начиная со старшего подросткового возраста и продолжаясь в ранней юности, у молодого человека происходят наиболее существенные процессы, связанные с выбором будущей профессии, с выработкой соответствующих умений и навыков, нужных деловых качеств личности. Именно в этом возрасте появляются новые мотивы учения, связанные с расширением знаний, с формированием нужных умений и навыков, позволяющих заниматься интересной работой, самостоятельным творческим трудом. Учение дополняется самообразованием, приобретая более глубокий личностный смысл. Знания, умения и навыки становятся в этом возрасте критерием ценности для молодого человека окружающего его мира. На этой основе происходит формирование системы личностных ценностей, которые определяют содержание деятельности человека, сферу его общения, оценку деятельности окружающих людей и самооценку. Старшие подростки начинают интересоваться разными профессиями, у них возникают профессионально ориентированные мечты, т.е. начинается процесс профессионального самоопределения [4, с.226-228].

Таким образом, опираясь на мнение ученых-психологов и педагогов, мы приходим к выводу, что самым благоприятным возрастом для формирования у подрастающего поколения соответствующих ориентаций на эколого-экономические ценности в своей будущей профессиональной деятельности является старший подростковый возраст и возраст ранней юности – период предпрофильной и профильной подготовки школьников.

Экономическое образование в профильной школе, будучи специфической областью, является составной частью общего процесса образования. Соответственно, его теоретической базой служит общая теория дидактики и воспитания. С другой стороны, являясь производным от составляющих его компонентов, экономическое образование в профильной школе подчиняется специфическим принципам.

Таким образом, под экономическим образованием в профильной школе мы будем понимать область экономического общего образования, которая обеспечивает формирование у обучающихся ценностных ориентаций, основанных на осознании взаимосвязи и взаимозависимости явлений и процессов, происходящих в экономической системе. Подводя итоги, подчеркнем, что современное состояние науки, уровень развития образования требуют создания целостной теории экономического образования в профильной школе, способствующей решению проблемы повышения качества экономического образования школьников.

Библиографический список

1. Аменд А.Ф. Дидактические основы непрерывного эколого-экономического общего образования: Автореф. дис. в виде науч. докл. ... д-ра пед. наук. – Екатеринбург, 1997. – 58 с.
2. Белкин А.С. Основы возрастной педагогики: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М.: Издат. центр «Академия», 2000. – 192 с.
3. Блам И.Ю. Устойчивое эколого-экономическое развитие: вопросы управления и моделирования: Дис. ... канд. экон. наук. – Новосибирск, 1999. – 164 с.
4. Немов Р.С. Психология: Учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений: В 3 кн. – 3-е изд. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000. – Кн. 2.: Психология образования. – 608 с.
5. Райс Ф. Психология подросткового и юношеского возраста. – СПб.: Питер, 2000. – 624 с.
6. Рябина Н.П. Теория и практика подготовки будущего учителя к осуществлению эколого-экономического образования школьников: Дис. ... д-ра пед. наук. – М., 1998. – 396 с.
7. Шумилин Е.А. Психологические особенности личности старшеклассника / Под ред. В.В. Давыдова. – М.: Педагогика, 1979. – 152 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ВУЗОВ (НА ПРИМЕРЕ БТИ АЛТГТУ)

С.Г. Леонова – аспирант, Л.Г. Миляева – д.э.н., профессор
Бийский технологический институт ГОУО ВПО «Алтайский государственный
технический университет имени И.И. Ползунова» (БТИ АлтГТУ), г.Бийск

Важнейшим ресурсом высшей школы является высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав (ППС). От его мотивации к творческому характеру преподавания во многом зависит качество подготовки специалистов. Отмеченное невозможно осуществить без возвращения преподавательскому труду той престижности, которая призвана привлекать в профессию преподавателя ВУЗа подлинных энтузиастов. Общеизвестно, что в современной системе российского образования нет чётко сформулированной эффективной модели мотивации труда педагогов. В последнее время отмечается рост количества публикаций по обозначенной тематике, свидетельствующий о повышении её актуальности.

Первым шагом к созданию такой модели является анализ приоритетов трудовой мотивации сотрудников ВУЗа. Центром аналитических исследований БТИ АлтГТУ (ЦАИ БТИ) было проведено исследование, посвящённое выявлению факторов, влияющих на приоритеты трудовой мотивации ППС. Исследование проводилось в форме структурированного по категориям анкетного опроса с использованием шкалы Лайкерта.

Методика исследования заключалась в следующем. Респондентам предлагалось заполнить анкету, состоящую из трёх частей.

Первая часть анкеты – общая, содержащая в себе информацию о респонденте.

Вторая часть подразделяется на три блока: блок «Ожидания» - используя пятибалльную систему «полностью не согласен – полностью согласен» фиксирует ожидания респондентов относительно критериев трудовой мотивации обследуемой отрасли.; блок «Восприятие» - с помощью аналогичной шкалы фиксирует мнения относительно соответствия трудовых мотивов образовательного учреждения, в котором работает анкетированный, перечисленным критериям; блок «Важность» - по аналогичному принципу пятибалльной шкалы Лайкерта «совсем не важно – очень важно» фиксирует мнения относительно значимости каждого из анализируемых критериев. Вторая часть анкеты фиксирует основные проблемные моменты существующей системы оплаты труда в ВУЗе.

Единицей измерения трудового мотива служит коэффициент мотивации. Этот коэффициент является цифровым выражением состояния мотива. Перечень трудовых мотивов состоит из определенных анализируемых критериев-вопросов анкеты. Коэффициент мотивации рассчитывается как разница рейтингов (средних баллов) восприятия и ожидания по каждому из представленных критериев:

$$Q_n = P_n - E_n$$

(1),

где E_n - потребительское ожидание (expectation) трудового мотива по критерию n ;

P_n - потребительское восприятие (perception) трудового мотива по критерию n ;

Q_n - коэффициент мотивации по критерию n .

Нулевое значение какого-либо коэффициента означает совпадение уровня ожидания трудового мотива и уровня восприятия трудового мотива. Негативные значения указывают на то, что уровень ожиданий превышает уровень восприятий. Наконец, положительные значения указывают на то, что восприятие трудового мотива выше уровня ожиданий. Удовлетворительным результатом считаются негативные коэффициенты мотивации, максимально приближающиеся к нулевому значению.

Для определения комплексной (абсолютно-относительной) оценки уровня мотивации рассчитывается частный и интегральный индексы мотивации.

Частный индекс мотивации представляет собой соотношение рейтинга восприятия и рейтинга важности. Может принимать значения от 0,2 до 1,0.

Интегральный индекс мотивации представляет собой средневзвешенную сумму частных индексов по всем оцениваемым параметрам с учётом весовых коэффициентов (рейтингов важности). Может принимать значения от 0,2 до 1,0. Далее, анализ результатов анкетирования проводится именно по этим индексам.

Можно определить качественную градацию индексов уровня мотивации для комплексной оценки кадровой ситуации в ВУЗе (таблица 1).

Третья часть анкеты позволяет определить основные направления по совершенствованию системы оплаты труда в ВУЗе.

Таблица 1 – Абсолютная оценка индексов уровня мотивации

Значение индекса уровня мотивации	Градация	Кадровая ситуация
от 0,80 до 1,00	высокий	благополучная
от 0,70 до 0,80	средний	нормальная
от 0,60 до 0,70	низкий	удовлетворительная
меньше 0,60	проблемный	проблемная

Третья часть анкеты позволяет определить основные направления по совершенствованию системы оплаты труда в ВУЗе.

Данная анкета является сквозной и может быть использована для респондентов разных ВУЗов (как государственных, так и коммерческих).

В результате обработки второй и третьей частей анкет были получены индексы уровня мотивации преподавателей кафедр с учётом квалификационной структуры, послужившие основой для оценки кадровой ситуации в структурных подразделениях института; проранжированы анализируемые мотивы к труду; выявлены основные проблемные моменты действующей системы оплаты труда ППС ВУЗа, образовавшие следующую вертикаль.

1. Игнорирование показателей текущей результативности научно-педагогической деятельности:

- 1) качество преподавания;
- 2) качество и количество учебно-методических разработок;
- 3) активность и результативность научно-исследовательских работ.

2. Ориентация преимущественно на формальные признаки квалификации.

3. Зависимость заработной платы только от объёмов учебной нагрузки и категории ППС.

Для решения выявленных проблем ЦАИ БТИ был разработан методический инструментарий повышения стимулирующей функции заработной платы преподавателей государственных ВУЗов. Предложенная гибкая модель оплаты труда ППС по сути представляет собой модернизированный вариант широко известной бестарифной системы ВСОТ РК («вилка» соотношений оплаты труда разного качества) [6]. Данный подход базируется на увязке величины заработной платы с параметрами неформальной квалификации и основывается на двух аспектах, предполагающих:

1) разграничение профессорско-преподавательского состава вузов на четыре квалификационные группы;

2) использование в качестве показателей, корректирующих среднее значение квалификационных коэффициентов, уровень качества преподавания, результативность научно-исследовательской и методической работ.

Методика оценки показателей результативности научно-исследовательской работы, разработанная ЦАИ БТИ, представлена в таблице 2.

В заключение подчеркнём, что данная модель может быть использована для распределения внебюджетного фонда оплаты труда ППС.

Таблица 2 – Оценка показателей текущей результативности научной работы ППС БТИ АлтГТУ

Наименование показателя	Балльная оценка	
1. Разработка НИР, программ, проектов	Хоздоговорные, госконтрактные НИР, исследовательские гранты, научно-технические программы, проведенные через бухгалтерию ВУЗа	10 баллов/18000 руб.
	Госбюджетные инициативные НИР	1 балл/тема
2. Награды за НИР (дипломы, грамоты, премии)	На уровне РФ – государственные (правительственные)	10 баллов/награда
	На уровне РФ – отраслевые	7 баллов/награда
	На уровне края	5 баллов/награда
	На уровне города	3 балла/награда
3. Научные гранты	Количество полученных грантов: - международного уровня	10 баллов/грант
	- всероссийского уровня	8 баллов/грант
	- краевого уровня	3 балла/ грант
	Количество поданных и зарегистрированных (принятых к рассмотрению) заявок, подтвержденных документально	2 балла/грант
4. Объекты интеллектуальной собственности	Полученные патенты	3 балла/патент
	Проданные объекты интеллектуальной собственности	3 балла/единица
5. Научные публикации	Монографии	3 балла/печатный лист
	Статьи в зарубежных изданиях	3 балла/статья
	Статьи в изданиях ВАК	3 балла/статья
	Статьи в центральных научно-практических изданиях	2 балла/печатный лист
	Прочие	0,5 балла/ печатный лист
6. Руководство защитой диссертаций в срок	Докторская диссертация	10 баллов/чел.
	Кандидатская диссертация	3 балла/чел.
7. Выступление с докладом на научных конференциях, семинарах	Международного уровня	2 балла/доклад
	Всероссийского уровня	1 балл/доклад
	Регионального уровня	0,5 балла/доклад
8. Руководство НИРС	Участие в олимпиадах, конкурсах, выставках:	
	- международного уровня	2 балла/чел.
	- всероссийского уровня	1 балл/чел.
	- межвузовского краевого уровня	0,5 балла/чел.
	- межвузовского муниципального уровня	0,1 балла/чел.
	Награды за победу в олимпиадах, конкурсах, выставках:	
	- международного уровня	10 баллов/награда
	- всероссийского уровня	8 баллов/награда
	- регионального уровня	3 балла/награда
	- муниципального уровня	1 балл/награда
	Награды за доклады на конференциях:	
	- международного уровня	3 балла/доклад
	- всероссийского уровня	2 балла/доклад
- регионального уровня	1 балл/доклад	
- муниципального уровня	0,5 балла/доклад	

К ВОПРОСУ О ВЫРАБОТКЕ СТРАТЕГИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Марьясова А.А. – студент, Кузнецова Н.Ф. – к.э.н., доцент.

Хакасский государственный университет им.Н.Ф.Катанова (г.Абакан)

В настоящее время проблема функционирования и развития металлургических компаний становится наиболее актуальной. Стратегия их реформирования и система управления еще не до конца разработана.

Металлургия – это преобладающий поставщик конструкционных материалов для экономики. Поставками металлопродукции металлургические компании связаны с большинством промышленных и строительных предприятий страны.

Мощности отечественных металлургических компаний обеспечивают большую долю потребностей внутреннего рынка. Из-за её ограниченной емкости половина производимой продукции экспортируется. В 2005 г. выручка от её экспорта составила 8,1% общего объема российского экспорта.

При разработке стратегий крупного промышленного предприятия учитываются общие требования конкурентной экономики, условия переходного периода и отраслевые особенности.

Экономическая стратегия промышленной компании включает комплекс взаимосвязанных направлений развития по различным видам деятельности:

- 1) обоснование приоритетных направлений развития;
- 2) инвестиционная деятельность и совершенствование корпоративного управления;
- 3) маркетинговая деятельность и повышение конкурентоспособности на мировых рынках.

Одним из главных стратегических направлений развития компании является наращивание производства продукции глубокой степени переработки с высокой добавленной стоимостью. Цель которого получить максимум отдачи с каждой тонны продукции, а также повысить конкурентоспособность компании на рынках, обеспечить новые сегменты для сбыта металлопродукции на внешнем рынке с учетом постоянно усложняющейся конъюнктуры.

Производство металлов весьма материалоемко. Затраты на материалы, сырьё и топливо составляют около 80% себестоимости проката, поэтому необходимо получить максимальную отдачу от расхода этих ресурсов. Что возможно при производстве и реализации готовой металлопродукции с высокой добавленной стоимостью. Огромное значение в научном обосновании экономической политики компании имеет оптимизация соотношения продаж на внутреннем и внешнем рынках. Важными направлениями для нее является рост продаж на внутреннем рынке. В целях повышения эффективности продаж на внутреннем рынке крупной промышленной компании следует разработать и осуществлять маркетинго-логистическую концепцию реализации металлопродукции. Её суть – поставка металлопродукции конечным потребителям.

В настоящее время общий объем реализации металлопродукции на внутреннем рынке составляет около 5 млн.т. в год. 60% из этого объема приходится на поставки конечным потребителям и лишь 40% поставляется металлоторгующим организациям. Рост продаж на внутреннем рынке сдерживается его ограниченностью. В 2005г. при производстве 53,7 млн.т. готового проката российскими металлургическими компаниями размещено на внутреннем рынке 27,5 млн.т. и 26,4 млн.т. реализовано на внешнем рынке.

На отдельных внешних рынках эффективность продаж определяется с учетом следующих факторов: динамика цен мирового рынка и в отдельных регионах; конкурентная сфера на отдельных внешних рынках; географическое положение компании; сложность возврата НДС при экспорте металлопродукции.

Одним из важных стимулирующих компонентов роста продаж и выхода на наиболее прибыльные рынки является повышение технико-экономического уровня производства на основе технического перевооружения.

В результате систематически реализуемой программы технического перевооружения крупные российские металлургические компании станут одними из самых современных компаний в мировой металлургии.

Продукция самых новых современных в России сортовых станков по качеству и потребительским свойствам существенно превосходит продукцию российских заводов – конкурентов, что даст возможность увеличить объем поставок сортового проката на российский и зарубежные рынки.

Промышленные компании, используя в основном собственные средства на осуществление инвестиционных программ, могут активно привлечь на экономически выгодных условиях и заемные средства. При этом важно не только определить оптимальное соотношение собственных и заемных средств, но найти наиболее выгодный канал привлечения внешних ресурсов. Наиболее выгодными являются привлечение средств за счет еврооблигаций. Выход на рынок еврооблигаций потребует международной оценки экономической позиции компаний, финансово-экономического состояния, конкурентоспособности на международных рынках, стратегического направления развития.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КЛИМАТ: ТИПОЛОГИЯ, МЕТОДИКА ОЦЕНКИ

Новичева З.В. – студент, Волкова Н.В. – к.э.н., доцент

Бийский технологический институт (филиал)

Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова (г. Бийск)

Переход к экономике, основанной на знаниях и новых наукоемких технологиях, переводит конкурентную борьбу между предприятиями на новый уровень. Наиболее действенные стратегии лидерства в настоящее время состоят в разработке новых и модификации существующих высокотехнологичных товаров и технологий их разработки и производства. Поэтому, вполне естественно, что в сложившихся условиях все большее число руководителей приходит к осознанию того, что главной движущей силой успешного развития организации является потенциал работающих в ней сотрудников.

Растущий год от года уровень образованности персонала не является гарантией его высокой продуктивности. Наличие у работников высокого профессионализма и опыта вовсе не означает, что они способны внести какой-либо ценный вклад в достижение целей компании. Чтобы повысить эффективность деятельности как группы в целом и так и отдельных ее участников необходимо создать соответствующие условия, формирующие морально-нравственное состояние группы (команды), отражающие настроения людей, их групповое мнение, их отношение друг к другу и важнейшим материальным и духовным ценностям, к целям развития группы.

Очевидно, что если организация осуществляет свою деятельность довольно продолжительное время, то имеет место наличие определенных устойчивых связей, принципов взаимодействия, методов командной работы и т.д. Ключевой фактор здесь – создание правильного подхода к регулированию климата в организации. Однако, прежде чем пытаться что-либо изменить, необходимо произвести оценку организационного климата, существующего в компании сегодня, и определить его тип. Именно эти данные послужат базой для разработки мероприятий, направленных на оптимизацию организационного климата.

Наиболее распространенным при классификации климатов в организации является подход, основанный на аналогии с географической типологией климатов на земном шаре. В соответствии с ним все многообразие организационных климатов можно разделить на четыре основных типа (рисунок 1) [1].

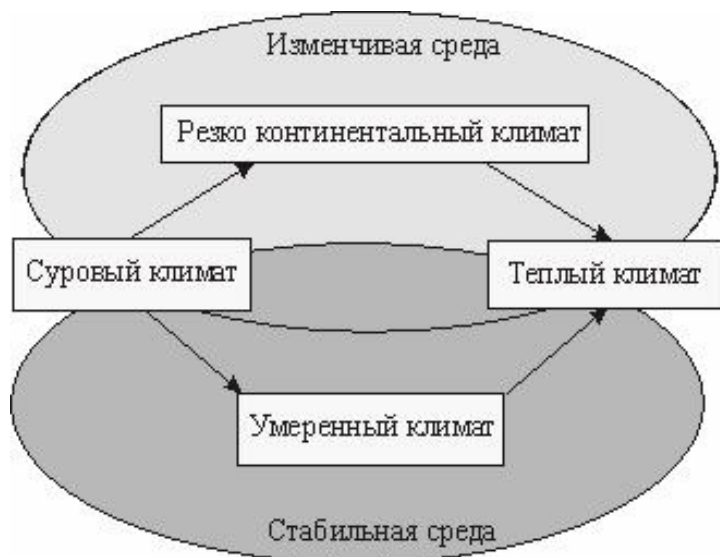


Рисунок 1 - Типология организационных климатов

Суровый (зимний) климат – характерен для большинства бюрократических организаций и организаций, ориентированных на прибыль или какую-либо другую экономическую цель. Люди действуют по принципу волков-одиночек, друг другу не доверяют или просто не успевают, т.к. на это не хватает времени в связи со слишком быстрым темпом работы.

Умеренный (средней полосы) климат – отношения не столь напряженные, как при «зимнем» типе организационного климата, но долго выживать в нем сложно. Часто случаются конфликты интересов, отсутствует единое групповое мнение,

существует возможность формирования «кружков по интересам» или игры «всех против кого-либо одного».

Изменчивый (резко континентальный) климат – в относительно спокойных условиях благоприятный. Все работники организации при нормальных условиях «друг за друга горой», но во время разногласий, конфликтов, сложных ситуаций – проявляются настоящие характеры, каждый защищает собственные интересы.

Теплый (морской) климат – характерен для коллектива, в котором люди друг другу помогают в трудные минуты и делят успех и достижения в благоприятных условиях. Ухудшение состояния внешней среды приводит к незначительной напряженности отношений, но равновесие быстро восстанавливается силами самого коллектива.

В рамках данной статьи предложен метод количественной оценки уровня организационного климата, на основе которой можно определить его тип. В качестве способа получения количественных данных о составляющих организационного климата выбрано анкетирование, в ходе которого респондентам предлагается оценить ряд параметров по двум пятипозиционным шкалам: «важность» и «реализованность». По шкале «важность» производится оценка того, насколько тот или иной параметр значим для персонала организации. По шкале «реализованность» оценивается, насколько успешно, по мнению сотрудников, этот параметр реализован в методах управления персоналом организации.

Составляющие организационного климата, которые оценивались респондентами, выбраны в соответствии с [2]:

- возможность свободно предлагать новые идеи;
- терпимое отношение к риску в организации;
- автономность (самостоятельность) сотрудников при принятии решений;
- наличие ресурсов для практического осуществления новых идей;
- наличие времени для работы над новыми идеями (проектами);
- стимулирование коллективной работы над новыми идеями (проектами);
- формирование эффективной команды;
- доверительные и открытые отношения в коллективе;
- соответствие интересов и навыков сотрудников выполняемой ими работе;
- четкая и ясная постановка задач руководителем;
- направленность поиска новых идей на перспективные решения, а не только на решение текущих проблем;
- возможность легко донести новые идеи до руководства;
- позитивное восприятие новых идей сотрудников со стороны руководства;
- стимулирование любых новых идей;
- справедливая оценка и поощрение новых предложений;
- открытость организации к изменениям;
- динамичность развития организации;
- высокий эффект от практического внедрения новых идей.

Для получения агрегированного показателя оценки организационного климата рассчитываются средние значения реализованности и важности каждого параметра. Далее предлагается использовать формулу, предложенную В. Секериным и Д. Секериным для оценки конкурентоспособности товара [3], адаптированную в соответствии со спецификой настоящего исследования.

Поскольку составляющие организационного климата имеют разную важность для респондентов, и анкета предполагает оценку значимости параметров, для получения агрегированного показателя организационного климата все составляющие предполагается разделить на три группы: имеющие высокую, среднюю и низкую значимость для респондентов. Группам присваиваются уровни значимости: $k=1$ – для высокосignификантных параметров; $k=2$ – для параметров, имеющих среднюю важность; $k=3$ – для маловажных, по мнению респондентов, составляющих организационного климата.

В соответствии с этим агрегированный показатель рассчитывается по формуле:

$$OK = \sqrt[3]{\left(\frac{\sum S_i^{k=1}}{n_1}\right)^{\beta^1} * \left(\frac{\sum S_i^{k=2}}{n_2}\right)^{\beta^2} * \left(\frac{\sum S_i^{k=3}}{n_3}\right)^{\beta^3}},$$

где ОК – оценка организационного климата; $S_i^{k=1}$, $S_i^{k=2}$, $S_i^{k=3}$ – соответственно, средние оценки респондентами реализованности параметров высокой, средней и низкой значимости; β^1 , β^2 , β^3 – показатели высокой, средней и низкой значимости.

Показатели значимости определяются по формуле: $\beta^i = \frac{k_i}{2^{k_i-1}}$, где β^i – показатель значимости; k_i – уровень значимости i-го параметра: высокая ($k_i=1$), средняя ($k_i=2$), низкая ($k_i=3$).

В результате расчетов определено три диапазона оценок, соответствующих определенному типу организационного климата (таблица 1).

Таблица 1 – Классификатор типов организационного климата

Тип организационного климата	Значимость параметров организационного климата	Диапазон оценок респондентами параметров организационного климата	Диапазон агрегированного показателя организационного климата
Суровый	Высокая	1,00 – 2,00	1,00 – 1,89
	Средняя	1,00 – 2,00	
	Низкая	1,00 – 2,00	
Промежуточный (резко континентальный или умеренный)	Высокая	2,01 – 4,00	1,90 – 3,32
	Средняя	2,01 – 4,00	
	Низкая	2,01 – 3,00	
Теплый	Высокая	4,01 – 5,00	3,33 – 4,37
	Средняя	4,01 – 5,00	
	Низкая	3,01 – 5,00	

Предложенная методика для измерения уровня организационного климата была апробирована на базе одного из предприятий г. Бийска – ЗАО «ПО «Спецавтоматика». По результатам анкетирования оцениваемые составляющие организационного климата были проранжированы по уровню их значимости и подразделены на три категории: параметры, имеющие высокую, среднюю и низкую важность для респондентов. Расчетные значения реализованности для этих категорий, соответственно, составляют: 3,37; 3,26; 2,36. Тогда агрегированный показатель организационного климата ЗАО «ПО «Спецавтоматика» – 2,96, что позволяет определить его тип как промежуточный. Более точное позиционирование организационного климата данного предприятия (отнесение его к резко континентальному или умеренному типу) не представляется возможным, поскольку отсутствуют данные о стабильности или изменчивости среды, в которой функционирует персонал ЗАО «ПО «Спецавтоматика». Для получения таких данных необходимо проводить мониторинг организационного климата и состояния внешних по отношению к организации факторов, обуславливающих те или иные процессы её деятельности, что и составляет задачу дальнейших исследований.

Список литературы

1. Кротова А., Батуева В. Оптимизация издержек: формируем культуру или регулируем организационный климат? // <http://education.mainjob.ru/publications/?view=4669>.

2. Dubina I.N., Carayannis E.G., Chanaron J.J. (2007) Optimally managing creativity in organizations // *Managing Creative and Innovative People: The Art, Science and Craft of Fostering Creativity, Triggering Invention and Catalyzing Innovation*. Westport, CT: Green Wood Publishing Group.

3. Секерин В., Секерин Д. Требования потребителей и маркетинг // *Маркетинг*. – 1997. – №4. – С.43–53.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ

Е.С. Панова, студент.

Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова

Лесосырьевые ресурсы России – крупнейшие в мире (около 20% мировых запасов леса). Лесопромышленный комплекс всегда занимал одно из ведущих мест в структуре промышленного производства нашей страны. Но состояние лесного сектора экономики оставляет желать лучшего: падение объема лесозаготовок, увеличение количества лесных пожаров, незаконная вырубка, отсутствие механизации лесозаготовительных работ, отсутствие финансовой поддержки и законодательного регулирования и т.д. В последние годы эти вопросы особенно активно обсуждаются специалистами. Помимо прочего, это связано с принятием в ноябре 2006 года новой редакции «Лесного кодекса Российской Федерации», который должен урегулировать вопросы форм собственности на лес, длительности лесопользования, размеров платы за него, источников финансирования лесохозяйственных мероприятий и т.д.

Сибирский лесопромышленный комплекс занимает одно из ведущих мест в экономике страны. В лесном хозяйстве и лесной промышленности Сибири занято более одного миллиона человек. Общие запасы древесины Сибири оцениваются в 36 миллиардов кубометров, эксплуатационные – около 15 миллиардов. Экономический потенциал лесной отрасли Хакасии на этом фоне выглядит следующим образом.

Общий запас древесины в Республике Хакасия составляет 464,5 млн. кубических метров спелых и перестойных лесов, из них более 75% хвойных насаждений. Леса первой группы занимают 57% лесной территории, второй группы - 21%, третьей группы - 22%. Кедровые леса составляют около 30% от всех запасов. Возможности по эксплуатации составляют 177,8 млн. метров кубических. Основные лесобразующие породы Хакасии: кедр, пихта, сосна, ель, лиственница, береза, осина. Они сгруппированы в хозяйства: хвойное – 71,2% и мягколиственное – 28,5 %. Древесина этих пород на международном рынке имеет неограниченный спрос и высокую стоимость. Наибольшую площадь и запас в хвойном хозяйстве имеют насаждения с преобладанием кедра (42,1 % от хвойного хозяйства), произрастающие в основном на юго-западе Хакасии. Пихтово-еловые насаждения занимают 28,3 %, лиственничные 18,6 % площади хозяйства, сосновые – 11 %. На основании приведенных данных Хакасию можно отнести к, так называемым, среднелесным регионам Сибири.

Бесспорно, что анализ стратегии развития лесного комплекса Хакасии зависит не только от объема лесного фонда, но и от условий формирования региональных перерабатывающих комплексов, ёмкости и особенностей рынков сбыта продукции.

В лесной промышленности Республики Хакасия более 80 организаций, в том числе 31 частный предприниматель. Лесозаготовительными работами занимается около 35 предприятий и организаций, деревообработкой и мебельным производством свыше 40 организаций. Экспорт лесоматериалов осуществляется главным образом в Китай (99,8% от стоимостного объема поставок товаров).

Развитие лесной и деревообрабатывающей промышленности республики сдерживается факторами, одинаковыми для всех регионов Сибири. Среди таковых специалисты чаще всего называют низкий технический уровень производства, недостаток инвестиций, незаконная вырубка, слабое развитие дорог, отсутствие предприятий, способных к технологическому усовершенствованию обработки леса.

Так, за последние 2 года заготовка древесины в Хакасии сократилась на 30%, производство материалов — на 27%. По сравнению с 2005 годом экспорт лесоматериалов за прошедший 2006 год возрос на 13,1%, по стоимости – на 8%. Однако около 80% лесной продукции, отправляемой на экспорт, составляют лесоматериалы не обработанные, так как имеет место отсутствие предприятий, способных к глубокой переработке древесины, а право

аренды леса получают предприятия, не заинтересованные в долгосрочной аренде, часто не способные к проведению лесовосстановительных работ.

Для увеличения объемов переработки леса нужны серьезные инвестиции. В 2006 году затраты на ведение лесного хозяйства за счет средств федерального бюджета составили 47,5%, остальное же финансирование осуществляется за счет внебюджетных средств лесхозов, полученных от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности. В настоящее время Хакасия первая в Сибирском регионе завершила этап формирования органов управления лесами и передачи лесхозов из ведения Федерального агентства в ведение региона. В 2007 году из федерального бюджета на содержание лесного хозяйства Хакасии ожидается всего 63 миллиона рублей, в то время как затраты на ведение лесного хозяйства за 2006 год составили 126392 тыс. рублей. Серьезная ситуация складывается и вокруг самовольных вырубок леса. В 2006г. общая сумма ущерба от незаконно заготовленной древесины составляет почти 5 миллионов рублей. Хотя ситуация с введением нового Лесного кодекса может измениться в лучшую сторону: контроль и надзор за состоянием лесов отныне осуществляют лесничество и представители государственного комитета по лесу. Ранее же составить протокол об административном нарушении могли только сотрудники милиции, что значительно усложняло жизнь госинспекторов по лесу.

Учитывая состояние лесного хозяйства Хакасии в настоящий момент и проблемы, указанные выше, развитие лесного комплекса Хакасии возможно только при создании и расширении производственных мощностей лесоперерабатывающих предприятий Хакасии, с привлечением инвестиций в рамках долгосрочных соглашений и сроков аренды, развитии лесоперерабатывающих производств, в разработке и внедрении программ государственной поддержки.

РАЗВИТИЕ РЫНКА РАБОТ И УСЛУГ В ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЕ (НА ПРИМЕРЕ ЗАВОДСКОГО РАЙОНА г. НОВОКУЗНЕЦКА)

Полежаева М.С.- студент, Даса О. С. – доцент

Новокузнецкий филиал - институт ГОУ ВПО Кемеровский государственный университет,
(г. Новокузнецк)

Создание конкурентных отношений в сфере содержания, эксплуатации и обслуживания жилищного фонда является одним из ключевых вопросов реформы ЖКХ в РФ. Поэтому развитие рынка работ и услуг в жилищной сфере является весьма актуальным на сегодняшний день и цель данного исследования - разработка концепции развития данного рынка.

Для достижения поставленной цели исследовательской работы необходимо решить следующие задачи: 1. Исследовать проблемы, возникающие при функционировании рынка работ и услуг в жилищной сфере и дать оценку практическому опыту его функционирования; 2. Изучить уровень спроса и предложения на услуги по обслуживанию жилищного фонда в Заводском районе г. Новокузнецка; 3. Разработать концепцию развития рынка работ и услуг в жилищной сфере в Заводском районе г. Новокузнецка.

Объектом исследования данной работы является рынок работ и услуг в жилищной сфере Заводского района г. Новокузнецка, предмет - процесс его формирования.

Теоретические исследования показали, что понятие «рынок» рассматривается в настоящее время двояко: как сфера обращения и как совокупность отношений субъектов рынка, а рынок работ и услуг в жилищной сфере является частью жилищного рынка и представляет собой совокупность отношений субъектов рынка, складывающихся по поводу оказания и потребления услуг.

Основными участниками рынка работ и услуг в жилищной сфере являются собственник, заказчик, подрядчик, а также регулирующий властный орган.

Рынок услуг по содержанию и ремонту жилищного фонда подвержен регулированию со стороны органов власти, которое осуществляется посредством действующего законодательства. Это происходит в силу того, что услуги по содержанию и обслуживанию объектов жилищного фонда являются жизненно необходимыми.

Новый Жилищный кодекс РФ предусматривает формирование класса собственников жилых помещений, их самоорганизацию для самостоятельного выбора управляющей компании, а также формирование договорных отношений между участниками рынка, что создает условия для развития конкурентных отношений в сфере обслуживания жилищного фонда.

В настоящее время в Российской Федерации рынок работ и услуг по обслуживанию жилищного фонда практически только начинает формироваться. Существует ряд проблем, которые препятствуют развитию конкурентных отношений в сфере обслуживания жилищного фонда. Однако исследования практического опыта российских регионов показывает, что работа в этом направлении ведется, но в различной степени. А опыт зарубежных стран говорит о более успешном процессе развития рынка и имеет свои особенности.

Анализ состояния рынка работ и услуг в жилищной сфере Заводского района г. Новокузнецка показывает, что он является достаточно молодым. Значительную долю рынка занимает ООО «Жилищно-коммунальное управление», которое обслуживает порядка 450 многоквартирных домов, что составляет более 95,2% от их общего количества. Оставшаяся часть (4,8%) приходится на ТСЖ, ЖСК, 1 дом – в непосредственном управлении. Помимо этого на рынке функционируют малые частные организации и индивидуальные предприниматели, которые в основном выполняют работы внутри жилых помещений по непосредственному заказу потребителей. То есть в этом плане совокупный рынок работ и услуг в жилищной сфере сегментирован следующим образом:

-предприятия, которые осуществляют свою деятельность на основе договоров на обслуживание с управляющими компаниями;

-предприятия, осуществляющие свою деятельность исходя из спроса на услуги, т.е. по непосредственному заказу потребителей услуг.

На сегодняшний день рынку работ и услуг в жилищной сфере Заводского района г.Новокузнецка присущие следующие основные черты:

-неразвитость конкурентных отношений;

-наличие неудовлетворенного спроса на услуги (согласно проведенным опросам 77,1 % респондентов не устраивает состояние общего имущества домов, в которых они проживают);

Также данному рынку присущи: несовершенство материально-технической базы производителей услуг;

-отсутствие стимулов к использованию современных материалов, технологий;

-неоднородность объектов жилищного фонда по техническому состоянию, потребительским свойствам, благоустроенности;

-отсутствие на предприятиях системы управления качеством услуг и высококвалифицированных кадров;

-низкое качество услуг и низкий уровень обслуживания работников жилищных организаций.

В целях устранения вышеперечисленных недостатков в рамках данного исследования разработана концепция развития рынка работ и услуг в жилищной сфере Заводского района г. Новокузнецка, которая включает в себя информационные и организационные механизмы развития конкурентных отношений в сфере обслуживания жилищного фонда, а также мероприятия по совершенствованию организации эксплуатации жилищного фонда на ООО «Жилищно-коммунальное управление».

Механизмы развития конкурентных отношений в сфере обслуживания жилищного фонда заключатся в реализации мер по стимулированию собственников жилых помещений к активному участию в управлении общим имуществом многоквартирных домов, а также схемы взаимодействия участников рынка в разрезе основных способов управления, установленных Жилищным кодексом РФ.

Мероприятия по совершенствованию организации эксплуатации жилищного фонда на ООО «Жилищно-коммунальное управление» включают в себя внедрение системы управления качеством услуг, а также создание в структуре предприятия отдела маркетинговых исследований.

В рамках системы управления качеством услуг на ООО «ЖКУ» разработаны категории срочности заявок по видам аварий с указанием времени, отведенного на их устранение, личная книжка каждого рабочего предприятия, положение об оплате труда с более совершенной системой начисления премий, а также оптимизирован процесс работы с заявками потребителей.

Образование в структуре ООО «ЖКУ» отдела маркетинговых исследований обусловлено тем, что в сфере обслуживания жилищного фонда развиваются рыночные отношения и в ближайшем будущем предприятие может стать неконкурентоспособным на рынке. Поэтому в данных условиях требуется проводить исследования потенциальных рынков сбыта результатов своего труда, а также рынков современных, усовершенствованных, более низких по стоимости и высоких по качеству и сроку службы материалов с целью снижения прямых затрат предприятия и повышения конкурентоспособности. Именно эти функции должен осуществлять отдел маркетинговых исследований.

В качестве примера экономии расходов в рамках данной работы проведено маркетинговое исследование по применению нового кровельного материала, которое показало что можно значительно сократить капитальные и эксплуатационные затраты предприятия в несколько раз.

Что касается капитальных вложений в реализацию мероприятий на практике, то внедрение системы управления качеством услуг – малозатратное мероприятие, связанное в основном с рационализаторской организацией работ. Формирование же отдела

маркетинговых исследований потребует введения одной штатной единицы при сроке окупаемости около одного месяца его функционирования. При этом предприятие получит долгосрочный эффект, направленный на снижение прямых затрат. Помимо этого, создание отдела позволит повысить эффективность деятельности предприятия, так как основные функции данного подразделения заключаются в поиске новых современных материалов, использование которых в перспективе позволит снижать себестоимость оказываемых услуг.

В целом же реализация концепции развития рынка работ и услуг в жилищной сфере Заводского района г. Новокузнецка позволит изменить сложившуюся ситуацию в сфере обслуживания жилищного фонда в лучшую сторону.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Рубцова Ю.А. - аспирант

Алтайский государственный технический университет им. Ползунова,
ведущий экономист

Алтайский банк Сбербанка России

Инвестиции играют важную роль в развитии экономики любого государства. Поэтому задача каждой страны, региона - увеличить приток инвестиций в экономику.

Инвестиционный климат представляет собой совокупность политических, экономических, юридических, социальных, бытовых и других факторов, которые определяют в конечном итоге степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования.

Активная инвестиционная деятельность является стимулятором экономического роста: в краткосрочном плане активизируя спрос, в долгосрочном - расширяя производственные возможности. Более высокий уровень инвестиций ведет к более быстрому экономическому росту.

В 2006 г. объем инвестиций в основной капитал (включая инвестиции в основной капитал крупных и средних организаций, субъектов малого предпринимательства, индивидуальное жилищное строительство, объем неформальной экономики) в Российской Федерации составил 4482,7 млрд. руб. (в Алтайском крае – 27,8 млрд. руб.). Динамика инвестиций в основной капитал в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах) представлена на рисунке 1.

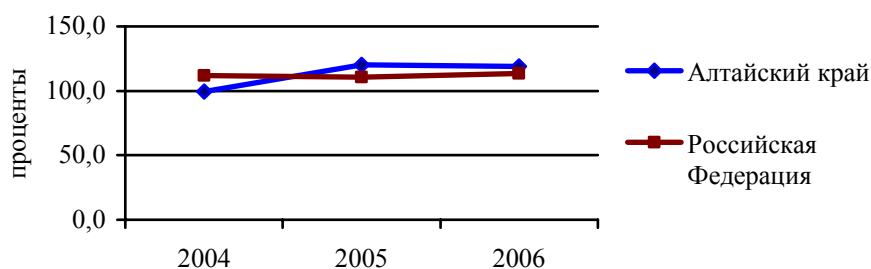


Рисунок 1 – Динамика инвестиций в основной капитал в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах).

Значимым экономическим достижением 2006 года является повышение инвестиционной активности в Российской Федерации. В Алтайском крае напротив наблюдается снижение. По сравнению с прошлым годом темп прироста инвестиций в основной капитал в Российской Федерации увеличился на 2,8 п.п. и составил 13,5 процента (в Алтайском крае снизился на 2,6 п.п. и составил 10,3 процента). При этом следует отметить, что в структуре инвестиций произошли изменения по сравнению с 2005 годом. Строительно-монтажные работы по возведению зданий и сооружений в различных сферах экономики велись опережающими темпами относительно инвестиций в приобретение машин, оборудование и транспортные средства. В 2006 г. инвестиции в жилища в целом росли более высокими темпами относительно предыдущего года, что было обусловлено расширением валового располагаемого дохода и объемов кредитных ресурсов в секторе домашних хозяйств. Доля инвестиций в жилища увеличилась на 0,3 п.п. в Российской Федерации (на 1,0 п.п. в Алтайском крае) при снижении доли машин, оборудования, транспортных средств на 3,6 п.п. в Российской Федерации, на 1,8 п.п. в Алтайском крае.

Во внутренней структуре инвестиций в машины, оборудование и транспортные средства наметилась тенденция возрастания доли вложений в импортное оборудование, которая, в России достигла 21,5% в 2006 г. (20,6% в 2005 г.), в Алтайском крае – 16,6% в 2006 г. (15,0% в 2005 г.). По отдельным видам деятельности указанный показатель достигает 70 процентов. С

одной стороны, это способствует росту производительности труда и повышению качества производимой продукции за счет внедрения передовой техники и технологий. С другой, - отражает слабость отечественной машиностроительной индустрии в обеспечении отраслей народного хозяйства прогрессивным оборудованием (таблица 1).

Таблица 1 - Структура инвестиций в основной капитал, в %

Инвестиции	Российская Федерация		Алтайский край	
	2005	2006	2005	2006
Инвестиции в основной капитал	100	100	100	100
Строительно-монтажные работы	46,9	49,1	50,1	51,8
Из общего объема инвестиций в основной капитал инвестиции в жилища	10,9	11,2	15,7	16,7
Машины, оборудование, транспортные средства (без работ по монтажу оборудования)	38,8	35,2	43,2	41,4
доля импортного оборудования, машин, транспортных средств	20,6	21,5	15,0	16,6
Прочие капитальные работы и затраты	14,3	15,7	6,7	6,8

В целом, вложения в основной капитал в машиностроительный комплекс остаются невысокими и инвестиционная активность по отдельным подотраслям комплекса носит неустойчивый характер. Удельный вес вложений в основной капитал в указанной сфере сохраняется неизменным с 2005 г. и в Российской Федерации составляет 2,3% (в Алтайском крае – 0,1%) от суммарного объема инвестиций по всей экономике (в 2004 г. в Российской Федерации – 2,6%, в Алтайском крае – 0,1%) (таблица 2).

Таблица 2 - Структура прироста инвестиции в основной капитал по основным секторам экономики (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности), в %

Темпы прироста инвестиций в основной капитал по основным видам деятельности	Российская Федерация		Алтайский край	
	2005	2006	2005	2006
	10,7	13,5	12,9	10,3
АПК	0,6	1,4	-3,2	2,5
Добывающий сектор	0,0	3,8	1,2	2,7
Металлургический комплекс	0,6	0,3	-0,1	0,0
Машиностроительный комплекс	-0,1	0,3	-0,2	0,0
Торговля	0,8	0,5	0,2	0,3
Транспортный комплекс	4,6	2,8	1,2	3,4
Связь	0,9	0,5	0,6	-1,7
Недвижимость	0,3	0,8	2,4	1,5
Образование, здравоохранение, коммунальные и социальные услуги	0,9	1,0	-2,2	1,6

В отличие от предыдущих лет, в 2006 г. главным источником ускорения роста инвестиций в экономике Российской Федерации был добывающий сектор (в Алтайском крае – транспортный), а также транспортный (в Алтайском крае – добывающий) и агропромышленный комплекс как в России, так и в Алтайском крае. Позитивные сдвиги наметились в обеспечении инвестиционными ресурсами таких сфер экономики, как АПК и социальный комплекс, что связано с общим ростом рентабельности вложений, реализацией национальных проектов, развитием материально-технической базы для предоставления целого ряда услуг.

В 2006 г. экспертные оценки инвестиционного климата России постепенно смещаются от сдержанных в сторону положительных. Так, рейтинговое агентство Fitch Ratings повысило кредитный рейтинг России до категории «BBB»; агентство Standard&Poor's присвоило России категорию «BBB+» по долгосрочным обязательствам в иностранной валюте.

Согласно данным консалтинговой компании A.T.Kearney Россия занимает 6 место по индексу привлекательности для прямых иностранных инвестиций, уступая только Китаю, Индии, США, Великобритании и Польше.

Кроме того, в соответствии с независимым опросом среди 155 зарубежных компаний различных отраслей экономики об инвестиционной привлекательности России, проведенным в 2006 г. Консультативным советом по иностранным инвестициям в России, имидж России заметно улучшился для потенциальных инвесторов. Так, 94% работающих на российском рынке инвесторов оценивают свой бизнес как успешный и планируют расширять свою деятельность в России в ближайшие годы. В 2005 году лишь 78% участвовавших в опросе компаний выразили намерение о расширении деятельности. Наряду с этим, были выявлены два основных преимущества инвестирования в Россию: емкость российского рынка и высокие темпы роста российской экономики.

Согласно результатам рейтинга инвестиционной привлекательности российских регионов рейтингового агентства «Эксперт РА», который рассчитывается ежегодно с 1996 г., инвестиционный потенциал Алтайского края с 2002 по 2006 гг. изменялся в незначительных пределах 27-28 место, причем его составляющие: трудовой, потребительский, инфраструктурный, производственный, институциональный, природно-ресурсный потенциал практически не менялся. В 2005-2006 гг. стал рассматриваться туристический потенциал.

На протяжении 4-х лет (1998 – 2002 гг.) Алтайский край относится к самой многочисленной группе регионов (3В1), имеющих пониженный потенциал – умеренный риск, с 2003 г. край переместился в группу (3С1) пониженный потенциал – высокий риск, куда входят еще 4 региона: Читинская, Владимирская, Брянская области, Республика Дагестан.

Факторами, обуславливающими низкую инвестиционную привлекательность отраслей промышленности Алтайского края, являются: значительная степень износа основных фондов, низкий коэффициент обновления основных фондов, значительное число убыточных организаций, финансовая несбалансированность производства.

Таким образом, несмотря на ряд позитивных тенденций в инвестиционном процессе, не удастся в полной мере сформировать прочную основу для дальнейшей диверсификации экономики и ее перевода на новый технологический уклад.

Для дальнейшего развития экономики очень важно сохранить тенденцию увеличения инвестиционной активности, сложившийся инвестиционный климат, шире привлекать в инвестиционный процесс личные сбережения населения при создании определенной системы гарантий.

Список литературы:

1. Министерство экономического развития и торговли РФ. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации за 2006 год. С. 93-102.
2. Социально-экономическое положение Алтайского края. 2005 год. Стат. Докл./Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю - Б., 2006. С. 71-79.
3. Социально-экономическое положение Алтайского края. 2004 год. Стат. Докл./Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю - Б., 2005. С. 68-77.
4. Социально-экономическое положение Алтайского края. 2006 год. Стат. Докл./Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю - Б., 2007. С. 72-81.

СТАБИЛИЗАЦИОННЫЙ ФОНД: ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ.

Рудт Ю.А. – студент АФ ФГОУ ВПО «Сибирская академия государственной службы»,
Сычева И.Н. – д.э.н., профессор Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

За всю историю российского государства в нашей казне не были сосредоточены столь огромные финансовые резервы, как сегодня. Условный вес золотовалютных резервов Центробанка и средств Стабилизационного фонда составляет девять тысяч тон золота. Огромная сумма по любым меркам и четвертое место в мире после Китая, Японии и Тайваня. По данным Минфина, объем Стабфонда на 1 января 2007 года составил 2.346 трлн руб. (89,13 млрд долл.), увеличившись за декабрь на 157,4 млрд руб., а за весь 2006 г. – примерно на 1.1 трлн. В связи с этим перед российским государством встал вопрос о реализации данных средств, эффективном управлении средствами, что и стало задачей нашего исследования.

Современная экономика неспособна сразу воспринять доходы, которые Россия сегодня получает, причем это связано и с нерешительностью чиновников, политиков, которые не могут определиться: как и на что потратить деньги. От того, как государство распорядится сверхплановыми доходами, будет зависеть социально-экономическое развитие нашей страны. Возвращение России позиций научно-технической державы, одного из главных участников мирового рынка высоких технологий – одна из целей экономического развития страны. Однако Правительство не торопится принимать решение об увеличении расходов на образование, науку за счет Стабфонда даже сегодня после погашения государственного долга. Возможно, государство бережет деньги на «черный день». Но даже если «черный день» будет завтра, то неужели мы, зная об этом, будем бездействовать сегодня?

Принципиально неверной представляется позиция некоторых чиновников и политиков, заявляющих о том, что сверхплановые доходы необходимо полностью предоставить будущим поколениям. Получается, что будущее поколение получит Стабфонд с его огромными средствами и столь же огромные социальные и политические проблемы, нерешенные в прошлом. Такой подход к проблеме использования Стабфонда страдает существенными недостатками. В нем явно отсутствует стремление самостоятельно сегодня строить будущее, проявляется нерешительность, желание переложить ответственность на других. Прямо противоположной, но равно полярной, является позиция, заключающаяся в стремлении немедленно потратить все деньги, появившиеся в казне. Не подлежит сомнению, что часть средств Стабфонда уже сегодня надо выделять на развитие приоритетных отраслей промышленности, в первую очередь аэрокосмической, на образование и науку, на совершенствование коммуникаций, средств связи. Однако происходить это должно поэтапно и регулярно.

В этой связи представляется целесообразным разделить Стабфонд на две части, сохранив первоначальный порядок его формирования. Первая часть Стабфонда страховая, пассивная, а вторая – активная. Первый фонд - Фонд стабилизации - защищал бы страну от изменений цен на нефть, а второй направлял свои средства параллельно с основными средствами бюджета на развитие стратегически важных отраслей экономики, совершенствование систем коммуникации, образование, фундаментальные научные исследования, назовем его Фондом развития. Такое разделение позволит сохранить основную цель Стабфонда: обеспечение сбалансированности государственного бюджета при снижении цены на нефть ниже базовой, а также создаст базу для нового витка в развитии страны.

Нельзя не сказать и еще об одном возможном направлении использования средств Стабфонда. Речь идет о необходимости развития территорий России, на которых ведется добыча углеводородов. Сегодня о выделении на это средств Стабфонда практически никто не говорит, но мировой опыт создания и функционирования стабилизационных фондов

подтверждает необходимость такой поддержки. Так, например, в штате Аляска 42% доходов, аккумулированных в Стабилизационном Фонде, выплачивается в форме дивидендов всем гражданам штата. Данное предложение основано на перечислении части средств Стабфонда в бюджет субъектов, где добыча углеводородов определяет развитие территории. Перечисленные средства необходимо направить на восстановление природы, т.е. реализацию экологических программ на территории субъекта, кроме того, на развитие имеющегося потенциала территории, не связанного с добычей углеводородов. Это позволит снизить зависимость страны от нефтяных доходов и откроет новые перспективы развития. При разделении Стабфонда в соответствии с рассмотренным выше вариантом передача средств регионам может произойти из Фонда развития, причем составит не менее четверти его объема.

С проблемой эффективного использования Стабилизационного фонда тесно связана проблема организации управления этим национальным богатством. Напомним, что выбор субъекта управления произошел еще в 2001 году – при создании Стабфонда, им стал Минфин. Юридическое основание такого решения совершенно очевидно: Министерство финансов является органом, ответственным за исполнение федерального бюджета, то есть осуществляет оперативное управление его средствами. Учитывая, что средства Фонда являются накопленными доходами федерального бюджета, было бы логично передать их в оперативное управление тому же органу, который осуществляет соответствующие функции применительно к средствам федерального бюджета. Однако этот аргумент “за” не в меньшей степени является же и аргументом “против” такого решения вопроса. Совмещение в одном лице функций управления бюджетом и Стабилизационным фондом создает риск фактического слияния их средств, которое может привести к ненадлежащему расходованию Фонда. В этой ситуации вместо инвестирования свободных средств Стабилизационного фонда они будут использоваться на покрытие текущих кассовых разрывов.

Сегодня в связи с учетом возможности приобретения за счет Стабфонда долговых обязательств иностранных государств остро встал вопрос о передаче иностранных активов Стабфонда Центробанку. Избрание Центрального банка в качестве управляющего средствами Стабилизационного фонда также имеет под собой юридические основания. Действующее законодательство наделяет Центральный банк большими бюджетными полномочиями, при этом, возлагая на него целый ряд обязанностей, среди которых: совместно с Правительством Российской Федерации разрабатывать и представлять на рассмотрение Государственной Думы основные направления денежно-кредитной политики; осуществлять функции генерального агента по государственным ценным бумагам Российской Федерации; без взимания комиссионного вознаграждения осуществлять операции по обслуживанию государственного долга и операции с золотовалютными резервами Российской Федерации. В полномочиях Центрального банка по управлению золотовалютными резервами мы усматриваем непосредственную аналогию с полномочиями по управлению средствами Стабилизационного фонда. Действительно, золотовалютные резервы и средства Стабилизационного фонда имеют общий источник происхождения (образуются за счет доходов федерального бюджета), общий правовой режим (находятся в федеральной государственной собственности и расходуются на определенные законом цели) и общее назначение (представляют собой форму накопления и сбережения государственных финансовых ресурсов). В связи с этим субъектом управления Стабфондом изначально мог бы стать Центробанк. В отличие от Центрального банка, Министерство финансов не располагает к настоящему времени командой профессиональных портфельных менеджеров, а значит, осуществляемые им вложения при прочих равных будут более рискованны и менее эффективны. Наконец, сошлемся на мировой опыт функционирования стабфондов, который показывает, что текущее управление активами фондов осуществляется именно Центробанками стран, а не правительствами. Такова, например, ситуация в Норвегии, Чили, Венесуэле.

Возвращаясь к вопросу об инвестировании средств Стабфонда в иностранные активы, заметим, к примеру, что средства стабилизационных фондов Кувейта и Омана успешно инвестируются в иностранные активы, официальный запрет на подобное инвестирование существует только в Венесуэле. Даже при создании нескольких фондов внутри Стабфонда будут средства, фактически никак не используемые, взять хотя бы страховую часть. Не получать от них никакой прибыли то же самое, что откладывать деньги на покупку машины и класть их под подушку, а не в банк под проценты. Это просто глупо, поэтому покупка облигаций западных стран нормальная операция. Правда, реальная доходность от этих операций составит в среднем всего 1-2% годовых. Но это лучше, чем вообще ничего.

Эксперты считают, что перевод в собственность Центробанка зарубежных активов Стабилизационного фонда действительно сделает эти вложения гораздо более защищенными, чем, если бы они оставались у Минфина, ведь арестовать счет Центробанка почти невозможно. При этом обратим внимание на то обстоятельство, что после передачи права распоряжения деньгами Центробанку усложнится процедура управления Стабфондом. Так зачем было изначально передавать управление Стабфондом Правительству? Приведенные аргументы, на наш взгляд, показывают, что оптимальным вариантом управления средствами Стабилизационного фонда является их передача Центральному банку Российской Федерации, а значит необходимо изменение существующего законодательства.

Подводя итог исследования вопроса эффективности использования и управления Стабилизационным фондом, отметим, что сегодня мы сталкиваемся с тремя основными психологическими ловушками, связанными с данным вопросом. Первая состоит в обосновании необходимости полностью предоставить сверхплановые доходы будущим поколениям, вторая – в желании немедленно потратить все деньги, появившиеся в казне. Создание двух фондов - Фонда стабилизации и Фонда развития, рассчитанных, как на будущее, так и на настоящее – вот оптимальный способ избавиться от подобных настроений в обществе. Наконец, третья ловушка связана с вопросом об управлении капиталом Стабфонда. Здесь, на наш взгляд, необходима передача полномочий управления фондом Центробанку, что имеет и юридическую обоснованность, и практикуется многими странами мира. В общем, реформы в этой сфере явно назрели, только они ликвидируют недоумение большей части населения по вопросу об эффективном использовании нефтегазовых доходов государства.

Преимущества перехода российских предприятий на МСФО
Тышкова Е. В. - студентка
Белгородский инженерно-экономический институт (г. Белгород)

В условиях новой рыночной экономики России кардинальным образом изменились как пользователи информации, так и их потребности, и отчетность компаний должна развиваться, чтобы отвечать потребностям и запросам меняющихся пользователей.

Чрезвычайно актуальным становится переход субъектов международной экономической деятельности на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Эти стандарты принесут существенные выгоды для целого ряда заинтересованных лиц. Выгоды от высокого качества финансовой отчетности наиболее очевидны для компаний, которым требуется привлечь средства от внешних инвесторов. Последние захотят увидеть, помимо прочего, финансовые отчеты, доступные их пониманию, которым они могли бы доверять. С точки зрения менеджмента, благодаря новым стандартам, финансовые показатели и результаты компании станут более прозрачными. Благодаря новым стандартам, государственные деятели смогут укрепить рынок капитала России, а органы регулирования смогут воспользоваться укреплением надзора и правоприменения. В более широком смысле, другие заинтересованные лица выиграют от общего повышения уровня прозрачности.

Переход на МСФО необходим для тех российских компаний, которые стремятся снизить стоимость финансирования как на национальном, так и на международном рынках, а также для тех, кто хотел бы иметь возможность осуществлять международную торговлю с минимальными препятствиями. В случае привлечения финансовых средств внутри страны, по нашему мнению, существенной выгодой могут стать хорошие местные стандарты, понятные для всех и действительно отражающие экономическое состояние компании. Хотя введение МСФО связано с затратами, долгосрочные выгоды МСФО их перевесят. Этого нельзя сказать о разработке самостоятельных российских стандартов финансовой отчетности. Разработка чисто российского свода стандартов бухгалтерской отчетности для компаний с листингом обойдется слишком дорого и будет невыгодной для России в долгосрочной перспективе. Тем не менее, выгоды от внедрения МСФО в России не ограничиваются снижением стоимости капитала и упрощением международных операций [4].

Формирование отчетности в соответствии с МСФО является одним из важных шагов, открывающих компаниям возможность приобщения к международным рынкам капитала. Общеизвестно, что капитал, особенно иностранный, требует полной открытости или транспарентности компаний и отчетности менеджмента перед инвесторами. До тех пор, пока иностранный инвестор не будет иметь возможность проследить и понять через финансовую отчетность, как используется предоставленный им капитал, любая страна останется зоной повышенного риска, и, соответственно, будет проигрывать другим государствам в привлечении финансовых ресурсов с международных рынков. Кроме того, частью процесса глобализации мировой экономики являются расширение ВТО и сферы применения МСФО. Вступление России в ВТО приведет к повышению открытости отечественных финансовых рынков для иностранных инвестиций и мировых - для российских компаний, что, несомненно, потребует применения единого финансового языка, которым являются МСФО.

Целью перехода 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).

Переход предприятий на МСФО предоставит новые возможности как самим предприятиям, так и государству в целом. Причем основные стимулы этого перехода можно разделить на две главные группы: микроэкономические и макроэкономические [6].

В качестве микроэкономических стимулов можно выделить следующие преимущества, которые получают предприятия при использовании новых стандартов финансовой отчетности:

- рост рыночной капитализации;
- выход на зарубежные рынки капитала;
- снижение цены привлекаемого капитала;
- возможность частичного использования информации для принятия управленческих решений.

Среди основных макроэкономических стимулов перехода на МСФО можно выделить следующие:

- приток иностранных инвестиций в экономику России;
- большая прозрачность российских компаний и, как следствие, улучшение имиджа российского бизнеса за рубежом;
- более глубокая интеграция экономики России в систему мирохозяйственных связей;
- улучшение качества статистической информации и возможность ее сопоставления.

Если бы Программа реформирования бухгалтерского учёта 1998 года в соответствии с МСФО реализовывалась так, как было запланировано семь лет назад – путём принятия ПБУ, соответствующих требованиям МСФО, то сегодня проблема перехода на МСФО уже была бы решена, или, по крайней мере, не стояла бы так остро. Тем не менее, считаем, что излишняя поспешность при введении МСФО в России при недостаточной проработке правового обеспечения процесса может только осложнить процесс реформирования.

Однако наиболее принципиальным является другое. Мы должны четко понять, что переход на МСФО абсолютно не означает подстрочного перевода стандартов на русский язык. Есть более оптимальный путь - разработка современной системы национальных стандартов, которые будут полностью соответствовать МСФО как эквиваленту качества на данном историческом этапе. При этом мы не только решаем все юридическо-технические и лингвистические вопросы и проблемы, связанные с интеллектуальной собственностью, но, что самое главное, сохраняем национальный суверенитет в этой сфере деятельности, давая себе возможность учитывать национальную специфику и при необходимости переориентироваться на новых лидеров. Кстати, среди развитых стран мы не найдем ни одной, которая бы на уровне индивидуальной отчетности перешла на МСФО, а ведь у многих из них, в отличие от нас, есть самая непосредственная возможность влиять на деятельность Лондонского комитета.

Список литературы

1. Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Утверждена ППРФ от 06.03.1998 № 283.
2. Дымова И. А. Бухгалтерская отчетность и принципы ее составления в соответствии с международными стандартами. Методика трансформации. - М.: Современная экономика и право, 2003.
3. Пыльцов В., Славянинов Н., Трансформация российской отчетности в соответствии с МСФО. - Финансовый директор, № 4 2004.
4. Стуков Л.С. Реформирование системы бухгалтерского учета и международные стандарты финансовой отчетности. - Аудиторские ведомости, № 3 2003.
5. <http://www.gAAP.ru>
6. <http://www.ippnou.ru>

Вступление России в ВТО

Тышкова Е. В. - студентка

Белгородский инженерно-экономический институт (г. Белгород)

Вступив на путь экономической реформы, отказавшись от государственной монополии внешней торговли, создав реальную тарифную систему, Россия может и должна развивать связи со странами рыночной экономики на основе общих принципов, принятых в мировом хозяйстве. Поэтому Россия активно налаживает связи с международными экономическими организациями. В последние годы она стала полноправным членом ряда крупнейших таможенных, торговых и финансовых организаций, в частности Совета таможенного сотрудничества, Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития, Международной торговой палаты, а в настоящее время готовится к вступлению в одну из самых представительных - Всемирную торговую организацию. ВТО призвана стать главным мировым центром содействия развитию и упорядочению внешнеэкономических связей, а также разрешения торговых споров.

Членами Всемирной торговой организации являются уже более 140 стран мира, и в ближайшие годы их число будет увеличиваться. Это означает, что практически всякое государство, претендующее на создание современной, эффективной экономики и равноправное участие в мировой торговле, стремится стать членом ВТО. Россия в этом смысле не является исключением.

Важнейшей причиной, побудившей Россию к присоединению к ВТО, является ее желание стать, наконец, равноправным торговым партнером на мировом рынке. Присоединение России к ВТО затрагивает практически все наиболее актуальные вопросы экономической политики государства, определяющие развитие страны на обозримую перспективу. В зависимости от условий вступления России в ВТО будут определены параметры экономической политики государства по вопросам стимулирования экономического роста, инвестиционной и инновационной активности, защиты внутреннего рынка, поддержки экспорта и других направлений повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей. При этом Россия сохранит все суверенные возможности формулировать и осуществлять национальную внешнеэкономическую политику с соблюдением правил ВТО. Присоединение к ВТО может стать фактором, который обеспечит более активную поддержку реформ внутри России.

Во многих исследованиях отмечается, что участие России в ВТО дает нашей стране ряд преимуществ стратегического, политического и экономического характера. Их получение и является в прагматическом смысле целью присоединения к ВТО. Конкретными целями присоединения для России можно считать следующее:

- выход на многостороннюю правовую базу для осуществления торговых операций национальными экспортерами и импортерами;
- международно-правовую защиту, гарантируемую принципами и нормами ВТО, включая такие важные положения, как режим наибольшего благоприятствования, благодаря которому Россия сможет использовать постоянно снижающиеся тарифы других стран-членов ВТО, и национальный режим для товаров и услуг, экспортируемых и импортируемых российскими компаниями, защиту от возможного применения иностранными государствами дискриминационных внутренних налогов, акцизов, таможенных сборов;
- возможность легализации системы защиты своей национальной экономики в рамках ВТО;
- защиту от использования так называемых технических барьеров в торговле (технические и др. нормы и стандарты, правила сертификации и т.п.);
- получение лучших в сравнении с существующими и недискриминационных условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;
- доступ к международному механизму разрешения торговых споров;

- создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;
- расширение возможностей для российских инвесторов в странах-членах ВТО, в частности, в банковской сфере;
- создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
- участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
- улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли.

Не будет преувеличением сказать, что установленные ВТО нормы являются, по сути дела, международным торговым законом. Находясь вне общего правового пространства, не будучи членом этой организации, любое государство обрекает себя на положение аутсайдера в международной торговле, ибо к нему не применяются общие правила. Это побуждает присоединиться к ВТО, но одновременно надо принимать и общие для его членов обязанности.

Для России доступ к ВТО является насущной необходимостью. В частности, потому, что весьма остро для нее сейчас стоит вопрос о защите своих экспортеров. На пути российских товаров установлены практически все виды ограничений, существующие в международной торговле. Эти ограничения распространяются практически на все - от вывоза минеральных удобрений до предоставления космических услуг.

В скорейшей интеграции России в систему ВТО заинтересованы также и наши торговые партнеры, поскольку внешнеторговый режим России остается нестабильным. Чем быстрее Россия войдет в ВТО, тем быстрее наступит здесь стабилизация. Такое положение подталкивает партнеров к тому, чтобы принять Россию в ВТО. Вышесказанное наглядно демонстрирует преимущества, которые дает членство в ВТО.

Не отрицая преимуществ участия в ВТО, мы обращаем внимание на ряд важных и серьезных, по нашему мнению, проблем для эффективного участия в этой международной организации.

Вступая в ВТО, Россия принимает на себя и обязательство соблюдать жесткие правила поведения. Если Россия не будет выполнять этих правил, будет нарушать дисциплину организации, то такого несговорчивого партнера в рамках ВТО фактически ожидает торговая война со всем торговым сообществом.

По условиям вступления в ВТО в ответ на открытие для ее товаров зарубежных рынков Россия должна будет шире открыть внутренний рынок для импорта. При этом понятно, что большая часть выпускаемой в России продукции конкуренции с зарубежной не выдержит. Это будет означать дальнейший спад в промышленности, сельском хозяйстве, что может привести к сворачиванию многих предприятий. Вместе с тем понятно, что только защитой рынка производство не вытащить. Здесь необходим целый комплекс мер - изменение налоговой системы, создание предпосылок для предложения дешевого кредита для развития производства, меры повышения конкурентоспособности отечественного производителя, стимулирование экспорта и т.п. Кроме того, поскольку после создания ВТО предметом регулирования в мировом масштабе стали и услуги, рынок услуг тоже должен быть либерализован. А здесь позиции отечественных компаний еще слабее. Следовательно, напрашивается вывод о необходимости разработки комплекса протекционистских мер, направленных на поддержку собственных производителей. Однако в этом вопросе мы не всегда остаемся последовательными.

Особую проблему представляет приведение российского законодательства в соответствие с нормами ВТО и будущими обязательствами России в связи с ее присоединением. Более половины действующих сегодня федеральных экономических законов не соответствуют нормам ВТО. Предстоят кардинальные изменения ряда

федеральных законов, прежде всего о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, корпоративного, налогового, бюджетного законодательства, десятка других законов и подзаконных актов, формирование новых правовых норм. Наиболее сложной и чувствительной сферой российского законодательства, связанной с присоединением к ВТО, является региональное законодательство, поскольку в настоящее время отсутствуют законодательные акты о разделении компетенций и ответственности между Федерацией и регионами в сфере внешней торговли.

Итак, членство в ВТО - это не просто вступление в клуб избранных, а, скорее, принятие обязательств, построенных на взаимной основе. Присоединение России к ВТО позволит создать предсказуемые условия для деятельности как российских, так и иностранных экономических операторов. Будут созданы более благоприятные условия для доступа отечественных товаров и услуг на мировой рынок. Однако за все это Россия будет вынуждена заплатить открытием своего внутреннего рынка. В этих условиях чрезвычайно важным является выработка комплекса мер, направленных на защиту отечественного производителя. При этом, однако, должны быть сохранены нормальные условия для развития конкуренции.

Вступление России в ВТО произойдет не любой ценой для нашей страны, а только на выгодных для нее условиях. Та плата, которую Россия согласна внести за этот шаг, должна быть обязательно соразмерна той выгоде, которую она получит. Однако присоединение к этой международной организации зависит не только от российской стороны, продолжается непростой переговорный процесс. Россия заняла в его ходе конструктивную позицию, она присоединится к ВТО, только если это принесет реальное преимущество экономике страны.

Видимо, интересам России отвечало бы поэтапное присоединение к соглашениям ВТО, осуществляемое в течение определенного периода времени, необходимого для решения задач реструктуризации и модернизации российской промышленности, реформирования отечественной корпоративной структуры, создания действенной системы государственного регулирования внешних и внутренних хозяйственных отношений. В идеале сам график переходного периода должен бы стать составной частью общегосударственной программы возрождения и повышения конкурентоспособности российской экономики.

Хотелось бы надеяться, что переговорный процесс по поводу вступления России в ВТО закончится благополучно для нашей страны и, став членом этой авторитетной организации, Россия войдет, наконец, в правовое пространство международной многосторонней торговой системы, вне рамок которого любая страна оказывается в положении аутсайдера на мировом рынке товаров и услуг. Назвать конечную дату присоединения России к ВТО по - прежнему невозможно, ибо далеко не все на переговорах зависит от нас – пример возвращение Грузии за стол переговоров лишней тому пример. Плюс непредсказуемость воздействия политического фактора на переговоры. Тем не менее переговоры продолжаются, и сегодня реалистичным, выглядит присоединение к этой организации в середине 2007 г.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КАРТА КАК ИНСТРУМЕНТ ВИЗУАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ

Уколова Н.В. – студент, Волкова Н.В. – к.э.н., доцент

Бийский технологический институт (филиал)

Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова (г. Бийск)

Для многих (особенно для крупных) компаний основной проблемой реализации намеченных долгосрочных решений является то, что желаемое состояние предприятия и пути его достижения известны лишь собственникам и высшему руководству. Но для того чтобы стратегия могла быть реализована, необходимо довести цели деятельности до каждого подразделения и сотрудника. Кроме того, менеджмент компании часто ограничивается постановкой лишь финансовых (максимизация прибыли, снижение издержек) или производственных целей (увеличение объема производства, повышение качества продукции), упуская из виду то, что организация – это сложная система, состоящая из взаимозависимых компонентов.

Поиски путей решения названных проблем привели в 1990-х годах профессоров Гарвардской Школы бизнеса Р. Каплана и Д. Нортон к созданию новой модели стратегического и оперативного управления – сбалансированной системы показателей (ССП). Основная идея СПП состоит в планировании и оценке деятельности организации по четырем направлениям, названным авторами перспективами: 1) финансы; 2) взаимоотношения с клиентами; 3) внутренние бизнес-процессы; 4) обучение и развитие сотрудников [1].

Принцип сбалансированности при использовании СПП заключается в том, что, определяя стратегию дальнейшего развития, менеджмент организации учитывает стратегически важные цели каждой перспективы, благодаря чему удается избежать «перекосов» планирования в пользу финансов, клиентов или производства. Для коммерческих организаций конечной целью, как правило, является достижение определенных финансовых результатов, поэтому перспектива «Финансы» является отправной точкой для планирования стратегии. Цели перспективы «Клиенты» позволяют определить, как, воздействуя на целевых потребителей, достичь финансовых показателей. Перспективы «Бизнес-процессы» и «Обучение и развитие» отражают те материальные и нематериальные активы, обладание которыми позволит удовлетворить потребности целевой группы клиентов. Таким образом, цели четырех перспектив оказывают влияние друг на друга и связаны между собой причинно-следственными отношениями. Инструментом, который позволяет наглядно представить цепочку создания стоимости организации, является стратегическая карта. Она описывает логику стратегии, четко показывая важнейшие внутренние процессы, которые создают стоимость, и определяя нематериальные активы, необходимые для их поддержки.

Каждая компания приспосабливает модель стратегической карты для решения своих стратегических задач. В рамках статьи рассмотрена карта стратегических целей управляющей компании в сфере ЖКХ (ООО «БиКо-ЦЕНТР», г. Бийск).

Основной целью деятельности ООО «БиКо-ЦЕНТР» является получение прибыли за счет построения клиентоориентированной организации, т.е. предложения собственникам жилых помещений услуг высокого качества, превосходящих их ожидания. Это позволит повышать лояльность существующих клиентов к компании и привлекать новых. Чтобы достичь поставленных целей, фирме нужно усовершенствовать бизнес-процессы, а это невозможно без высококвалифицированных и мотивированных сотрудников. Вышеназванные цели и причинно-следственные связи между ними изображены на стратегической карте компании (рисунок 1).

Для того чтобы максимально упростить процесс коммуницирования (доведения стратегии до сведения рядовых исполнителей) и сделать стратегические намерения руководства доступными для понимания сотрудников, которые не участвовали в их

разработке, каждой причинно-следственной связи был присвоен порядковый номер и даны необходимые пояснения (таблица 1).



Рисунок 1 - Стратегическая карта ООО «БиКо-ЦЕНТР»

Таблица 1 – Описание связей между стратегическими целями ООО «БиКо-ЦЕНТР»

Номер связи	Описание стратегической связи между целями
1	Лояльные клиенты своевременно оплачивают услуги компании, повторно обращаются за оказанием услуги, рекламируют деятельность компании в среде знакомых, - все это ведет к увеличению прибыли компании.
2	Увеличение стоимости материальных активов позволит организации иметь обеспечение для привлечения заемных средств, необходимых для расширенного воспроизводства
3	Получение экономической прибыли позволит компании вкладывать средства в увеличение материальных активов
4	Увеличение стоимости материальных активов повысит доверие существующих клиентов к компании
5	Увеличение стоимости материальных активов сделает компанию более привлекательной для новых клиентов
6	Привлечение новых клиентов позволит увеличить прибыль за счет оказания большего объема услуг и, соответственно, большего объема поступлений
7	Сегментация клиентов позволит выделить наиболее прибыльные и убыточные целевые группы потребителей, предлагая им дифференцированное обслуживание

	можно увеличить прибыль компании
8	Лояльные клиенты способны создать благоприятное общественное мнение и привлечь новых клиентов

Продолжение таблицы 1

Номер связи	Описание стратегической связи между целями
9	Обеспечение соответствия технического состояния дома существующему стандарту позволит создать положительный образ компании в глазах потенциальных клиентов и привлечь их к сотрудничеству
10	Для повышения лояльности существующих клиентов необходимо обеспечить соответствие технического состояния жилого дома стандарту и безаварийную работу инженерных сетей
11	Усовершенствование структуры издержек на содержание дома позволит повысить привлекательность услуг по обслуживанию компании по сравнению с конкурентами для потенциальных клиентов
12	Эффективное выполнение бизнес-процессов позволит повысить удовлетворенность клиентов от сотрудничества с компанией
13	Регламентация основных бизнес-процессов обеспечивает выполнение работ по содержанию жилого объекта на уровне существующего стандарта
14	Регламентация бизнес-процессов позволит описать процедуры и совершенствовать их выполнение
15	Только эффективные процессы способствуют поддержанию технического состояния объекта на уровне существующего стандарта
16	Система стратегического управления позволит определить стратегически важные для развития организации сегменты потребителей
17	Система стратегического управления позволит определить цели и стратегически важные направления, в том числе приоритеты в структуре издержек на содержание жилого дома
18	Система стратегического управления определяет необходимость регламентации бизнес-процессов и дает инструмент для выполнения этой цели
19	Привлечение лучших специалистов позволит упростить регламентацию бизнес-процессов, используя профессиональный подход к выполнению обязанностей
20	Повышение квалификации сотрудников способствует более эффективному выполнению трудовых процессов за счет применения новых методов и материалов
21	Привлечение лучших специалистов позволит компании повысить эффективность бизнес-процессов за счет использования их высокого потенциала
22	Система стратегического управления определяет основные направления и способы мотивации персонала
23	Система мотивации персонала способна стимулировать персонал на достижение стратегических целей компании
24	Система мотивации персонала способна создать привлекательные условия для работы и привлечения специалистов
25	Повышение квалификации сотрудников позволит создать конкурентоспособных коллектив профессионалов

Основными преимуществами использования стратегической карты для визуализации стратегии компании явились: наглядность изображения – возможность на одной странице изобразить стратегические цели по всем направлениям развития организации; отображение причинно-следственных связей между целями; возможность использования для коммуникации; формирование единого понимания стратегии и повышение эффективности командной работы.

Список использованных источников:

1. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.

АНАЛИЗ ОПЫТА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Варакина Ю.В. – студент, Демчук Н.В., к.с.н., доцент
Новокузнецкий филиал-институт Кемеровского государственного университета,
(г.Новокузнецк)

Актуальность темы в настоящее время связана с тем, что состояние окружающей среды служит одним из важнейших параметров, определяющих качество жизни населения на территории муниципального образования, Кемеровской области и Российской Федерации в целом, поэтому необходимо проведение сбалансированной, эффективной муниципальной экологической политики.

В городах Российской Федерации и странах зарубежья существует значительный опыт реализации муниципальной экологической политики, мероприятия которой направлены на совершенствование муниципальной экологической политики.

При этом в Российской Федерации опыт работы органов местного самоуправления в области экологии осуществляется по следующим направлениям:

- 1) взаимодействие органов местного самоуправления в области экологии с населением;
- 2) взаимодействие с общественными некоммерческими экологическими организациями;
- 3) взаимодействие с хозяйствующими субъектами на территории города;
- 4) взаимодействие с другими органами муниципальной и государственной власти.

Указанное взаимодействие в Российской Федерации осуществляется путем проведения общественных слушаний по интересующим проблемам в сфере экологии, раздачи информационных пакетов населению, активного распространения в СМИ материалов о проведении общественных слушаний, анкетирования, сбора предложений, комментариев, проведения семинаров-тренингов для работников органов местного самоуправления, совместного обсуждения и принятия решений [1].

Например, основной целью проекта «Живи родник» в г. Воронеже является оценка и контроль состояния родников и их благоустройство. В ходе реализации проекта предусматриваются сообщения в СМИ; улучшение санитарно-гигиенического состояния территории родников; повышение информированности населения о состоянии родников; проведение эколого-просветительской работы в не менее, чем в 5 ВУЗах города, 5 студенческих общежитиях, 10 крупных предприятий; в Центральном парке культуры и отдыха, областной научной библиотеке им. Никитина. В публичных мероприятиях предполагается участие не менее 5000 человек, анкетированием будет охвачено не менее 300 человек. В рамках реализации проекта разработана методология проведения общественного экологического мониторинга родников, создана группа экспертов по оценке состояния родников, подготовлен информационный буклет «Живи Родник», выполнено 5 курсовых проектов благоустройство родников, привлечено внимание населения и властей к экологическим проблемам водных ресурсов и их решению, выполнено благоустройства 5 родников, установлено 5 информационных знаков «Внимание! Живой Родник – для Вас».

Целью проекта «Разделяя отходы – управляй ими» в Северном микрорайоне г. Воронежа является вовлечение населения и персонала одного из предприятий микрорайона в деятельность по раздельному сбору отходов. Создание группы населения города, состоящей из руководителей промышленных объектов, жителей домов и представителей органов местного самоуправления, готовой внести свой вклад в сохранение окружающей среды и природных ресурсов, участвуя в раздельном сборе отходов без дополнительной мотивации. В рамках проекта подготовлена информационная база для дальнейшего развития эколого-просветительской работы по вопросам селективного сбора бытовых отходов на территории всего города. Будет накоплен опыт вовлечения населения в деятельность по раздельному сбору бытовых отходов. По окончании проекта результаты будут доведены до представителей органов самоуправления города, руководителей предприятий – переработчиков отходов и широких слоев населения.

Цель проекта "Общее дело" в г. Тамбове: достичь единства и сотрудничества НКО, муниципальных структур и горожан в деле, одинаково важном для всего города. Будет проведена конференция с приглашением членов НКО Тамбова, представителей власти и жителей города общим числом не менее 40 человек. На первом этапе будет проведено 5 плановых мероприятий по очистке парка от антропогенного мусора. В ходе проекта будет проверена и откорректирована методика привлечения общественности к решению насущных проблем города и области. Будет накоплен опыт взаимодействия с НКО, горожанами. Широкое освещение проекта собственными средствами и с привлечением СМИ сделает этот опыт общедоступным.

Степень вовлечения населения в общественные обсуждения, в решение экологических проблем в городах Российской Федерации и странах СНГ разная. Недостаточно было вовлечено население при разработке проекта по вовлечению общественности в выборе приоритетов экологической политики Кузбасса [2]. В 2006 году была подготовлен и проведен проект с участием общественности по приоритетам экологической политики Кузбасса. Велась разбивка мероприятий не только по блокам, но и по городам области (Новокузнецк, Ленинск-Кузнецкий, Междуреченск, Кемерово). В данном опыте были задействованы не все города области. Цель проекта – выявление и учет предложений граждан о приоритетах экологической политики Кузбасса. Проект был реализован последовательно, постепенно вводя в курс дела общественность, но непосредственно активного участия общественности в проекте не произошло. Создание нормативно-правовой базы, обеспечивающей реализацию экологической политики Кемеровской области, разработка проекта Концепции экологической политики Кемеровской области проводилась органами местного самоуправления в сфере экологии.

Совершенно новых приоритетов выявлено не было, зато были предложены очень важные уточнения редакционного характера ранее определенных приоритетов, а также предложения по принципам, механизмам и инструментам реализации приоритетов. Во всех городах участники проекта основными приоритетами Концепции считают создание нормативно-правовых документов, обеспечивающих реализацию экологической политики Кемеровской области и сохранение здоровья населения. В результате обсуждения и ранжирования кузбассовцы выделили две наиболее важные (приоритетные) цели экологической политики. Одна из них – «Создание нормативно-правовой базы».

Такой выбор говорит о том, что общественность понимает всю необходимость законодательно определить и закрепить структуру системы управления охраной окружающей природной среды и природопользования как на областном, так и муниципальном уровнях. При этом прописано взаимодействие органов государственной власти, органов местного самоуправления и населения, что является неотъемлемым элементом механизма реализации права граждан на благоприятную окружающую среду.

По итогам проведенных мероприятий рабочими группами были доработаны разделы Концепции, а также дополнительно были включены два дополнительных блока [3]:

1. Развитие экологического образования и просвещения граждан, содействие формированию экологической культуры.

2. Развитие и поддержка общественного экологического движения.

Доработанный с учетом мнения общественности документ «Концепция экологической политики Кемеровской области» - основа, руководство к действию для соответствующих законодательных, административных решений в области природопользования и для разработки регионального плана действий по охране окружающей среды.

Таким образом, полученный опыт осуществления экологической политики в городах Российской Федерации позволит создать нормативно-правовую базу, обеспечивающую реализацию экологической политики Кемеровской области, разработку проекта Концепции экологической политики Кемеровской области, принять план действий по охране окружающей среды, который призван определить приоритетные направления природоохранной деятельности в городе и наиболее эффективные пути их осуществления с

учетом общественного участия, некоммерческих хозяйствующих субъектов, внедрить опыт осуществления экологической политики других муниципальных образований. Мероприятия, реализуемые органами местного самоуправления (совместно с представителями общественности, общественными организациями, немunicipальными хозяйствующими субъектами и др.), направлены на совершенствование муниципальной экологической политики.

Литература

1. Волынкина Е.П. Общественное участие в решении экологических проблем [Текст] //Формы и методы решения проблем в области охраны окружающей среды: материалы практической конференции.- 2004. - 79 с.
2. Кушнарера Т.М. Концепция Экологической политики в Кемеровской области [Текст]// Эко-бюллетень.-2002.- № 6-7.
3. Перфильева Е.В., Судакова Н.В., Белосохова А.С. Опыт проведения общественных слушаний по приоритетам экологической политики Кузбасса [Текст] / Е.В. Перфильева, Н.В. Судакова, А.С. Белосохова.- Новокузнецк:РОО ИНЭКА, 2002.- 48с.

Региональная инновационная политика – инновационные процессы в УрФО
Золотова Екатерина Сергеевна Уральская Государственная Юридическая Академия

Ситуацию, которая в настоящее время сложилась в сфере производства Уральского федерального округа, можно охарактеризовать одним словом – критическая. Одна из главных тому причин – невосприимчивость экономики к инновациям как следствие невостребованности имеющегося научно-инновационного потенциала.

Совершенно очевидно, что экономика округа остро нуждается в основательной модернизации, преодолении технико-технологического отставания и повышении наукоемкости производства. Материально-техническая база большинства промышленных предприятий базовых отраслей: металлургии, машиностроения и металлообработки, химического и нефтехимического производства - находится в катастрофическом состоянии. Доля износа активной части ОПФ в настоящее время колеблется от 53 до 70% и более. А их обновление вследствие продолжающихся в стране финансово-экономических трудностей нередко ведется на устаревшей технико-технологической основе и при этом осуществляется крайне низкими темпами. На сегодня они составляют менее 4% в год. В результате растет угроза производственных аварий и техногенных катастроф. Удельный вес убыточных предприятий на начало 2001 г. составил по УрФО 44%, в том числе в Курганской области - 57%, Тюменской области, включая Ханты-Мансийский (ХМАО) и Ямало-Ненецкий автономные округа (ЯНАО), - 42%, Свердловской области - 40%.

Наблюдается отчетливая переориентация промышленного комплекса в сторону сырьевых отраслей и производств, занятых первичной переработкой сырья. К 2001 г. в отраслевой структуре экономики УрФО лидировал ТЭК (его доля в общем объеме промышленного производства составляла 51%). Только за 1998-2001 гг. она увеличилась почти на 10 процентных пункта. Доля цветной металлургии возросла на 0,5 процентных пункта (с 7,3 до 7,8%). В то же время удельный вес электроэнергетики снизился с 13,1 до 6,7%, машиностроения и металлообработки - с 10,3 до 8,1% [6]. В регионах округа в общей сложности добывается примерно 60-90% российской нефти и газа и производится более половины российского металла, вместе с тем, всего 2% нефти и только 28-35% металла подвергаются первичной переработке. Остальная продукция вывозится за пределы УрФО в виде сырья.[36,с.29].

Даже в развитии самых благополучных в экономике округа отраслей - нефте- и газодобывающей - накапливаются требующие своего решения технические и технологические проблемы. К примеру, применяемые в настоящее время технологии добычи нефти позволяют извлекать не более 30-40% запасов, тогда как в развитых странах добыча нефти из недр достигает 60-70%. К тому же используемые у нас технологии нефте- и газодобычи неэкологичны. При освоении месторождений нефти и газа нарушается среда обитания. Особенно остро эта проблема стоит для коренных малочисленных народов Севера.

В отраслевой структуре промышленного комплекса округа по-прежнему очень низка доля потребительского сектора. Она составляет всего 3%, в том числе легкой промышленности - лишь 0,3%. При этом большая часть товаров народного потребления значительно уступает по своему качеству и дизайну аналогичным товарам импортного производства.

Таким образом, усиливающееся технологическое отставание является одной из острейших проблем промышленного комплекса УрФО.

Инновационная активность промышленного комплекса в Уральском федеральном округе продолжает оставаться низкой. В округе насчитывается порядка 14 тыс. крупных и средних промышленных предприятий, однако доля инновационно-активных из них не превышает 4-6%. В основном, это - предприятия оборонного комплекса.

Доля инновационной продукции в общем объеме промышленных товаров, выпускаемых предприятиями округа, в 1999 г. составляла всего 1,0%, в 2000 г. - 1,5%, в 2001 г. – 1,8%. По регионам УрФО наибольшая величина этого показателя в 2001 г. составляла

5,0% в Челябинской области, наименьшая 0,2 % - в Тюменской области, включая ХМАО и ЯНАО.[29,с.45].

Имеющийся в УрФО научно-технический потенциал является важнейшим ресурсом модернизации всей экономики, формирования в ней современных технологических укладов, повышения конкурентоспособности продукции, а значит и уровня жизни. Вместе с тем в настоящее время научно-технический и инновационный потенциал и в регионах УрФО, и в целом по России мало востребован. По оценкам экспертов, уровень восприимчивости нашей экономики к открытиям и разработкам составляет всего 5%, остальные 95% результатов НИОКР откладываются в долгий ящик. Углубляется разрыв между возможностями науки и современным состоянием производства, все более отсталой по сравнению с развитыми странами выглядит отраслевая структура производства и его технологическая составляющая. В производство внедряется мизерная доля имеющихся технологических разработок (примерно 1/100).

В то же время значительная часть разработок и технологий экспортируется за рубеж нелегально. По оценкам экспертов, теневой экспорт технологий достигает не менее 50-60% объема официального экспорта России.

Одной из главных причин вяло текущих инновационных процессов в регионах округа является нехватка бюджетных и собственных финансовых ресурсов предприятий. инновационная деятельность, как венчурная по своей природе, нуждается в постоянной поддержке со стороны государства. Между тем, наблюдается постоянное снижение доли бюджетных средств в финансировании инновационной деятельности. Затраты на научные исследования в среднем по УрФО составляют порядка 1% от расходной части региональных бюджетов, а в отдельных регионах и того меньше.

О крайнем неблагополучии с финансированием науки говорит тот факт, что во всех регионах округа доля расходов на науку значительно, на порядок и более, отстает от удельного показателя численности научного персонала. Причем в Свердловской и Челябинской областях, обладающих наибольшим научно-техническим потенциалом, разрыв между указанными показателями составляет, соответственно, 16 и 35 раз! Лишь в одном регионе - Ямало-Ненецком автономном округе - удельный вес расходов на науку опережает долевым показателем численности научных работников. Но это объясняется, к сожалению, не наличием в этом регионе особо благоприятного режима для развития научно-технической деятельности, а всего лишь тем, что в ЯНАО вся численность научного персонала составляет всего 73 человека.

Таким образом, финансирование НИОКР из госбюджета является одной из самых экономных статей расходов. Затраты на науку в расчете на одного жителя в России сегодня составляют 64 доллара против 858 в США и Швеции. В США только одна корпорация "Дженерал Моторз" ежегодно тратит на научные исследования до 10 млрд долл. Это в 13 раз больше величины общенациональных расходов на фундаментальные исследования и НТП, предусмотренные в российском бюджете на 2001 г.

Ни на федеральном, ни на региональном уровнях в России не создан благоприятный инвестиционный климат, способствующий росту инновационной активности. Институт венчурного инвестирования находится в стадии зарождения. Причем имеющиеся венчурные компании берут на себя, в основном, риски, связанные с выводением товара на рынок и избегают рисков по доведению разработки до готового изделия. У крупных промышленных предприятий, располагающих свободными финансовыми средствами, отсутствует мотивация к нововведениям. Им гораздо проще и выгоднее производить серийную продукцию.

Одним из серьезных препятствий для развития инновационной деятельности в регионах УрФО является отсутствие полноценной законодательной базы, в частности, нормативно-правовых актов, регулирующих инновационный цикл в целом. Федеральный закон об инновационной деятельности все еще не принят. В действующем российском законодательстве совершенно не учитывается рискованный характер инновационной

деятельности, не предусмотрены льготы и иные меры стимулирования и поддержки субъектов этой деятельности. Не предусмотрены льготы для инвесторов, венчурных и иных фондов, поддерживающих инновационное предпринимательство. Нет четкой политики по отношению к интеллектуальной собственности. Законодательно не определен статус и не предусмотрены преференции для технополисов, а также технопарков и иных объектов инновационной инфраструктуры, что существенно сдерживает их развитие.

Среди субъектов РФ, входящих в УрФО, закон об инновационной деятельности принят в Ямало-Ненецком автономном округе и Курганской области. Концепция инновационной деятельности - в Свердловской области. В Тюменской области разработан проект закона об инновационной деятельности, но пока отклонен Областной Думой. Приходится констатировать, что курс на инновационное развитие продолжает носить, в основном, декларативный характер, так как не подкрепляется эффективными мерами государственной поддержки.

Имеющиеся элементы ИС по-прежнему разрознены. Ускорить их интеграцию в единый жизнеспособный комплекс, обеспечивающий превращение накопленных знаний из мертвого груза в ключевой ресурс развития, можно только с помощью целенаправленной государственной инновационной политики.

КИТАЙ В БОРЬБЕ ЗА МИРОВЫЕ РЕСУРСЫ

С. А. Мельникова - студент

Новосибирский государственный университет (г. Новосибирск)

В современной геополитической ситуации происходит существенное изменение экспортной и импортной базы нефтегазовой и металлургической отраслей, рынков распределения сырья, а также приоритетов количественного и качественного потребления продукции данных отраслей. При этом спрос и предложение на контракты о поставках нефти и другого сырья определяются не только возможностями поставщиков, но и спросом потребителей, а также в существенной степени ожиданиями тех и других, которые, в свою очередь, зависят от геополитических, макроэкономических, природно-климатических, и других факторов. В конце XX – начале XXI вв. заметно существенное увеличение доли мирового потребления ресурсов (прежде всего – углеводородов и металлургической продукции) в странах АТР. При этом в глобальном масштабе остается лишь несколько крупных сырьевых баз углеводородов, за счет которых возможно удовлетворение перспективных энергетических потребностей. При этом отрасль драгоценных металлов наиболее успешна в поддержании отчасти дефицитного баланса производства и потребления за счет высокой концентрации производства в рамках нескольких компаний. К тому же обостряется проблема зависимости экспорта продукции стальной промышленности от импорта никеля в странах – потребителях и экспортерах сырья, таких как Китай, США, Филиппины. Китай занимает особое положение среди этих стран. Что касается рынка никеля в Китае, то фактор модернизации инфраструктур в сфере энергетики и связи, и выросший в крупных промышленных городах спрос на товары, в производстве которых используется никель (главным образом, автомобилестроение), уже в первом полугодии 2007 г. может привести к дальнейшему снижению и без того незначительных биржевых запасов и росту цен. Таким образом, можно сделать вывод, что влияние Китая на добычу и перераспределение углеводородов и никеля является неравномерным: при анализе экспорта и импорта становится очевидно, что на рынке углеводородов Китай выступает как крупнейший импортер сырья, при этом, вследствие растущего потребления, возникает ситуация, когда, несмотря на высокие цены на нефть, страны-экспортеры не имеют возможности насыщать рынок, увеличивая поставки; а влияние на рынок драгоценных металлов характеризуется не только масштабным импортом сырья, но и значительным экспортом продуктов, в производстве которых используется металл. При этом центральное правительство КНР стремится регулировать производство и потребление металла плановыми методами ради охлаждения экономики и балансировке цен на ведущих биржах.