

УЧЕНИЯ ЛЕОНА ВАЛЬРАСА И АЛЬФРЕДА МАРШАЛЛА О РЫНОЧНОМ РАВНОВЕСИИ

Березовская М. А. - студент, Рогач З. В. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Равновесие определяет ситуацию на рынке, при которой нет тенденции к изменению рыночной цены и объема продаваемых благ. В этой связи тема актуальна и имеет большое практическое значение в современных условиях рыночной экономики.

Перед нами поставлены следующие задачи:

1. Определить основные идеи рыночного равновесия Леона Вальраса
2. Определить основные направления, изложенные Альфредом Маршаллом
3. Показать практическое значение их открытий по проблемам рыночного равновесия.

Для решения первой задачи обратим внимание на биографию Леона Вальраса, который вышел из семьи философа и экономиста Огюста Вальраса и родился в 1834 году в городе Эвре (Франция). Основатель лозаннской школы, разработавший математический метод, основанный на широком использовании алгебры для исследования экономических явлений и процессов, которые рассматривал как функции, переменные или производные величины, как задачи из теории множества и матричной алгебры. С помощью математических методов можно осуществить экономический анализ значительно быстрее и полнее, чем с помощью обычных, традиционных методов.

Путь к равновесию рассматривался Л. Вальрасом как постепенный процесс, который он обозначал французским словом *tatonnement* – "нащупывание", "поиск на ощупь" верных пропорций обмена. Важную роль при этом он отводит форме предварительного контракта, заключаемого с помощью бонов. Анализ этого процесса привел его к правильному выводу о том, что система общего равновесия устойчива и, будучи выведена из этого состояния, стремится к нему вновь через механизм относительных цен.

Главным в подходе Л. Вальраса является возникновение разницы в объемах спроса и предложения под действием отклонения фактической рыночной цены от равновесной.

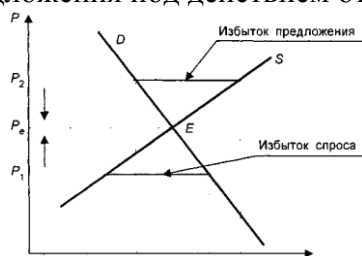


Рисунок 1 - Равновесие по Л. Вальрасу

Пусть реальная рыночная цена P_1 окажется несколько ниже равновесной цены P_e . При такой цене объем спроса Q_d будет превышать объем предложения Q_s . Образовавшийся избыток спроса ($Q_d > Q_s$) усилит конкуренцию покупателей, которая будет толкать рыночную цену вверх до уровня равновесной цены, при которой объем спроса и объем предложения уравновесят друг друга.

Если же рыночная цена P_2 будет выше равновесной P_e , на рынке образуется избыток предложения ($Q'_s > Q'_d$), в результате чего усилится конкуренция продавцов и рыночная цена установится на уровне равновесной. Функция спроса и предложения Л. Вальраса имеет вид $Q_d = f(P)$, $Q_s = f(P)$, а условием равновесия является равенство $Q_d = Q_s$.

Конечно, модель Л. Вальраса несколько идеализировала действительность. В ней предусматривалось, что потребители знают свои функции спроса и предложения, технические коэффициенты и многие другие данные. Модель общего равновесия рассматривается в условиях совершенной конкуренции, предполагающей идеальную мобильность всех ресурсов, полную информированность участников, абсолютизирует состояние равновесия, тогда как в реальной действительности гораздо чаще встречаются диспропорции и дисбалансы. К тому же она статична, так как не учитывает научно-технического прогресса, факторов неопределенности в экономике, институциональных условий развития. Более того, Л. Вальрас шел от модели к реальной действительности, а не наоборот. Однако эту модель можно упрощать и усложнять путем включения новых переменных. Последние могут задаваться как эндогенно,

так и экзогенно, отражать как экономические процессы и явления, так и институциональные условия функционирования рыночной экономики.

Важно подчеркнуть, что Л. Вальрас указал современной экономической науке путь, по которому она идет и сегодня.

2) Для раскрытия второй задачи, в краткой биографии Маршалла отметим, что он родился в 1842 году в лондонском районе Бермондси. Учился в Итоне и Кембриджском университете, преподавал математику в Кембридже, политическую экономию в университетском колледже Бристоля, возглавлял кафедру политэкономии в своем родном университете. Соединил воедино классическую теорию и маржинализм, считал, что рыночная ценность товара определяется равновесием предельной полезности товара и предельных издержек на его производство. Впервые ввел фактор времени в экономические исследования. Делает действительное открытие – выявляет закономерность повышения эффективности производства в связи с действием внутренней и внешней экономии от объема производства.

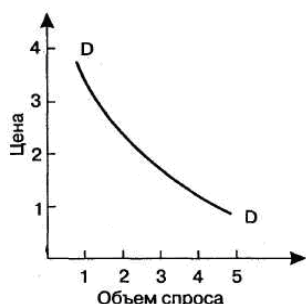


Рисунок 2 – Кривая спроса

Основа определяющий тезис Маршалла – только совместно спрос и предложение определяют цену товара. Процесс установления равновесной цены значительно модифицируется в зависимости от того, происходит он в краткосрочном или долгосрочном периоде. Этот подход получил название «логики ножиц».

Первым применил «Эластичность спроса» на товар и на факторы производства. Ввел понятие цены спроса и цены предложения, теорию ренты потребителя. Главная проблема выбор, который стоит перед хозяйствующим субъектом в условиях ограниченных ресурсов.

Равновесие по А. Маршаллу (рис. 3) опирается на разность цен спроса и предложения, вызванную отклонением фактического объема предложения от равновесного.

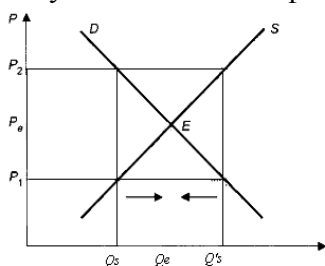


Рисунок 3 - Равновесие по А. Маршаллу

Из графика можно сделать следующие выводы: если рыночная цена не равна равновесной, то действия покупателей и продавцов двигают ее в направлении к равновесной. Если же объем предложения не равен равновесному, то, ориентируясь на цену спроса, продавцы увеличивают или уменьшают объемы предложения до равновесного уровня, при котором устанавливается и равновесная цена.

У А. Маршалла функция спроса и предложения имеет вид: $P_d = f(Q)$; $P_s = f(Q)$, а условием равновесия является равенство $P_d = P_s$ (спрос = предложению).

Современная экономическая теория оперирует функциями спроса и предложения Л. Вальраса и графическими иллюстрациями этих функций А. Маршалла, что не сказывается на результатах анализа взаимодействия спроса и предложения.

Поскольку в модели Л. Вальраса инструментом сбалансированности рынка являются цены, то эта модель характеризует ситуацию, складывающуюся на рынке в краткосрочном периоде. Моделью А. Маршалла, в которой равновесие достигается за счет приспособления объемов предложения к равновесному количеству, лучше описываются рыночные процессы в долгосрочном периоде (можно изменить объемы выпуска и продаж за счет увеличения или уменьшения количества используемых факторов производства).

В случае, когда кривая спроса имеет отрицательный, а кривая предложения – положительный наклон, модели Вальраса и Маршалла приводят к одному и тому же устойчивому положению равновесия. Однако всегда ли кривые спроса и предложения имеют такой вид? Например, так называемая загибающаяся кривая предложения труда. В верхней своей части эта кривая имеет отрицательный наклон. Отрицательным наклоном могут характеризоваться также кривые предложения на валютном рынке. Рассмотрим теперь рынок с отрицательно

наклоненной кривой предложения, чтобы посмотреть, к одинаковым ли выводам относительно условий устойчивости равновесия приведут нас модели Вальраса и Маршалла в этом случае.

В заключение сравним учения Вальраса и Маршалла по вопросу общего экономического равновесия. Рассмотрим сначала случай, когда кривая предложения направлена вниз и угол наклона кривой предложения круче угла наклона кривой спроса. Воспользуемся сначала аргументацией Вальраса (рис. 4, а). Пусть первоначальная цена P_0 . При этой цене образуется избыточный спрос Q_1Q_2 и цена повышается до точки E . Равновесие устойчиво.

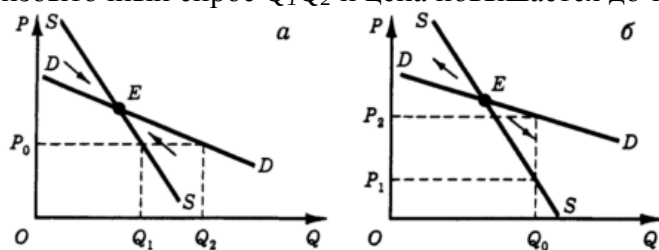


Рисунок 4 - Равновесие, устойчивое по Вальрасу (а), но неустойчивое по Маршаллу (б).

Применим теперь подход Маршалла (рис. 4, б). Пусть первоначальное предложение равно Q_0 . Цена спроса превышает цену предложения ($P_2 > P_1$), предложение увеличивается, и цена спроса ещё более превышает цену предложения. Движение происходит в направлении, противоположном положению равновесия. Равновесие неустойчиво.

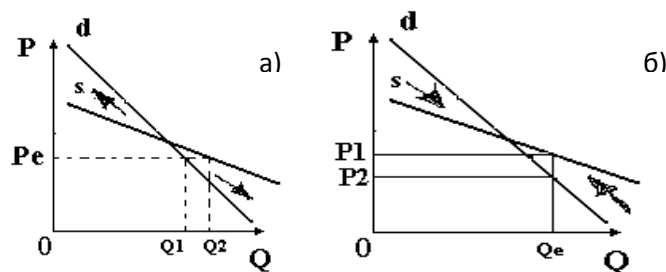


Рисунок 5 - Равновесие, неустойчивое по Вальрасу (а), но устойчивое по Маршаллу (б).

В ситуации, когда кривая предложения снова направлена вниз, но угол ее наклона к оси P менее крут, чем угол наклона кривой спроса (рис. 5). Можно без труда убедиться, что равновесие устойчиво по Маршаллу и неустойчиво по Вальрасу.

Таким образом, модели Вальраса и Маршалла приводят, хотя бы с теоретической точки зрения, к различным условиям устойчивости равновесия. Причиной этих различий являются различные исходные представления о функционировании рыночного механизма, лежащие в основе рассматриваемых нами моделей. Можно ли сказать, что модель Вальраса правильно описывает действие рыночного механизма, а модель Маршалла - неправильно (или наоборот)? Наверное, нет. В самом деле, процесс установления равновесия в коротком периоде лучше описывается с помощью модели Вальраса, когда, например, избыточный спрос ведет к повышению цены до равновесного значения. В то же время для анализа достижения равновесия в длительном периоде удобнее пользоваться моделью Маршалла, в которой объем предложения возрастает, если цена спроса превышает цену предложения.

Отметим, что модели Вальраса и Маршалла имеют одно общее свойство. У них время является непрерывно изменяющейся переменной, непрерывно изменяется и цена. В паутинообразной модели объем предложения в данном периоде обуславливается ценой продукции в предыдущем периоде. Это обстоятельство вызывает в свою очередь теоретическую возможность неустойчивости равновесия даже при "нормальном" виде кривых спроса и предложения (кривая предложения имеет положительный, а кривая спроса - отрицательный наклон). В моделях Вальраса и Маршалла такая возможность исключена.

Вывод: Л. Вальрас первым попытался описать, как достигнуть микроэкономическую стабильность и равновесие через систему уравнений. Главным фактором в его исследованиях является объем производства.

А. Маршалл, наоборот, рассматривает цену как важнейший фактор достижения равновесия. Он утверждает, что если рыночная цена не равна равновесной, то действия покупателей и продавцов двигают ее в направлении к равновесной. Если же объем предложения не равен равновесному, то, ориентируясь на цену спроса, продавцы увеличивают или уменьшают объемы предложения до равновесного уровня, при котором устанавливается и равновесная цена.

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ПО ПРИМЕНЕНИЮ БИБЛИОТЕРАПИИ ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ И РЕАБИЛИТАЦИИ ДЕТЕЙ

Чупрова Н.С. – студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Актуальность данной темы обусловлена тем, что современный человек, а тем более ребенок постоянно испытывает чрезвычайно высокие психологические и информационные нагрузки, связанные с неблагоприятным воздействием окружающей среды, постоянно возрастающими темпами производства, лавинообразно увеличивающимся объемом информации. Поэтому ему необходим усовершенствованный адаптированный для нашего времени метод реабилитации, который поможет восстановить его психологическое и физическое состояние. Одним из таких методов является библиотерапия.

Социальная значимость данного проекта заключается в том, что на сегодняшний день дети не привыкли общаться с психологом. И все что происходит в их жизни, негативно влияет на их психофизическое состояние, вследствие чего в нашей стране очень высокие показатели заболеваемости, смертности и суицидальных наклонностей подростков. А этот метод терапии позволит санаториям, больницам и другим учреждениям реабилитировать и восстанавливать нормальное психофизическое состояние детей, что позволит нам иметь здоровое, трудоспособное население в будущем.

Цель работы: разработать проект по применению библиотерапии для восстановления и реабилитации детей в детских лечебных учреждениях.

Для разработки проекта необходимо выполнить следующие задачи:

1. Дать определение понятию библиотерапия;
2. Обозначить основные составляющие данного метода;
3. Провести расчет необходимого инвентаря и трудовых кадров;
4. Определить потенциальных партнеров и инвесторов, с которыми непосредственно будет осуществляться сотрудничество.

Библиотерапия – специальное коррекционное воздействие на клиента с помощью чтения специально подобранной литературы в целях нормализации или оптимизации его психического состояния. Она направлена на достижение лучшего понимания пациентом своих проблем, расширение возможности их вербализации и включение их в контекст общественно выраженного опыта [1].

Данный метод реабилитации может быть нескольких видов:

Библиоведческая терапия, когда библиотека для больных является фактором, отвлекающим от мыслей о болезни, помогающим переносить физические страдания, (цель непосредственного руководства чтением конкретного читателя или однородных читательских групп не ставится). Данная форма психотерапии основана на использовании систематического чтения для улучшения психологического состояния человека, где психолог подбирает литературу, специально ориентированную на его круг жизненных проблем. После прочтения происходит совместный разбор содержания. Лечебные воздействия проявляются в том, что те или иные восприятия, связанные с ними чувства, влечения, желания, мысли, усвоенные с помощью книг, восполняют недостаток соответствующих образов и представлений, заменяют болезненные мысли и чувства, или направляют их по новому руслу, к новым целям, следовательно, можно ослаблять либо усиливать воздействие на чувства человека для установления его душевного равновесия [2]

Подбор книг осуществляется как на основе клинической картины заболевания, так и при учете познавательных способностей и эстетических критериев пациента. Необходимо также тщательно учитывать личностные особенности человека, его социальный опыт, образовательный и культурный уровень [3].

1. Психотерапевтическая библиотерапия является компонентом психотерапевтического лечения больных неврозами и некоторой части психических больных (проводится врачом-психоневрологом или психиатром без участия библиотекаря).

2. Вспомогательная библиотерапия, а в ряде случаев и равноправная часть лечебного процесса при неврозах и соматических заболеваниях (требует участия врача-психотерапевта и специально обученного библиотекаря) [4].

Разработки библиотерапевтических рекомендаций на основании результатов полученных исследований, должны осуществляться с учетом социального статуса человека, его положения в обществе и микросоциумах, так как общность социально-статусных позиций – главный фактор, порождающий схожесть психического реагирования людей на социальные раздражители. Таким образом, библиотерапия является одним из возможных методов восстановления (реабилитации) жизненных сил человека [5].

Библиотерапия, как вид восстановления и реабилитации не предусматривает специализированных аппаратов и дорогостоящего оснащения, но для деятельности такого отделения в санатории будут необходимы:

- Два отдельных кабинета, оборудованных удобной мягкой мебелью, столами и стульями, а также несколько стеллажей с книгами, с помощью которых непосредственно и будет осуществляться лечение.
- Квалифицированные библиотерапевты и библиотекари. Библиотерапевт должен хорошо разбираться в различных психотерапевтических школах и владеть психотерапевтическими техниками. Помимо психологических и собственно психотерапевтических знаний и умений библиотерапевт должен владеть разнообразными средствами педагогического (и терапевтического) анализа произведения, интересоваться и восхищаться искусством как духовной ценностью, обладать развитым эстетическим вкусом и литературно-творческими способностями, обеспечивая достойный выбор авторского или, при необходимости, адаптированного произведения. И, конечно, любить и уважать детей. Библиотекарь непосредственно будет заниматься выдачей книг, и следить за обновлением и пополнением новой литературы.

Непосредственно для реализации данного проекта нам необходимо сотрудничество со следующими организациями и учреждениями:

1. Детский санаторий, в котором будет предоставляться данный реабилитационный проект.
2. Книжная оптовая база для закупки книг.
3. Медицинский университет, который готовит специалистов в области психологии.

Проект нуждается в государственной поддержке, в связи с чем планируется участие в конкурсах и грантах краевого и федерального уровней.

Исходя из всего вышеперечисленного, можно сделать вывод, что библиотерапия является одним из перспективных направлений психотерапии, опирающимся на особую природу психотерапевтической, художественной и педагогической коммуникации, механизмы художественного творчества и восприятия. Данный проект предполагает доведение подобного рода услуг до широкого круга потребителей.

На данный момент проект находится в стадии разработки, в процессе которой необходимо будет определить организационно-правовую форму предприятия, оказывающего подобного рода услуги, сформировать команду, состоящую из специалистов разного профиля, просчитать финансовую часть проекта, а также разработать маркетинговую стратегию внедрения данного продукта на рынок услуг.

Список литературы

1. Тихомирова И. И. Что такое библиотерапия и могут ли книги врачевать душу? // Домашняя школьная библиотека. – 2003. - № 1. – С. 15-16.
2. Куликова Л. Г. Библиотерапевтические ресурсы детского чтения // Адаптация детей с проблемами через творчество. - Архангельск: 1999. - С. 4-7.
3. Кабачек О. Л. Библиотерапия как она есть // Библиотечный психолог: грани творчества. – М.: "Школьная библиотека", 2002. – С. 47-230.
4. Кабачек О. Л. Библиотерапия: Задачи, подходы, методы / О. Л. Кабачек — М.: БМЦ, 2001. – 128 с.

5. Балашова Е. В. Библиотерапия: компенсаторное чтение художественной литературы // Библиотерапия: задачи, подходы, методы. – М.: БМЦ, 2001. – С. 49-54.
6. Кабачек О. Л. Библиотерапия: Задачи, подходы, методы / О. Л. Кабачек — М.: БМЦ, 2001. – 128 с.
7. Балашова Е. В. Библиотерапия: компенсаторное чтение художественной литературы // Библиотерапия: задачи, подходы, методы. – М.: БМЦ, 2001. – С. 49-54.

ПРОЕКТ «СЫРНАЯ ДЕРЕВНЯ»: ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Дринясова А.В. – студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Последние годы Алтайский край позиционирует себя как активно развивающийся туристский регион. При гармоничном формировании данной сферы экономики необходимо делать ставки не только на стандартные рекреационные ресурсы края, т.е. на природные и лечебные факторы, но также и на профиль региона, который славится своим сельским хозяйством, высококачественными продуктами питания, в том числе знаменитыми алтайскими сырами. Перспективные проекты должны рождаться из синтеза предметов гордости региона и потребностей туристского рынка, который в настоящее время нуждается в новых интересных и эксклюзивных предложениях.

При рассмотрении мировой практики, внимание было обращено на идею, которая возникла на горизонте совсем недавно, благодаря началу сотрудничества Алтайского края с французской провинцией Франш-Конте. В этом французском регионе «сырная сказка» началась в 1965 году, когда Мадлен Вермон и Жан Перрен, оба представители старинных фамилий Франш-Конте, работающих в сырной промышленности, решили создать их собственное сырное производство в горах Жюра. Их крепкая связь с регионом и его традициями, ровно как и мастерство, страсть к сыроделию и желание хорошо выполнять свою работу, определяли качество продукции в двух словах - «от сердца». Стремление постоянно двигаться вперед, сохраняя при этом вековые традиции, было их навязчивой идеей с самого начала [1].

В настоящее время семья Перрен заведует не просто сырным производством. Они славились созданием знаменитого «Le hameau du fromage» («Сырная деревня»), который включает в себя небольшой кинотеатр для просмотра фильмов об истории регионального сыроделия, производственным помещением, открытым для глаз туристов, музеем, рестораном, где можно попробовать вино и сыры, винный погребок и магазин с региональной продукцией. Путешествие сквозь время, вдали от цивилизации, для больших и маленьких...[2].

Таким образом, используя опыт, которым с охотой делятся французские коллеги, в Алтайском крае можно создать уникальный туристский объект

Актуальность проекта:

1. Алтайский край занимает ведущие место среди регионов Российской Федерации в области сыроделия, история которого насчитывает уже более 100 лет. Поэтому создание объекта, который бы открывал эту историю людям, является закономерным и необходимым.

2. В последние годы актуальным становится взаимопроникновение отраслей экономики. В области их слияния находится большое количество перспективных и социально значимых проектов. «Сырная деревня» как раз является тем проектом, который сочетает в себе черты сыроделия, как отрасли промышленности, которой уже многие десятилетия славится Алтай, и сферы сервиса и туризма, относительно молодой, и имеющей большие перспективы.

3. Поддержание и продолжение развития дружеских отношений между Алтайским краем и регионом Франш-Конте в сфере культуры, туризма и сыроделия.

4. Формирование благоприятного имиджа региона за счет создания уникального объекта туристского показа.

Цель проекта: разработать программу создания в населенном пункте Алтайского края производственно-туристско-рекреационного комплекса, включающего группу тесно взаимо-

действующих предприятий по производству сыра и предоставлению гостиничных, ресторанных, туристских, экскурсионных и развлекательных услуг, связанных с историей развития сыроделия.

Новизна проекта:

Проект «Сырной деревни» не имеет аналогов в Российской Федерации, и именно Алтайский край является наиболее благоприятным местом для его реализации. Это обусловлено богатой историей сыроделия, информационным сотрудничеством с Региональным Советом Франш-Конте, а также благоприятными природными условиями алтайских предгорных ландшафтов, которые позволяют разместить данный объект в наиболее выгодном туристском месте.

На данном этапе проект находится на стадии разработки и основными его задачами являются:

- 1) сбор информации и изучение французского опыта создания туристского объекта «Сырная деревня», а также адаптация его к региональным особенностям Алтайского края;
- 2) написание бизнес-плана для дальнейшей реализации проекта.

В настоящее время проект имеет своих сторонников, его можно расценивать как следующую ступень работы французского сырного ресторана «Café de Lafé» с целью развития сотрудничества между Алтайским краем и провинцией Франш-Конте. Автор имеет собственные наработанные контакты с производителями сыра в Алтайском крае и во французской провинции и активно работает по продвижению данного проекта.

Список литературы

1. Perrin, M. Il aurait tant aimé. Parcours d'une autodidacte/ M. Perrin. – Franche-Comté : Mémoire de Franche-Comté, 2008. – 322 p.
2. Histoire [Электронный ресурс] : Jean Perrin. La fromagerie. – Режим доступа : <http://www.jean-perrin.com/histoire.php>

МЕХАНИЗМ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Федоров А.С. – студент, Данильчик Т.Л. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

История мировой и национальной экономики свидетельствует о том, что преодоление экономических кризисов сопровождается новой волной экономического роста на качественно обновленной производственно-технологической основе. Для выхода на более высокий уровень развития необходимо совершенствовать интеграционные формы взаимодействия малых, средних и крупных предприятий, соединять усилия государства, науки и бизнеса в области инновационных разработок, создавать промышленно-инновационные кластеры предприятий для максимально эффективной реализации всех стадий жизненного цикла инновационного процесса и обеспечения успешной коммерциализации новых продуктов и технологий.

Концепция инновационного развития современного бизнеса с учетом приоритетов национальной и региональной политики позволяет определить комплекс мероприятий по стимулированию инновационной активности отечественных предприятий по следующим направлениям:

- разработка и реализация политики инвестиционной технологической экспансии для «возрождения» национальной промышленности;
- формирование и применение механизма налогового стимулирования инновационной деятельности;
- предоставление льготных кредитов и государственных гарантий как формы финансирования инновационных проектов;

- создание специальной инфраструктуры для поддержки и развития инновационного предпринимательства;
- защита интересов и прав интеллектуальной собственности инновационных предприятий при выходе на внутренний и внешний рынки;
- формирование системы государственных заказов на инновационные исследования и разработки.

Пусковым механизмом возрождения и выхода из кризисной ситуации является поддержка научных исследований и инноваций, создающих новые ресурсосберегающие технологии и новые виды продукции. Формирование инновационной экономики должно быть основано на партнерстве всех участников производства. В условиях кризиса меняется подход к формированию конкуренции между различными предприятиями: более предпочтительным и эффективным является не противостояние, а совместное, интегрированное в определенные структуры взаимодействие.

Воплощение в жизнь инновационных проектов осуществляется на основе последовательного и взаимосвязанного выполнения всеми участниками этапов жизненного цикла инноваций, начиная с момента разработки и создания, и заканчивая процессом устаревания и утилизации инноваций. Поэтому создание интегрированных структур для объединения и координации действий всех участников инновационного процесса позволяет всем экономическим субъектам не только успешно завершить инновационный цикл на основе естественной специализации и целесообразного разделения инновационных функций, но и максимально эффективно реализовать свои экономические интересы и получить новые возможности для развития собственной инновационной деятельности, используя накопленные знания и опыт.

Большое значение для формирования инновационной экономики имеют тенденции развития взаимоотношений между предприятиями малого, среднего и крупного бизнеса.

Выработанная система эффективного сотрудничества различных форм предпринимательства является признаком развитости современной экономики. Мировая практика показывает, что использование кооперации повышает эффективность работы крупных компаний, особенно это актуально в сфере производства, где происходит реализация технологических и продуктовых инноваций. Инновационная синергия взаимодействия малых, средних и крупных предприятий наиболее ярко проявляется в процессе создания промышленно-инновационных кластеров, формирование которых предусматривает использование контрактной системы взаимоотношений между различными предприятиями. По своей сути это напоминает советскую систему государственных заказов, однако в условиях инновационной экономики имеет определенные особенности: предприятия самостоятельно определяют характер взаимоотношений исходя из потребностей и запросов рынка на свою инновационную продукцию; формирование производственных связей происходит в рамках реализации производственно-инновационного цикла с учетом сроков и последовательности стадий осуществления инновационного процесса.

Под механизмом интеграционного взаимодействия участников инновационного процесса понимается совокупность методов и средств объединения, концентрации ресурсного потенциала и возможностей малых, средних и крупных предприятий для максимально эффективной реализации инновационного проекта и достижения поставленных целей и задач.

Механизм интеграционного взаимодействия экономических субъектов в условиях инновационной экономики состоит из следующих элементов:

- создание малых предприятий в интересах крупного бизнеса для разработки инновационных идей, организации мелкосерийного производства инновационной продукции, возможности проведения испытаний и экспериментов, организации сервисного обслуживания инновационной продукции;
- объединение предприятий в систему кластера для усиления инновационной направленности развития, формирования научных основ организации производства, создания последовательной технологической цепочки освоения инноваций, совершенствования механизма коммерциализации инноваций;

- формирование «команды» участников инновационного процесса с учетом специализации и компетенции каждого экономического субъекта с распределением прав, обязанностей, ответственности и результатов;
- развитие устойчивых горизонтальных связей между предприятиями и формирование союзов и ассоциаций участников инновационного процесса для успешной реализации проектов и минимизации экономических рисков;
- развитие малого и среднего предпринимательства в области аутсорсинга для обеспечения бесперебойного производственного процесса, освобождения наукоемких предприятий от выполнения трудоемких работ и усиления их специализации.

Развитие сотрудничества малого и крупного бизнеса целесообразно с точки зрения обеспечения доступа малым предприятиям к финансовым ресурсам крупных компаний на основе финансирования научных исследований и разработок и мелкосерийного производства при внедрении и испытании инноваций. Доступность финансовых ресурсов для развития, а также для реализации новых проектов становится ключевым условием свободы создания новых инновационных производств. В свою очередь меры по поддержке малых инновационных предприятий должны быть связаны со стабилизацией положения крупных промышленных предприятий, со становлением производства в финансово-промышленных группах и комплексах. В настоящий момент в российской экономике недостаточно развито малое предпринимательство, особенно в промышленной сфере.

Для формирования национальной инновационной экономики необходимо развивать промышленность, которая способна сбалансировать сырьевой сектор, создать достойную альтернативу импортным продуктам и технологиям. Поэтому приоритетным направлением деятельности при создании инновационных малых предприятий в их тесном взаимодействии с крупным бизнесом должно стать производство наукоемкой продукции для различных отраслей промышленности и сферы услуг.

По приоритетным направлениям целесообразно провести мониторинг и сформировать базу данных о потребностях современной экономики в товарах, работах и услугах обследуемых предприятий. Далее определить ключевые компетенции каждой фирмы (финансовые и сырьевые ресурсы, технологическая и производственная база, трудовые ресурсы соответствующей квалификации, рынки сбыта и т.д.) и выявить потенциальные возможности и существующие потребности в ресурсах и технологиях для осуществления производства приоритетного продукта или реализации приоритетной задачи.

Для успешного функционирования малых предприятий по приоритетным направлениям развития отечественной промышленности необходимо создать инновационную инфраструктуру поддержки, которая включает в себя создание технопарков и инновационных центров, инкубаторов бизнеса, центров трансфера технологий и пр. Формирование технопарков на базе крупных промышленных предприятий при участии научных организаций и вузов позволит малым предприятиям получить доступ к промышленным площадкам и обеспечит перспективы их «послеинкубационного» развития. К сожалению, сегодня данное направление недостаточно реализовано на практике, что существенно затрудняет возможность комплексного развития инновационной деятельности малых и средних предприятий в тесном сотрудничестве с крупным бизнесом, а также не позволяет максимально эффективно реализовать полный инновационный цикл в промышленном производстве.

Перспективы развития деятельности современных предприятий во многом сегодня определяются выбранными направлениями государственной инновационной политики, учитывающей имеющиеся достижения и наработки в этих сферах и способны дать мультипликативный эффект и стать катализатором развития в смежных отраслях. Создание интеграционных форм взаимодействия и сотрудничества малых, средних и крупных предприятий при участии государства и науки по приоритетным направлениям позволит целенаправленно формировать промышленно-инновационные кластеры для реализации единой стратегии инновационного развития национальной экономики.

Таким образом, анализ механизма интеграционного взаимодействия экономических субъектов в условиях инновационной экономики позволяет сформулировать следующие выводы.

Реализация инновационного процесса предусматривает максимально эффективное участие каждого субъекта на определенных этапах жизненного цикла, что предполагает объединение усилий всех участников для обеспечения максимальной результативности. Необходимой основой такого участия является взаимосвязь и последовательность осуществления этапов инновационного цикла. В самом осуществлении инновационной деятельности заложен механизм стимулирования инновационной активности экономических субъектов.

Современные предприятия изыскивают ресурсы и возможности для инновационного развития, которое предполагает не только организацию процесса инноваций, но и формирование ресурсной базы и системы взаимодействия с другими экономическими субъектами. Опыт зарубежных стран показывает, что взаимное сотрудничество малых, средних и крупных предприятий дает ощутимый результат в области инноваций, выражающийся в синергетическом эффекте за счет взаимозависимости участников инновационного процесса.

Определение перспектив развития деятельности современных предприятий должно быть согласовано с направлениями развития государственной инновационной политики, что предполагает эффективное использование имеющихся заделов в наукоемких областях с учетом приоритетов решения социальных вопросов в условиях преодоления экономического кризиса.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ СЕМЬИ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Фролов Н. В. - студент, Рогач З. В. - к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В настоящее время семью принято считать фундаментом, на котором основан общественный порядок. Она всегда является главной силой в производстве и распределении товаров и услуг – это и определило экономическое начало в семейных отношениях.

Перед нами поставлены следующие задачи:

1. Раскрыть или дать определение семьи и ее структуры: муж, жена, дети.
2. Определить связь семьи и человеческого капитала.
3. Раскрыть функции семьи по стадиям формирования человеческого капитала.

Семья – это, как правило, осознанно-организованная на основе родственных связей и общности быта малая группа людей, жизнедеятельность которых направлена на реализацию социальных, экономических и духовных потребностей как самой семьи и ее членов, так и общества в целом, также максимальная степень неофициальности контактов и повышенная эмоциональная значимость семейных событий. Семья как экономическое явление – это форма организации экономических процессов, когда предоставление экономических благ обеспечивают члены семьи, действующие в условиях экономической свободы и конкуренции и имеющие целью получения своей выгоды.

Уровень обеспечения благами определяет в какой-то степени уровень счастья человека. Бедность, нищета свидетельствует о недостатке благ. Их достаток – благосостояние, порождающее богатство, а в условиях рынка богатство приобретает форму капитала семьи. Благосостояние – богатство – капитал – вот логическая цепочка оценки блага на уровне семьи.

Семья – основное звено формирования и накопления человеческого капитала.

Человеческий капитал – это определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно использовать в той или иной сфере общественного производства, сформированный в результате инвестиций или накоплений.

Человеческий капитал, прежде всего, формируется в семье после соответствующей подготовки, обучения, вложения в него определенных инвестиций. Именно семья вкладывает большие средства на рождение и воспитание детей, образование и квалификацию, здоровье и

культуру. В структуру человеческого капитала включаются такие элементы, как врожденные способности и таланты, знания и учения, навыки, приобретенные в процессе воспитания.

Семья, прежде всего, выполняет функцию социализации или воспитательную, которая заключается в подготовке детей к полноценной жизни в обществе. Развитие и функционирование человеческого капитала первоначально происходит за счет воспитания и образования в семье и образовательных учреждениях, затем в вузах. Все составляющие человеческого капитала приобретаются и увеличиваются посредством инвестиций, которые семья вкладывает в своего ребенка с тем, чтобы эти затраты многократно компенсировались возросшим потоком доходов в будущем, если не для семьи в целом, то для самого ребенка. Следовательно, семья несет издержки, необходимые для физического формирования человека, издержки воспитания детей, которые представляют собой инвестиции, так как уменьшают текущие затраты на потребление родителей, их еще называют «эффект их воздержания». Действительно, велико влияние семьи и окружающей обстановки, поэтому оздоровление и благосостояние семьи, образование, здоровье детей и молодежи, вложения в человеческий капитал становятся первоочередной задачей.

Помимо семьи, государство также вкладывает огромные средства в воспитание и обучение молодых людей. Таким образом, человеческий капитал – это накопленные интеллектуальные, умственные, эстетические способности человека, которые создаются длительное время за счет инвестиций.

Функции семьи на всех стадиях формирования и реализации человеческого капитала взаимосвязаны между собой. Они имеют целевую направленность на накопление и возмещение затрат, связанных с созданием человеческого капитала и развитием предпринимательского потенциала.

Расширение воспроизводственной функции семьи на современном этапе развития нашего общества – это общественно-необходимый процесс, обусловленный как объективными факторами, связанными с материальным дефицитом, со значительным неудовлетворением социально-экономических потребностей населения, с недостаточной развитостью рынка и производства, так и субъективными факторами, теми новыми требованиями, которые люди предъявляют сегодня к качеству своей жизни, к условиям и содержанию труда, занятости, предпринимательству, быту, социуму, среде обитания и так далее.

Функции семьи по стадиям формирования человеческого капитала:

1. Создание нормальных условий для производства человеческого капитала

- Формирование и использование семейного бюджета
- Ведение домашнего хозяйства

2. Производство человеческого капитала

- Деторождение
- Социализация
- Рекреация. Поддержание здоровья

3. Реализация человеческого капитала

- Индивидуальное участие членов семьи в рыночном хозяйстве
- Ведение домашнего хозяйства
- Корпоративные формы участия семьи в рыночном хозяйстве
- Организация семейного бизнеса

Наиболее важной экономической функцией семьи является формирование и использование семейного бюджета. Доходы и расходы семей складываются из следующих статей.

Доходы:

- заработная плата; предпринимательский доход;
- доходы от собственности (рента, процент, арендные платежи, дивиденд);
- государственные трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия, бесплатные услуги в области здравоохранения, образования);

- доходы из прочих источников.

Расходы:

- соцстрахование;
- налоги;
- питание и вкусовые товары; одежда и обувь;
- квартплата и жилье; коммунальные услуги;
- мебель, бытовые приборы;
- транспорт;
- образование, развлечения; досуг, путешествия;
- добровольные пожертвования и взносы в общественные организации;
- прочие расходы; сбережения.

Функция реализации человеческого капитала во многом зависит от оспроизводственных функций семьи и проявляется в факторах успеха семейного предпринимательства.

Величина и структура семейного капитала и дохода есть семейное предприятие, включающее в себя:

- Семейные отношения и согласование интересов
- Информация и инфраструктура
- Определение рыночной ниши и рынка
- Традиции и культурный уровень
- Квалификация и опыт работы в рыночной сфере
- Уровень и реализация предпринимательских способностей
- Мотивации и стимулы к занятию предпринимательством
- Демографические характеристики и состав семьи
- Рациональное распределение времени на ведение домашнего хозяйства и бизнес

Семья реализует функцию социализации, то есть включения человека в общественную систему посредством получения образования, услуг в области здравоохранения, воспитания детей, культуры и так далее, при помощи государства. Это проявляется в многообразии социальных услуг, которые оказываются населению в рыночном хозяйстве: трудоустройство; социальное страхование; пенсионное обеспечение; пособие на детей; содействие получению образования; социальная помощь; социальное жилищное строительство; охрана труда женщин и несовершеннолетних; дотации и кредиты на аренду и покупку жилья; страхование от несчастных случаев; льготные цены и тарифы на услуги.

Таким образом, семью как исходную микроячейку и субъективную основу экономической системы следует рассматривать в качестве интегрального объекта социальной защиты, поскольку она в логической цепи отношений «человек – семья – общество» является связующим центральным звеном. Через семью решаются все частные вопросы социальной защиты индивида и общества в условиях рыночного хозяйства.

Осуществляя свою экономическую деятельность на микроуровне, семья вместе с тем приобретает большое значение и в макроэкономических масштабах: она является важнейшим потребителем и обеспечивает совокупный спрос на потребительские и отчасти на инвестиционные товары, она несет главную нагрузку по созданию важнейшего фактора производства – рабочей силы. Имущество семьи, семейная собственность выступают важнейшим элементом богатства страны в целом, а рост достатка семьи – это неперемное условие увеличения богатства общества в целом. Осуществляя накопления денежных средств, семья выступает как источник инвестиционных ресурсов страны.

Вывод:

Отражение системы взаимодействия личности и семьи, семьи и общества, тех сфер жизнедеятельности, которые связаны с удовлетворением определенных потребностей ее членов, называется функцией семьи. Нами рассматривается экономическая функция семьи, на осуществление которой оказывает воздействие, с одной стороны, система социально-экономических потребностей и ценностных установок, жизненных целей и идеалов

общества, с другой – субъективные особенности членов семьи, их склонности, характер личности, потребительские запросы, уровень культурного развития, национальные и этнические особенности.

Особо отметим, что семья является основным звеном в формировании и накоплении человеческого капитала. Выделим три стадии этого процесса. На первой стадии создается материальная база семьи в ходе образования и использования семейного бюджета, ведения домашнего хозяйства. На второй стадии семья выполняет детородную, воспитательную и рекреационную функции (восстановление работоспособности – отдых, свободное время). На третьей стадии происходит участие членов семьи в экономической деятельности вне семьи, а также ведение домашнего хозяйства и организация семейного бюджета. Семья создает особое пространство, стимулирующее или ограничивающее личностное развитие ее членов.

Таким образом, семья – это не просто социально-экономическая микросреда (среда обитания, среда удовлетворения основных групп потребностей, среда формирования и развития жизненных приоритетов личности), а это своего рода микрокосм, ибо ее структура являет собой наиболее близкую к «оригиналу» модель структуры общественной. Семья способна выступать основой формирования уникальной атмосферы межличностного взаимодействия, обладающей потенциалом личностного развития ее членов.

МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ОСОБЕННОСТИ ВОСТРЕБОВАННОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ И АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Головнева А.А. - студент, Драничникова Д.С. - студент, Корешков Ю.Н. – студент, Коврижных И.В. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В России взят курс на развитие информационных и наукоемких технологий. В связи с этим, активно развивается ИТ-сектор специальностей. Ежегодно российские вузы выпускают до 100 тысяч дипломированных специалистов в области программирования.

Следует подчеркнуть, что профессия программиста довольно «молодая» и востребованность специалистов данного направления до сих пор неизвестна.

Актуальность рассматриваемой проблемы объясняется ее малоизученностью и значимостью в условиях структурных изменений в стране. Сегодня исследование востребованности ИТ-специалистов на рынке рабочей силы обретает особую значимость для Алтайского края, так как развитие ИТ-технологий в регионе долгое время было ниже российского.

Новизна исследования заключается в постановке проблемы и методе научного исследования. Авторы исследования делают попытку сравнительного анализа и оценки условий востребованности программистов на рынке рабочей силы в условиях страны и региона. В основе метода научного исследования лежат стоимостные процессы. На этой базе делаются выводы и рекомендации на перспективу.

В современных условиях навыки и опыт специалистов-программистов дают возможность найти работу в сложных кризисных условиях страны. Даже с учетом сокращения рынка и потребности в новых ИТ-кадрах, все выпускаемые профессиональным образованием ИТ-специалисты (с учетом выпускников смежных специальностей) остаются полностью востребованными в ИТ-индустрии и на предприятиях народного хозяйства. По результатам ежегодного обследования компаний и учреждений Алтайского края выявлено, что 90% организаций Алтайского края на начало 2011 года являются информационно-активными, то есть используют в своей деятельности информационно-коммуникационные технологии. Из них 80% используют Интернет, 75% используют локально-вычислительные сети, 20% имеют выделенные каналы связи, 21% имеют WEB-сайт [1].

В среднем, на предприятиях Алтайского края приходится 32 компьютера на 100 работающих. В составе локальных вычислительных сетей при этом находится 76% из них. В разных отраслях данный показатель имеет разное значение. Больше всего персональных ком-

пьютеров используется в финансовой отрасли - более 100 компьютеров на 100 работающих, меньше всего они применяются в организациях сельского хозяйства - 7 персональных компьютеров на 100 работающих [1].

Усиленное развитие экономики России и региона зависит от инвестиций не только в сферу производства, но и в человеческий капитал. Важным является понимание того, что рабочая сила - это инвестиционный товар, вложение в который осуществляется в надежде на отдачу в будущем.

Сегодня выгодно инвестировать в образование по ИТ-специальностям. При этом следует подчеркнуть, что размер человеческого капитала будет определяться не только наличием диплома ВУЗа, но и знаниями, умениями, навыками, которые будут получены за годы обучения и в будущем.

Итак, основную роль в формировании и развитии человеческого капитала играет образование. Концепция человеческого капитала предполагает, что вложения человеком средств в образование производятся на рациональной основе - ради получения больших доходов в будущем. Здесь, как и в случае с любыми другими инвестициями, человеку необходимо определить экономическую эффективность вложений в себя самого, в свой человеческий капитал.

Под экономической эффективностью принято понимать соотношение между величиной полезного результата (как степени достижения поставленной цели) и затратами на получение этого эффекта. Это правило справедливо и при оценке эффективности инвестиций в человеческий капитал. Экономический эффект образования для работника измеряется прежде всего приростом его дохода в будущем.

Несмотря на небольшой спад интереса к программистам, в 2012 году эта специальность занимает одно из лидирующих мест в списке самых востребованных профессий России. Она находится на пятом месте после менеджера по продажам, секретаря, бухгалтера, экономиста.

Динамика спроса на программистов в Алтайском крае, в сравнении с среднероссийским, отражает низкий уровень использования информационных технологий алтайскими предприятиями на фоне страны. Причины этого явления следующие: низкий уровень вовлеченности в ИТ-сферу базовых секторов экономики, компьютеризация региона, вовлеченность Алтайских компаний в сферу ИТ в связи с незрелостью основных бизнес-процессов [1].

Общая численность ИТ-специалистов, работающих в российской экономике, составила в 2009 году чуть более 1 млн. человек. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат) по занятости населения России, это составляет 1,47% от всех работающих или 1,34% от трудоспособного населения. Для сравнения: в США последний показатель составляет 3,74%, в Великобритании 3,16%, в Германии 3,14% [3].

В период бурного роста ИТ-отрасли в 2007-2009 годах наблюдалась существенная нехватка ИТ-кадров. Это привело к существенному росту зарплат в отрасли, а также к необходимости компаниям рассматривать альтернативные способы обеспечения сотрудниками. Наблюдалось массовое привлечение выпускников не-ИТ специальностей, но в силу образования обладающих достаточными начальными знаниями в ИТ-области. Таким образом, средняя зарплата программиста по России в 2009 году составила 50-80 тысяч рублей.

В этот же период в Алтайском крае развитие ИТ-сферы только начиналось, поэтому востребованность была значительно ниже среднероссийской. Это стало следствием экономического кризиса 2008 года. Количество занятых в ИТ-сфере в Алтайском крае в 2008-2009 годах составило менее 1% от рабочего населения. В связи с этим и средняя заработная плата ИТ-специалиста намного отстала от российской - около 30-60 тысяч рублей [1].

Сегодня структурные изменения рынка, в условиях модернизации страны, начали сдвигать структуру спроса на рынке рабочей силы в сторону специалистов по разработке, внедрению и обслуживанию ПО, а также повышать востребованность специалистов в области веб-систем и информационной безопасности.

В ходе исследования была выявлена позитивная тенденция изменений: процент занятых в ИТ-сфере в российской экономике увеличился примерно на 0,1% в 2011 году по сравне-

нию с 2009. Это означает, что процесс модернизации в России активно затрагивает ИТ-сферу, в частности сферу программирования. При этом зарплаты, в силу притока специалистов и увеличения предложения на рынке рабочей силы, понизились в среднем на 10-15 тысяч [2].

В Алтайском крае по итогам 2011 года тоже выявлен, в целом, рост спроса на программистов и ИТ-специальности. Это происходит в связи с компьютеризацией и автоматизацией производства на Алтае, достаточно запоздалой в рамках страны.

Человек, поступающий в институт, выбирает один из двух альтернативных потоков заработков: один поток начинается сразу после окончания школы, но при этом не очень велик; другой поток (выпускники институтов) первые пять лет отрицательный (из-за расходов на обучение), но затем становится положительным и быстро растет, превышая заработки выпускников школ.

Дополнительные доходы от высшего образования для многих людей являются стимулом для инвестиций в образование. Суммарные дополнительные доходы, связанные с полученным образованием, должны намного превышать инвестиции в образование. Таким образом, инвестиции в образование выгодны, если текущая стоимость потока будущих дополнительных доходов превышает инвестиции в образование.

Таким образом, имеющаяся в российской экономике ситуация с низкой относительной долей ИТ-персонала в структуре занятости, объясняется низким уровнем технологического развития отечественной экономики и, как следствие, её плохой конкурентоспособностью. Поэтому в случае реализации в стране модернизационного сценария развития возникнет потребность в существенно большей доли ИТ-специалистов в общей структуре занятости.

В современных условиях ИТ-руководители, с учетом прогнозов потребностей в новых ИТ-специальностях до 2015, будут искать специалистов следующих областей: WEB 2.0., программирование и разработка приложений, управление проектами, техническая поддержка, сетевые специалисты, бизнес-аналитики, дата-центры, безопасность, телекоммуникации [2].

В ближайшие годы регионы будут конкурировать за трудовые ресурсы, поэтому в ВУЗах важно адаптировать учебные программы под потребности экономики региона, поэтому в современных условиях необходимы анализ и оценка качества профессионального образования, так как «социальный заказ» общества на рабочую силу определяет повышение качества образовательных услуг.

Важно помнить, что качество образования измеряется до определенных пределов, так как речь идет о социально-экономической эффективности: затраты осуществляются на образование «здесь и теперь», а результат потребляется, чаще всего, в будущем времени и, в основном, другими социальными системами (организациями). Также важно учитывать взаимосвязанность личности, общества, государства, работодателей и качество образовательных услуг. Таким образом, анализ выгод и издержек, связанных с получением высшего образования, требует дисконтирования, то есть приведения к одному моменту времени. Теория человеческого капитала позволяет оценить влияние различных факторов на принятие решений об инвестициях в высшее образование и их эффективность.

В целом, исследование рассматриваемой проблемы позволяет сделать вывод, что в условиях информационного общества человеческий капитал является важнейшим фактором воспроизводства национального богатства и его необходимым элементом. При этом процесс воспроизводства человеческого капитала невозможен без соответствующих инвестиций. Человеческий капитал является важным для каждого человека и для общества. Вкладывая в образование, человек получает возможность в будущем не только вернуть потраченные средства, но и приумножить их.

Принимая во внимание всё вышеперечисленное, можно сказать, что даже при увеличении количества выпускаемых профессиональным образованием ИТ-специалистов спрос на эти специальности будет расти, а значит, они останутся полностью востребованными в ИТ-индустрии и на предприятиях народного хозяйства. Причем, выбор места работы полностью

ложится на плечи выпускника, так как хорошие условия работы ему может предложить в последние годы в равных условиях любой регион страны, с учетом рыночного спроса и предложения.

Список используемых источников:

1. Комитет по информационным технологиям Алтайской торгово-промышленной палаты [Электронный ресурс]: портал. — Электрон. текст. дан. — Барнаул, [200-]. — Режим доступа: <http://it-alttpp.ru/>. — Загл. с экрана.
2. Численность занятых в российской экономике 2009 г. и прогноз потребности 2010-2015 // АП КИТ [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.apkit.ru/> — Загл. с экрана.
3. Самые востребованные ИТ-специализации в 2012 году // Luxoft Personnel [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.luxoft-personnel.ru/labor_market/our_most_popular_in_2012/ — Загл. с экрана.

ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА

Кочуров Е.В. – студент, Лисицына Н.С. – к.п.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Большое внимание в последние годы уделяется дефициту бюджета и растущему государственному долгу. Причины этого очевидны. Стремительный рост объемов государственного долга, критическая величина расходов на его обслуживание при, казалось бы, приемлемом с макроэкономической точки зрения размере бюджетного дефицита в последние три года заставляют искать первопричины подобной неблагоприятной динамики. В большинстве аналитических работ в данной связи отмечаются три ключевых фактора: высокая доля государственных расходов в структуре ВВП; неточный финансовый счет бюджетного дефицита, приводящий к его двукратному занижению; высокая доходность государственных ценных бумаг. В данной работе предпринята попытка шире взглянуть на названную проблему с целью выйти за рамки исключительно макроэкономического анализа. Последний должен стать основой для постановки задачи структурирования и классификации государственного долга, что, в свою очередь, позволит правильно построить единую систему управления государственными пассивами.

Имеются две основные причины того, почему государственный долг может стать серьезной проблемой. Во-первых, рост государственного долга может сократить запас капитала в экономике. Допустим, тот, кто владеет государственными облигациями или казначейскими векселями, мог бы вместо этого вложить свои деньги в покупку акций или предоставление займов фирмам, финансируя тем самым их инвестиции в физический капитал. Если по мере роста бюджетного дефицита сбережения не увеличиваются, то наличие государственного долга уменьшает акционерный капитал относительно его потенциальной величины. С сокращением запасов акционерного капитала потенциальный выпуск продукции будет меньше, чем он мог бы быть в противном случае. А это означает, что наличие бюджетного дефицита приводит к снижению уровня жизни в будущем. А вторая причина возможного беспокойства по поводу наличия в экономике государственного долга заключается в том, что процентные платежи по этому долгу могут стать очень большими. Правительству приходится регулярно выплачивать проценты по долгу. Один вариант решения данной проблемы – это увеличение налогов. Однако, налогообложение влияет на эффективность распределения ресурсов в экономике. Так, например, если подоходные налоги снижают само желание работать, то налоги, увеличенные с целью выплатить проценты по долгу, приводят к сокращению выпуска продукции.

Кроме того, правительство, добывая необходимые ему суммы путем увеличения налогов, может столкнуться с разного рода политическими проблемами. Если долг велик, то следовательно, и процентные платежи являются достаточно высокими. Однако, именно из-за

того, что процентные платежи высоки, правительство, вынуждено прибегать к новым займам, а это означает дальнейшее нарастание государственного долга.

В действительности существует альтернативный источник финансирования: для финансирования бюджетного дефицита правительство может просто начать печатать деньги. Вероятно, именно возможность того, что огромный государственный долг и ставший привычным дефицит бюджета в конечном счете приведут к печати дополнительного количества денег, а следовательно, к инфляции, и является основной причиной широко распространенных страхов по поводу существования бюджетного дефицита.

Если бюджетный дефицит достаточно мал, то величина государственного долга относительно объема ВВП может даже уменьшаться, несмотря на факт наличия дефицита бюджета. Причина заключается в том, что если в экономике страны существует устойчивый рост долгов, то государственный долг может также расти, не выходя за пределы допустимой границы. И только тогда, когда дефицит становится настолько велик, что рост государственного долга будет значительно опережать рост доходов. В экономике возможен определенный ряд проблем. Увеличение налогов как условие обслуживания растущего долга может привести к снижению стимулов к труду, к инновациям и к инвестированию. Поэтому существование большого государственного долга косвенно ограничивает возможности экономического роста.

Для того, чтобы избежать этих ограничений и не увеличивать налоги, правительство может рефинансировать долг, то есть выпустить новый государственный займ и использовать выручку от его размещения для выплаты процентов по "старым" долгам. Так как правительство всегда имеет выбор между повышением налогов, рефинансированием государственного долга и монетизацией бюджетного дефицита, то угроза банкротства государства даже при значительной задолженности практически отсутствует.

Долговое финансирование дефицита госбюджета увеличивает ставки процента и, следовательно, сокращает инвестиционные расходы. В частном секторе могут производиться либо потребительские, либо инвестиционные товары. Если рост государственных расходов "вытесняет" производство инвестиционных товаров в частном секторе, тогда уровень потребления (уровень жизни) сегодняшнего поколения не будет затронут. Однако будущее поколение унаследует меньший объем основных производственных фондов и, следовательно, будет иметь более низкий уровень дохода. Этот эффект возникает в том случае, если прирост государственных расходов происходит преимущественно за счет увеличения расходов потребительского назначения (социальные трансферты: субсидии школьникам, малообеспеченным слоям населения и т.д.).

Государственные инвестиции, как и частные, укрепляют производственный потенциал экономики. Если прирост правительственных расходов приобретает вид инвестиционных расходов (например, вложений в строительство автострад, портов, инвестиций в "человеческий капитал" в системе образования и здравоохранения), тогда производственные мощности, оказывающиеся в распоряжении будущих поколений, не будут сокращаться. Изменится их структура в пользу увеличения доли государственного капитала. При этом, однако, могут быть вытеснены частные инвестиции потребительского назначения, что относительно ограничит возможности текущего потребления населения.

Но все законодательные нововведения останутся на бумаге, если не изменится отношение россиян к уплате налогов. Сегодня в массе своей граждане не верят, что можно заставить власть бережно расходовать деньги налогоплательщиков. А потому они не хотят платить налоги. Но ведь избранные нами органы власти должны иметь средства, чтобы исполнять свои обязанности. А мы, как граждане, должны читать в газетах бюджет и отчет об его исполнении. И через своих избранных-депутатов строго спрашивать и с мэра, и с председателя правительства за разбазаривание средств налогоплательщиков - в частности, за войну в Чечне, за дотации убыточным предприятиям и многое другое. Надо заинтересовать и самих граждан бороться с мошенниками, уклоняющимися от уплаты налогов. Ведь этим они наносят ущерб всем нам, перекладывая на наши плечи налоговое бремя. Поэтому предусмотренные

налоговым законодательством премии тем, кто сообщает об уклонении от налогов, вполне оправданны. Они выплачиваются и в других странах. Полезна и такая мера борьбы с уклонением от уплаты налогов, как контроль не только доходов, но и крупных расходов, например, на покупку автомашин, яхт, земельных участков.

Может ли нарастающий государственный долг в какой-то момент привести к банкротству нации? Накладывается ли долг каким-то образом необоснованное бремя на наших детей и внуков? Все эти вопросы неверные и надуманные. Долг не приведёт к банкротству правительства или нации в целом. Также, за исключением специфических условий, не налагает долг какого-либо бремени и на будущее поколение. Рассмотрим более внимательно почему это не происходит. К банкротству не может привести по трём причинам. Во-первых, нужно отметить, что нет никаких причин, которые заставляли бы сокращаться государственный долг не говоря уже о необходимости его полной ликвидации. На практике, как только подходит ежемесячный срок платежа по каким-то частям этого долга, правительство обычно не сокращает расходы и не повышает налоги, чтобы получить средства для погашения облигаций, срок выплат по которым наступил. Правительство всего лишь рефинансирует свой долг, т.е. продаёт новые облигации и использует выручку для выплаты держателям погашаемых облигаций. Во-вторых, правительство по конституции имеет право облагать население налогами и собирать их. Если это приемлемо для избирателей, увеличение налогов является тем способом, который есть у правительства для получения достаточных доходов для выплат процентов и общей суммы государственного долга. Терпящие финансовое бедствие частные хозяйства и корпорации не могут получить доходы за счёт сбора налогов; правительство может. Частные хозяйства и корпорации могут обанкротиться; правительство не может. В третьих, банкротство правительства очень сложно себе представить хотя бы потому, что оно имеет право печатать деньги, которыми можно заплатить и основную сумму долга, и проценты по долгу. Рост гос. долга не ведёт к созданию какого-либо бремени для будущих поколений. Потому что держателями гос. долга являются сами граждане этой страны, т.е. население должно самим себе. Около 87% правительственных облигаций размещены внутри страны, т.е. они находятся в руках граждан и организаций.

Таким образом, государственный долг является одновременно и общественным активом. В то время как государственный долг представляет собой сумму обязательств перед гражданами (как перед налогоплательщиками), большая часть того же самого долга одновременно является активами этих же самых граждан (как держателей облигаций). Погашение гос. долга, следовательно, вызвало бы гигантский объём трансфертных платежей, при которых граждане должны были бы выплатить более высокие налоги, а правительство в свою очередь должно было бы выплатить большую часть этих налоговых поступлений тем же самым налогоплательщикам (частным лицам и организациям) для погашения облигаций, находящихся в их распоряжении. Хотя в результате такого гигантского финансового трансферта произошло бы значительное перераспределение дохода, оно не обязательно вызвало бы немедленное снижение совокупного богатства в экономике или снижение уровня жизни. Погашение государственных облигаций, находящихся в распоряжении резидентов данной страны, не вызывает никакой утечки покупательной способности из экономики страны в целом. Но следует отметить, что если государственные расходы связаны с инвестиционными расходами, то это укрепляет будущий производственный потенциал экономики. А также, если первоначально существует безработица, то дефицитные расходы не должны обязательно вызывать рост бремени на будущее поколение в форме сокращения размеров «национальной фабрики». Изучив бюджет, мы видим, что государство, управляя им, располагает возможностями влиять на экономическую ситуацию в стране: рост расходов, занятость, спрос — через увеличение или уменьшение налоговых ставок, через выпуск государственных займов, дефицитное бюджетное финансирование.

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА «ТАЙНА ЗА ЛЕСОМ»

Котова А.Г. – студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

В последнее время мы все реже стали вспоминать об истории и природе своего родного края. Зачастую, молодое поколение не может назвать даже элементарные факты об истории маленького уголка земли, на котором он живет, а теряя свою малую Родину - мы теряем частичку себя! Проект "Тайна За лесом" представляет собой программу мероприятий по реализации экскурсионного маршрута по культурно-историческим и природным памятникам Залесовского района. Проект имеет социальную направленность, его разработка и реализация направлена на воспитание патриотизма, гордости за свой край у подрастающего поколения. Данный маршрут позволит жителям и гостям Алтайского края лучше узнать природу, историю и культуру Залесовского района Алтайского края.

Цель проекта: разработать экскурсионный маршрут по культурно-историческим и природным памятникам Залесовского района и обеспечить его реализацию.

Основные задачи:

- 1) выявить наиболее интересные факты истории, наличие природных и культурно-исторических памятников Залесовского района;
- 2) изучить и проанализировать литературу по интересующим местам и достопримечательностям, расположенным в районе;
- 4) разработать экскурсионный маршрут по данному району;
- 5) привлечь районную администрацию, сельский совет, школы, районный музей, общественные советы, заинтересованных жителей;
- 6) привлечь инвесторов и спонсоров для реализации данного проекта;
- 7) принять участие в конкурсах и грантах федерального и регионального уровней.

Основная целевая аудитория – школьники (среднего школьного возраста), а также все заинтересованные лица в изучении культуры и природы Алтайского края.

Описание маршрута.

Разработанный экскурсионный маршрут является круглогодичным. Развитость инфраструктуры района позволяет без затруднения добраться до объектов показа, как зимой, так и летом. Маршрут рассчитан на один день без ночевки, его общая протяженность 50 км, продолжительность – 4 часа 30 минут. Экскурсия начинается в самом селе Залесово Залесовского района Алтайского края. Существует возможность сделать точкой отправления г. Барнаул, тогда протяженность маршрута составит 200 км, и по времени он займет 10 часов.

В экскурсионную программу входит знакомство с историей сел Залесовского района, традициями и культурой их жителей, посещение природных и культурно-исторических памятников, расположенных на территории района.

В Залесовском районе находятся уникальные памятники природы. Это отдельно стоящее дерево дуб, имеющее высоту 6 м в с. Пролетарская крепость, кедр и заросли боярышника кроваво-красного в с. Залесово. Отдельно стоящее дерево кедр находится на территории частного огорода, недалеко от Залесовской средней школы № 2. Имеет высоту 7 м и диаметр кроны 5 м. По свидетельству местных жителей, кедру более ста лет;

Недалеко от села Пещерка находится пещера, которая сформировалась в темно-серых известняках силурийского возраста. Вход представляет собой щель высотой до 3,5 метров и шириной около 1,5 м. На входе располагается крупный блок породы, высотой около 1,5 метра. Под ним, на расстоянии от входа около пяти метров, пещера заканчивается. Если залезть на этот блок, слева имеется узкая щель, в которую мог бы пролезть ребенок, но сейчас она забита обломком известняка. Щель продолжается еще на протяжении около пяти метров, постоянно сужаясь. В литературе имеются сведения, что в пещере обитают летучие мыши. Потолок пещеры сильно закопчен, на стенах – надписи;

Крупный пруд водоизмещением около 50000 куб. м с водопадом расположен на окраине с. Пещерка. Пруд имеет техногенное происхождение, его глубина колеблется от 3 до 14 мет-

ров. Возникновение этих интереснейших объектов – пруда и водопада на реке Пещерка – произошло в результате строительства новой автодороги. Для отсыпки дорожного полотна требовалось большое количество гравия и щебня. Были произведены взрывные работы в долине реки (к северу от села), в месте выхода на поверхность силурийских известняков. В результате этого в русле реки образовался водопад высотой 10 м. В летнее время ширина водопада 5 м, весной – около десяти.

При проведении взрывных работ в 3 км к северо-востоку от с. Залесово на плотных, разделяющихся на ровные пластинки серых и светло-желтых известняках обнаружены минеральные агрегаты древовидной формы (так называемые дендриты). Эти образования сформировались путем попадания растворов железистых и марганцевых соединений в тонкие трещины горной породы и быстрой их кристаллизации. Так образовались кристаллические сростки, имеющие виды веточек и кустиков. Часто дендриты совершенно неверно принимают за отпечатки растений.

Для реализации данного экскурсионного маршрута составлена примерная калькуляция тура на 1 человека (точка отправления – г. Барнаул, протяженность 200 км.):

- Затраты на бензин 50 литров по 23 рубля = 1150 рублей.
- Вход на территорию Пещерского водопада – 50р/чел.
- Зарплата водителю – 2500 рублей
- Затраты на питание – 150 р./чел.
- Услуги экскурсовода – 2500 рублей

Итого затраты на реализацию маршрута составят: 6350 рублей.

Для такого маршрута минимальное количество экскурсантов составит: 15-20 человек. Примерная стоимость экскурсии для одного человека будет равна от 300 до 450 рублей. При увеличении количества экскурсантов стоимость экскурсии на одного человека снизится.

Проект находится на стадии разработки, для его реализации необходимо сформировать рабочую группу, определить организационно-правовую форму предприятия, оказывающего данные услуги, разработать бизнес-план. Имеет смысл привлекать студентов факультета сервиса и туризма АлтГТУ на разных этапах его осуществления.

СКОЛЬКО ПОЛУЧАТЬ ЗА СВОЙ ТРУД

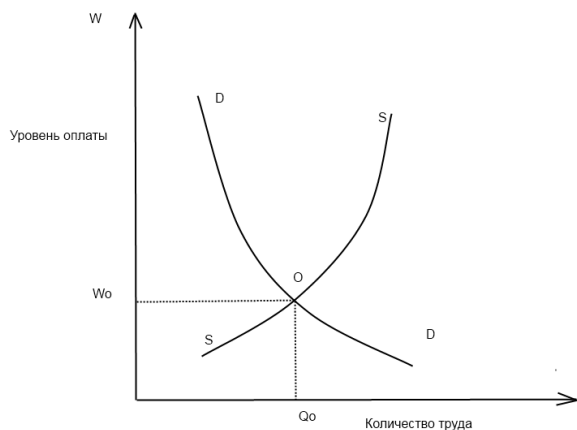
Козлов А. С. – студент, Рогач З.В. – к.э.н. доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В условиях рыночной экономики актуальное значение приобретает определение уровня заработной платы. Перед нами стоят следующие задачи:

1. Выявить заработную плату как цену услуг труда.
2. Определить уровень заработной платы.
3. Дать понятие оптимальной заработной платы.

Для решения этих задач необходимо ответить на вопрос «Сколько получать за свой труд?». Говоря «сколько», мы будем иметь



в виду оптимальную заработную плату за выполненную работу. В учебно-методических материалах по экономике для студентов технических специальностей, определяющей оптимальную ставку оплаты услуг труда как точку на пересечении двух линий, кривой предложения труда и кривой спроса на труд, это линия S и линия D на рисунке.

Оптимальная ставка оплаты услуг труда представлена на рисунке точкой O. При совпадении спроса и предложения

труда заработная плата выступает как цена равновесия на рынке труда. Рост спроса на труд повышает уровень заработной платы.

В точке О спрос на труд равен предложению труда, т. е. рынок труда находится в равновесном состоянии. Это означает, что все предприниматели, согласные платить заработную плату W_0 , находят на рынке необходимое количество труда, их спрос на труд удовлетворен полностью. В положении рыночного равновесия полностью трудоспособны и все работники, готовые предложить свои услуги при данной заработной плате. Поэтому точка С определяет положение полной занятости. На рынке труда особую роль в формировании уровня заработной платы различных категорий работников играет разница в предложении труда. Она показывает, почему, например, банковские работники или бухгалтера получают намного больше уборщиц, дворников, медсестер. Это связано с тем, что предложение квалифицированного труда меньше предложения неквалифицированной рабочей силы.

Здесь имеется в виду ставка как цена труда. При равенстве спроса на труд и предложении труда на рынке складывается некоторая цена труда, то есть заработная плата, которую будет получать работник за услуги, которые он предоставляет своему работодателю. Заработная плата традиционно выражается в денежных единицах за единицу времени, как правило, день, неделю, или месяц. Заметим, что с одной стороны заработная плата определяется соотношением спроса и предложения на рынке, но с другой стороны заработная плата работников должна отображать издержки, в том числе альтернативные, связанные с осуществлением трудовой деятельности. Кроме того со стороны работодателя, система заработной платы, должна быть стимулирована. В основе стимулирование и оплаты труда лежат следующие мотивация:

1. Трудится более интенсивно;
2. По необходимости соглашаться на сверхурочный труд;
3. Позитивно относиться к своей работе; а также объекту, продукту и средствам труда;
4. Повышать свою квалификацию.

Зарплата – это цена, выплачиваемая за использование услуг труда наемного работника. Ставка зарплаты является платой за единицу рабочего времени, таким образом, представляет собой тариф, то есть не что иное, как исходный, фиксированный размер оплаты труда определенного вида, характера, квалификации.

Для того чтобы ответить на интересующий нас вопрос обратимся к такому понятию, как тарифная система.

Так сколько же мне получать за свой труд?

Согласно приведенным материалам я должен свою зарплату оптимальной? если она является той самой точкой О. на графике. Но не стоит забывать, что речь шла о заработной плате как цене труда, но заработная плата одновременно выступает основным источником дохода потребителей, поэтому :

1. Заработная плата (как доход) отдельного лица должна позволять ему поддерживать свой уровень благосостояния.
2. Заработная плата всех потребителей в совокупности должна быть достаточна, чтобы поддерживать соответствующий уровень потребления в экономике.
3. А следовательно, рост заработной платы приводит к росту спроса на рынке потребительских товаров.
4. И с другой стороны, чем больше потребностей потребителя могут удовлетворить товары и услуги, присутствующие на рынке, тем большую зарплату должен стремиться получить потребитель.

Итак, правило: цена каждого ресурса, в том числе и трудового, отражает его предельную производительность, которая выражается через равенство.

$$P \cdot MP_x = MRP_x = MRC_x = P_x$$

Где MRP – предельная отдача (предельный продукт), прирост дохода фирмы, полученный в результате продажи продукт, созданного одной дополнительной единицей переменного фактора $MRP = MP \cdot MR$, где: MP – предельный продукт фактора производства, MR – пре-

дельный доход от продажи дополнительной единицы продукции, MRC – предельные издержки, прирост издержек, за счет введения в производство дополнительных единиц переменного ресурса, P – цена продукта, P_x – цена продукта. L – труд, K – капитал, T – природный ресурс. В этой связи равновесная ставка заработной платы равна предельной доходности ресурса т.е. $W=MRP$.

Правила найма дополнительного труда.

$MRP > W$ – прием дополнительных работников.

$MRP < W$ – сокращение работников.

$MRP = W$ – максимизирует доход.

Отдельно выделим доходность труда:

$MRP_L = MR \times MP_L$ (где $MP_L = W/P$, (W – номинальная зарплата, P – цена единица блага, w/p – реальная зарплата). Максимизация прибыли от ресурса, когда $MP_L = W/P$.

Для рынка труда характерна Монополия – наличие единственного покупателя трудовых ресурсов (определенный вид труда на одной фирме, отсутствие мобильности при продаже труда, контроль над ценой труда). Профсоюзы ограничивают монополию.

РАЗЛИЧИЯ В УРОВНЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Лихачева Ю.А. – студент, Рогач З.В. – к.э.н. доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В обеспечении жизнедеятельности человека большую роль играет оплата услуг его труда. В этой связи различают номинальную заработную плату, которая и определяет его уровень дохода, и реальную зарплату, которая позволяет на его номинальную приобрести определенный объем товаров и услуг, что и лежит в основе его уровня потребления. Мы поставили следующие задачи для раскрытия данной проблемы:

- Провести анализ дифференциации зарплаты, как основы неравенства в распределении личных доходов;
- Охарактеризовать социальную эффективность заработной платы.

1) Дифференциация зарплаты порождает неравенство в распределении личных доходов. Причины: способности, образование, профподготовка, опыт, квалификация, уровень привлекательности, неконкурентные группы, спрос и предложение. Следует говорить о человеческом капитале, т.е. когда рыночная стоимость трудовых ресурсов зависит от инвестирования в образование. С заработной платой непосредственно связан институт нормирования труда. Нормой труда называется установленный для работника объем работы в час, день (смену), неделю, месяц, год, который он обязан выполнить при нормальных условиях работы, обеспечение которых лежит на работодателе.

Виды нормативов: основной, достижимый (практический), ожидаемый, максимальная производительность. Нормативы должны соответствовать реальным условиям. Если нормативы адекватны реальным условиям, персонал становится более сознательным и стремится достичь наилучших результатов при минимуме затрат. Если нормативы слишком строги, они становятся препятствием для выполнения работ, если же они слишком мягкие — результатом становится неэффективная работа. В случае, когда персонал поощряется за их превышение, которые играют роль эффективных мотивационных инструментов. Норматив не является абсолютным и точным значением. Отклонения могут быть контролируруемыми, частично контролируруемыми или неконтролируемыми. Не всегда просто установить ответственность за отклонения даже в случае контролируемых. Предел контроля конкретного вида отклонения зависит от содержания норматива, затрат, а также специальных факторов, вызывающих отклонение.

Формы и системы — третий элемент организации заработной платы, через который осуществляется связь оплаты труда с его количественными и качественными результатами. На предприятии системы заработной платы призваны обеспечивать учет количественных и

качественных результатов труда. А для материальной заинтересованности работников применяют результаты работы и итоги деятельности, предприятия в целом.

Применяется повременная и сдельная формы оплаты труда. Выбор той или иной формы оплаты труда определяется объективными обстоятельствами:

- особенностями технологического процесса;
- характером применяемых средств труда и формами его организации;
- требованиями к качеству производимой продукции или выполняемой работы.

Всесторонний учет этих условий может быть осуществлен только непосредственно на предприятии. Поэтому выбор форм и систем оплаты труда — компетенция предприятия. Как показывает практика, наиболее эффективна в тех или иных производственных условиях та форма оплаты труда, которая способствует росту выработки, улучшению качества изделий (услуг), снижению их себестоимости и получению дополнительной прибыли, обеспечению наиболее полного сочетания интересов работников с интересами коллектива предприятия и работодателя.

В зависимости от формы организации труда: применяют индивидуальные и коллективные формы организации труда. При сдельной оплате труда большую роль играют условия, нарушение которых может резко снизить эффективность этой формы и нанести ущерб производству (работодателю). К ним относят:

- научно обоснованное нормирование труда и правильная тарификация работ в строгом соответствии с требованиями тарифно-квалификационного справочника;
- хорошо поставленный учет количественных результатов труда, исключая всякого рода приписки и искусственное завышение объема выполняемых работ;
- строгий контроль за качеством выполнения работ;
- организация производства и труда, исключая перебои в работе, простои, несвоевременную выдачу производственных заданий, материалов, инструмента, нарядов на сдельную работу и т.п.

В основе как сдельной, так и повременной оплаты услуг труда лежит тарифная система. Тарифная система - это совокупность норм, обеспечивающих дифференцированную (т.е. различную) оплату труда в зависимости от следующих критериев: сложности выполняемой работы; условий труда; природно-климатических условий; интенсивности и характера труда.

Тарифная ставка - это размер вознаграждения за труд определенной сложности, произведенный в единицу времени (час, день, месяц). Она всегда выражается в денежной форме, и ее размер возрастает по мере повышения сложности выполняемой работы. Соотношение тарифных ставок разряда к выполненной работе определяется посредством тарифного коэффициента, указываемого в тарифной сетке для каждого разряда. Тарифный коэффициент 1-го разряда равен единице. Начиная со 2-го разряда он возрастает, достигая максимальной величины для последнего, самого высокого разряда, предусмотренного тарифной сеткой. Размер тарифной ставки 1-го разряда не может быть ниже минимального размера заработной платы, предусмотренного законом.

Тарифная сетка определяет взаимосвязь между размером оплаты труда и сложностью работ, а также квалификацией рабочего. Она обеспечивает более высокую оплату за более сложный труд. Тарифная сетка состоит из тарифных разрядов и ставок. Присвоенный каждому разряду сетки тарифный коэффициент показывает, во сколько раз тарифная ставка данного разряда выше ставки 1-го разряда.

Тарифно-квалификационный справочник - это перечень типичных для данного производства профессий и видов работ. Он содержит квалификационную характеристику различных видов работ по их сложности с указанием, какому разряду соответствует та или иная работа, и требования, предъявляемые к рабочему при присвоении ему соответствующего разряда. На основе тарифно-квалификационного справочника определяется и присваивается разряд рабочему.

Порядок тарификации рабочих определяется уставом предприятия, коллективным договором или иным локальным нормативным актом. Предприятия вправе провести тарифика-

цию любого рабочего, в том числе и имеющего квалификационный разряд, присвоенный ему на другом предприятии, поскольку требования предприятий не всегда совпадают.

Оплата труда служащих строится на тех же принципах. Роль тарифа играют месячные должностные оклады и номенклатура должностей, сочетание которых принимает форму штатного расписания. Оно устанавливается руководителем предприятия с учетом условий коллективного договора. Конкретные должностные обязанности и квалификационные требования, предъявляемые к работникам, содержатся в должностных инструкциях. Оклад по должности определяется с учетом уровня квалификации служащего в соответствии с должностной инструкцией, объемом выполняемой им работы, степенью ответственности и другими экономически значимыми факторами. Минимальный должностной оклад устанавливается не ниже минимального уровня заработной платы. Соотношение между окладами разных категорий служащих определяется предприятием самостоятельно, без каких бы то ни было ограничений.

Тарифная система оплаты труда дополняется такими элементами, как надбавки и доплаты в целях стимулирования труда. Тарифные ставки учитывают только квалификацию работника и его специальность. При особенностях услуг труда таких как (тяжелые условия труда, работа в местностях с особыми климатом, северные надбавки), сменность (доплаты за сменность), значимость, количество и качество труда (доплаты за профессионализм) используются надбавки, доплаты и другие вознаграждения.

Цель надбавок - стимулировать работу в определенных районах, местностях, профессиях, а также мастерство работников и т. д.

Цель доплат — компенсировать повышенную интенсивность труда (за совмещение профессий, руководство бригадой и пр.) или труд, осуществляемый с неблагоприятным режимом и в тяжелых условиях (за сменную работу, за вахтовый метод работы, в полевых условиях, за разъездной характер работы и т. д.).

Надбавки и доплаты могут быть трех видов: централизованные - установленные законодательством; локальные - установленные в данной организации; договорные - предусмотренные конкретным трудовым договором по соглашению его сторон.

Так же существуют компенсации.

Компенсации — денежные выплаты, установленные в целях возмещения работникам затрат, связанных с исполнением ими трудовых или иных предусмотренных федеральным законом обязанностей.

Компенсируя уровень доходности в форме заработной платы, мы приходим к новому витку инфляционного процесса, так как вынужденно повышаются цены на товары народного потребления.

2) Социальная эффективность заработной платы определяются через показатель соотношения фактической средней номинальной заработной платы предприятия (отрасли, региона) за отчетный период к минимальной заработной плате, рекомендуемой МОТ:

— , где $СЭ_i$ — показатель социальной эффективности заработной платы i -го предприятия; $ЗП_{отч.н.i}$ — номинальная средняя заработная плата за отчетный период на i -м предприятии, руб.; $СЗП * 0,6$ — уровень минимальной заработной платы, рекомендуемый МОТ, руб. где $СЗП$ — средняя заработная плата в стране.

Показатель социальной эффективности заработной платы может иметь значение 1, больше 1 или меньше 1.

Если $СЭ = 1$, то уровень средней заработной платы обеспечивает простое воспроизводство рабочей силы, т.е. ее размера будет достаточно только для простого возобновления способности к труду.

Если $СЭ < 1$, то уровень средней заработной платы не обеспечивает простое воспроизводство рабочей силы.

Если $СЭ > 1$, то уровень средней заработной платы обеспечивает не только простое, но и расширенное воспроизводство рабочей силы, т.е. у работника имеется возможность для развития (повышения образования, информационного и культурного уровня, квалификации) и для содержания нетрудоспособных членов семьи — детей, родителей - пенсионеров и т.п.

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА РЫНКЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ И МОЛОДЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ

Масалова К.В. - студент, Штрошенко А.В. - студент, Коврижных И.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В условиях рыночных отношений эффективное функционирование рынка рабочей силы делает необходимым своевременно дать качественную оценку использования рабочей силы во времени, в динамике её изменения, чтобы экономически обоснованно воздействовать на этот процесс.

Актуальность темы исследования объясняется необходимостью анализа и оценки использования молодых специалистов на современном рынке рабочей силы. При этом объективно встает вопрос тесной увязки подготовки будущих специалистов в учебных заведениях с их востребованностью, со структурными изменениями в экономике страны и региона, с трудовыми отношениями, с социальной защитой работников, качеством их жизни.

Научная новизна заключается в методологическом подходе к проблеме, которая основывается на принципе единства потребительной стоимости и стоимости, что позволило выявить важные моменты при рассмотрении спроса, предложения, ценообразования на рынке молодых специалистов.

В основе рассматриваемых явлений лежат стоимостные процессы. Стоимость молодого специалиста не может сводиться к минимуму средств существования. Она должна включать потребности, порожденные экономическими, социальными, культурными условиями формирования будущей рабочей силы в конкретном регионе. Важно подчеркнуть, что потребительная стоимость молодого специалиста подвержена влиянию исторических и социальных условий и находится в прямой зависимости от способностей человека постоянно совершенствоваться.

Человек обладает определенными свойствами, которые находятся в постоянном динамичном развитии. Это такие качества как образование, профессиональная подготовка, квалификация, творческий уровень, воспитание, психологические свойства, культурный уровень, социальная активность, социально-психологические качества, креативность. Сегодня особенно востребованы специалисты высокой степени креативности, так как именно они обладают мобильностью и творческими способностями. В отличие от развитых стран в России эти качества востребованы меньше всего.

В современных условиях покупателя молодого специалиста на рынке рабочей силы интересует как стоимость, так и потребительная стоимость данного товара. При рассмотрении данных свойств используется теория предельной полезности.

Границы использования работника в определенных условиях конкретного предприятия находятся между доходом и издержками (что получить и что оплатить) для предпринимателя, а для собственника рабочей силы - между минимальными и социальными (общественно необходимыми) затратами на воспроизводство рабочей силы с учетом определенной «проскоши» в потреблении. Долгое время зарплата молодого специалиста мало зависела от уровня образования. Положение постепенно стало меняться при переходе к рыночной экономике.

Рынок рабочей силы является системой конкурентных связей между участниками рынка (предпринимателями, трудящимися и государством) по поводу найма, использования работника в общественном производстве. При этом рынок рабочей силы выполняет функции: социальную, экономическую, размещающую, селективную, стимулирующую.

Существует группа престижных высших учебных заведений, выпускников которых работодатели с удовольствием принимают на работу, так как во время обучения им привили трудолюбие и дали качественные знания. При этом существуют высшие учебные заведения, выпускники которых востребованы в меньшей степени. Наиболее востребованы молодые специалисты с экономическим, техническим, финансовым образованием в Москве. В Алтайском крае – это технические, управленческие и экономические специальности.

Так, к примеру, в регионе высокий показатель трудоустройства выпускников АлтГТУ по специальностям в сфере информационных технологий. Это подтверждают показатели по данным на 2010 год: информатика и вычислительная техника – 98%, прикладная информатика – 93%, программная инженерия – 96%, информационная безопасность – 100% [1].

Молодому специалисту, недавно получившему диплом, трудно конкурировать на рынке рабочей силы с более опытными представителями той или иной профессии. Абсолютная численность безработной молодежи в мире достигла своего пика в 2009 году, составив 75,8 миллиона человек. В 2010 году она несколько сократилась: 75,1 миллионов человек, что составляет 12,7% от всех безработных. По России статистика также дает негативные показатели занятости молодежи. 27% молодежи в возрасте до 30 лет не имеют рабочих мест, либо имеют нестабильный заработок [3].

Вложения в образование обеспечивают до 30% прироста национального дохода, что делает выгодным увеличение государственных и частных инвестиций в развитие сфер, формирующих новые качества будущей рабочей силы. При анализе и оценке эффективности инвестиций в образование общепринято использовать показатели социально-экономического развития страны и региона.

В России, к сожалению, получение высшего образования не ведет к автоматическому росту доходов человека. Поэтому возникает проблема о целесообразности повышения квалификационного статуса. Этот вопрос особенно обостряется в условиях роста объема платного образования и снижения качества жизни.

В процессе потребления рабочей силы реализуются отдельные стороны полезности рабочей силы и приумножаются в конкретных условиях производства. Правильно выбранная профессия позволяет извлечь максимальную полезность из рабочей силы, достичь эмоционального удовлетворения, способствует самореализации и самовыражению. Такой процесс потребления рабочей силы позволяет по-новому взглянуть на рыночный механизм стоимости, полезности и предельной полезности молодого специалиста.

Для того, чтобы построить успешную карьеру многие студенты стараются хорошо учиться и подрабатывать по специальности, чтобы набраться опыта, также уделяют внимание дополнительным предметам и налаживают связи в бизнесе. Ради успешной карьеры многие готовы пожертвовать свободным временем.

На московском рынке труда работающий студент получает от 300\$ до 500\$. К примеру, в отраслях менеджмента, экономики, ИТ-технологий студенты получают более 700\$. По сравнению с работающим студентом выпускник воспринимается работодателем как более квалифицированный работник, заслуживающий более высокой зарплаты.

Предполагается с 2016 года провести сплошное обследование выпускников профессиональных учебных заведений на предмет их трудоустройства. Далее оно будет проводиться каждые пять лет. Сейчас Росстат проводит выборочное обследование выпускников в пилотных регионах. Результаты показывают, что 80% выпускников трудоустраиваются в первый год после окончания учебы, 9% не могут найти работу совсем. При этом треть окончивших вузы и среднеспециальные учебные заведения (33%) не смогли устроиться по специальности [2].

Следует подчеркнуть, что только в условиях уверенности в завтрашнем дне молодой специалист сможет развивать свой творческий потенциал. Развитие человека, инвестиции в человеческий капитал – это основная цель и условие прогресса будущей России. Важно понимать, что рабочая сила – это инвестиционный товар, вложения в который осуществляется в надежде на отдачу в будущем. Рынок знаний с соответствующими профессиональными статусами достаточно чувствителен к различным микро- и макроэкономическим параметрам, многие из которых подлежат регулированию со стороны государства.

Принято считать, что воспроизводство молодых специалистов осуществляется только в рамках общества. Вместе с тем, в ее формировании, использовании, обновлении участвует капитал предпринимателя, домашнее хозяйство.

Важно, чтобы собственник рабочей силы как личность постоянно сохранял отношение к своей рабочей силе как к своей собственности. Причем, речь должна идти о том, что неограниченная свобода товарно-денежных отношений может подорвать воспроизводство рабочей силы. Молодой специалист является товаром и по форме, и по содержанию. Его товарный характер определяется свойствами, а также характером инвестирования.

Величина рентабельности инвестиций в образование должна быть не ниже банковского процента по депозиту, и уж тем более она не должна быть отрицательной. Последний факт означает откровенную убыточность вложений сегодня во многие будущие специальности, а это противоречит интересам рационального инвестора.

Таким образом, в исследовании сделана попытка обосновать необходимость учета спроса и предложения на молодого специалиста, которые характеризуют способность к труду и соответствующему данному уровню развития производительных сил, конкретному производству.

В ближайшие годы регионы будут конкурировать за молодых специалистов. Сегодня образовательный потенциал России недоиспользуется, около половины выпускников учебных заведений не работают по полученным специальностям, то приводит к неэффективному использованию рабочей силы в обществе. К примеру, анализируя, статистические данные авторы исследования пришли к выводу, что менее всего в Алтайском крае востребованы следующие специальности: технология транспортных процессов, туризм, зарубежное регионоведение, что объясняется региональной особенностью спроса и предложения на рынке молодых специалистов.

В стране до сих пор осуществляется процесс простого воспроизводства молодого специалиста. На деле произошел отрыв заработной платы от требований закона возмещения затрат рабочей силы даже в размере прожиточного минимума. Молодой специалист как рабочая сила – фактор не только экономический, но и социальный, что требует учета его движения на уровне предприятия, региона, страны.

Управление трудовыми ресурсами, как система в регионе, включает внепроизводственное звено и внутрипроизводственное звено. Они взаимосвязаны между собой и образуют единый воспроизводственный процесс. По мере более полного понимания количественных закономерностей функционирования рынка знаний будет формироваться основа для проведения эффективной государственной политики. В условиях инновационной экономики воспроизводственные процессы должны способствовать накоплению, развитию и приумножению человеческого капитала молодых специалистов.

Список используемых источников:

1. Трудоустройство выпускников АлтГТУ [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.altstu.ru/structure/unit/omo/article/stat2010/> - Загл. с экрана.
2. Трудоустройство молодых специалистов [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.naim.ru/nodes/> - Загл. с экрана.
3. Безработные молодые специалисты [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/10/24/bezrabortitsa-site.html> - Загл. с экрана.

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА «МАКЕТНАЯ МАСТЕРСКАЯ А4»

Мельников Д.О. – студент, Жуковский Р.С. – студент, Кузнецов А.О. – студент,
Габачиев Д.Э. – студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)
Алтайский государственный университет (г. Барнаул)

Важное место в университете, наряду с учебным и научным процессами, начинает занимать предпринимательский процесс. Начальные знания о предпринимательской деятельности авторы проекта получили на факультативе «Основы предпринимательской деятельности» в осеннем семестре 2011-2012 учебного года. Данный курс в АлтГТУ читает Владимир Федорович Чепель, почетный член Алтайского союза предпринимателей, который и сам занимался бизнесом, и более десяти лет помогал другим открывать малые бизнесы, курируя в краевой администрации поддержку малого предпринимательства, а потом возглавляя Алтайский Бизнес-инкубатор и Центр Поддержки Предпринимательства. Более подробную информацию о факультативе можно найти на сайте АлтГТУ по ссылке: http://www.altstu.ru/media/f/Biznes-fakultativ_.png

Следующий шаг на пути к поиску и реализации предпринимательской идеи стала федеральная программа «Ты – предприниматель», которая заработала в Алтайском крае в 2011 году. Организатором программы на краевом уровне является Управление Алтайского края по образованию и делам молодежи. Программа разработана Федеральным агентством по делам молодежи и рекомендована к реализации Министерством экономического развития Российской Федерации. Программа направлена на вовлечение молодежи в возрасте до 30 лет в предпринимательскую деятельность и предусматривает бесплатное обучение и помощь в организации собственного дела в различных регионах России.

Авторы данного проекта прошли обучение в рамках программы «Ты – предприниматель» в школе предпринимательства «Формула Успеха», организованной компанией "Эль-Консул", где были проведены тренинги и семинары по следующим вопросам:

- Как правильно ставить цели и достигать их?
- Как успевать делать все, что важно, продуктивно и в сроки?
- Как зарегистрировать бизнес в контролирующих организациях?
- Как развить свое дело?
- Как нанимать «правильных» сотрудников?
- Как выбрать идею для бизнеса и написать бизнес-план?
- Как обезопасить свой бизнес?

По окончании обучения прошла защита бизнес-плана и была зарегистрирована фирма «Макетная мастерская А4» (ИП Мельников Д.О.). Таким образом, в начале учебного года авторы проекта не имели представления, что пройдут такой путь и зарегистрируют свой бизнес уже в середине второго семестра. Такие явления входят в высшую профессиональную школу и в перспективе их должно быть все больше и больше, – это тенденция настоящего времени.

Цели проекта:

1. Взять трудоёмкую по силам и времени ремесленную работу в компетенцию фирмы «Макетная Мастерская А4» (далее «А4»), что позволит специалистам-проектировщикам больше времени уделять интеллектуальному труду.
2. Способствовать улучшению культуры взаимовыгодного сотрудничества в архитектурно-строительном бизнесе Алтайского края и г.Барнаула в частности.
3. Открыть путь к выведению деятельности по созданию макетов «из-под пола» в Алтайском крае и г.Барнаул. Создание в крае собственной, официальной базы в этого рода деятельности; частичное или полное снятие зависимости от иногородних фирм, производящих архитектурные макеты.
4. Создание рабочих мест для студентов архитектурных и строительных учебных заведений Алтайского края и г.Барнаул.

Основные задачи:

1. Оказание помощи частным архитекторам и архитектурным бюро с поточным изготовлением макетов в качестве фирмы-субподрядчика, полностью изготавливающей объёмные макеты зданий и сооружений по предложенным чертежам.

2. Создание имиджевых макетных изделий для перспективных проектов зданий и сооружений, способствующих большей узнаваемости и привлекательности проекта для инвесторов и государственных представителей. Сотрудничество с администрациями городов Алтайского края.

3. Создание наглядных макетов-моделей для индивидуальных заказчиков; сотрудничество с фирмами, разрабатывающими проекты частных зданий и сооружений.

Аргументы в пользу выгоды проекта.

1. Качественный шаг вперёд в архитектурной деятельности города. Проект официальной макетной мастерской призван улучшить конкурентоспособность краевой, и в частности барнаульской архитектурной школы, повысить культуру архитектурной деятельности в городе, что достигается разделением функций между архитектурным бюро и макетной мастерской.

2. Конкретность.

Архитектурные студии города будут иметь конкретного субподрядчика, занимающегося производством макетных изделий, что избавит:

а) от создания внутренних подразделений, влекущих дополнительные затраты;
б) от длительных поисков лиц, занимающихся изготовлением макетов частным образом, т.е. без обязательств.

3. Новые рабочие места.

В будущем фирма «А4» планирует создать многие рабочие места для студентов, инвалидов, лиц без высшего образования, т.к. изготовление макетов даже ручным способом не требует специальных навыков и способностей.

4. Создание конкуренции.

«А4» станет первой в г.Барнауле зарегистрированной в качестве ИП макетной мастерской, что может снять своего рода психологический барьер и привести к открытию других аналогичных фирм, а это толчок к развитию внутригородской конкуренции в этой области, и как следствие, улучшение культуры и престижа всей барнаульской архитектурной школы.

Преимущества продукции

Следует признать, что первой в своём роде организации, начинающей с нуля, чрезвычайно трудно противопоставить какие-либо преимущества титанам из мегаполисов вроде Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска и Екатеринбурга, которые на рынке уже более 15 лет и имеют миллиардные обороты.

В связи с этим обстоятельством конкретные преимущества данного проекта следующие:

1. Новизна. В настоящее время макетированием в городе заняты в подавляющем большинстве случаев студенты и молодые специалисты из Института Архитектуры и Дизайна, однако это направление не является для института приоритетным, и поэтому развития его не предполагается. Кроме того, не все заказчики знают о том, что туда можно обратиться, и в итоге обращаются к иногородним исполнителям. Наша фирма планирует специализироваться только на макетах, что по определению предполагает расширение и развитие, а так же «оцивилизовывание» данного процесса в соответствии с тем, как это делается в крупных городах.

2. Демократичные цены. Учитывая ту ситуацию, что макетное дело в городе не развито, будут предложены более приемлемые цены, чем конкуренты из других городов, что обусловлено как отсутствием фактора междугородней доставки, так и тем, что мы, по сути, монополисты внутри города, и можем ориентироваться на цены, установленные рынком макетного производства в крупных городах России.

3. Работа для неспециалистов. Ремесленный характер работы по производству макетов (на данном этапе фирме будет доступен только ручной метод изготовления без обращения к

партнёрам) предполагает потенциальные рабочие места – пока на разовой договорной основе, впоследствии постоянные – для людей-инвалидов, студентов, и не имеющих специального проф.образования. Таким образом, может быть решён важный социальный вопрос о трудоустройстве лиц с ограниченными возможностями по дееспособности.

Проект макетной мастерской относится к экологической категории «В», как безвредный для окружающей среды и не предполагающий мероприятий по улучшению экологического состояния среды.

Для более быстрого, эффективного и конкурентоспособного развития – особенно в свете существования мощных «макетных трестов» в вышеописанных городах России, проект активно имеет потребности в инвестициях (для закупки лазерного, фрезерного, плоттерного, гравировального оборудования, цехового пространства, инструментария, и т.д.), однако этот вопрос остаётся опционным, т.к. учредители фирмы готовы пройти длительный путь «с нуля», без финансовых обязательств перед кредиторами.

Бизнес-план содержит анализ положения дел в отрасли, программу производства и реализации продукции, принятую технологию производства. В процессе подготовки бизнес-плана рассчитаны объём производства и реализации продукции, общая выручка от реализации продукции и другие показатели, определены поставщики, сырьё и материалы, количество работников, разработан план маркетинга.

8 апреля 2012года бизнес-план «Макетная мастерская А4» был успешно защищен. В комиссию по защите бизнес-проектов вошли специалисты консалтинговой компании "Эльконсул", проводивших обучение в течение последних трех месяцев, а также представители Администрации Алтайского края, курирующие программу "Ты – предприниматель". По окончании проекта авторам были выданы документы установленного образца по прохождению краткосрочного повышения квалификации. В соответствии с условиями программы "Ты – предприниматель" будет обеспечено сопровождение данного бизнес-проекта в течение года.

Авторы данного проекта входят в актив бизнес-клуба АлтГТУ, где они имеют возможность развивать приобретенный опыт и делиться им с другими студентами. Бизнес-клуб объединяет студентов, желающих формировать и развивать предпринимательское мышление, генерировать и прорабатывать предпринимательские идеи. События бизнес-клуба отражаются на сайте АлтГТУ на странице кафедры "Экономическая теория и предпринимательства" факультета гуманитарного образования по ссылке: <http://www.altstu.ru/structure/chair/etip/>, а также В Контакте по ссылке: <http://vk.com/busiclub>

СОЗДАНИЕ ПРОЕКТА САНАТОРИЯ «АСАУ КУМЫС»

Невструева С.Е. - студент, Сигедина К.Р. - студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

За последние несколько лет в Алтайском крае наметилась положительная тенденция развития оздоровительного туризма. Благотворное влияние на это оказывает тот факт, что край богат солеными озерами, лечебными грязями, термальными источниками, минеральными водами. Санаториев, специализирующихся на кумысолечении, до сих пор нет не только в крае, но и в Сибирском Федеральном округе, поэтому «Асау Кумыс», станет уникальным в своем роде санаторием, предоставляющим подобного рода услуги.

Расположение санатория в Егорьевском районе обусловлено наличием необходимых природных лечебных ресурсов для оздоровления населения, а именно:

- предгорный климат, переходный от сухостепного равнинного к лесостепному горному, который следует рассматривать как естественный курортно-рекреационный фактор;
- сульфидные иловые грязи озера Горькое - Перешеечное, имеющие выраженные лечебные свойства;
- хлоридно-натриевая столовая вода, производство которой поставлено на массовое производство[1] .

Район обладает необходимыми условиями для разведения и содержания лошадей: обширные пастбищные территории, благоприятный климат, а также фермы, занимающиеся непосредственно производством кормов для сельскохозяйственных животных. Кумыс - кисломолочный продукт, изготавливаемый из кобыльего молока. Актуальность его производства обусловлена мощнейшим оздоровительным эффектом при лечении пациентов с заболеваниями органов дыхания туберкулезного типа, из 250 заболевших при применении кумыса полностью излечиваются 240 [2].

Цель работы: разработка проекта санатория «Асау Кумыс» в Егорьевском районе с ориентацией на кумысолечение.

Основные задачи:

- 1) определение организационно-правовой формы собственности санатория;
- 2) описание услуг, которые санаторий будет предоставлять потребителям;
- 3) рассмотрение необходимости применения кумыса в лечебных целях;
- 4) определение источников финансирования санатория;
- 5) разработка конкретных мероприятий, связанных с реализацией проекта.

При разработке проекта использованы материалы, предоставленные МУК «Егорьевский районный историко-краеведческий музей».

Социальная значимость проекта:

1. Возрождение санаторно-курортной отрасли в Егорьевском районе.
2. Качественное повышение уровня здоровья населения путем предоставления услуг кумысолечения, положительный эффект которого проявляется уже на 10-12 день, что позволяет сократить процесс реабилитации пациентов с заболеваниями органов дыхания и сердечно-сосудистой системы.
3. Создание дополнительных рабочих мест для жителей Егорьевского района, что позволит сократить уровень безработицы;
4. Повышение туристской привлекательности Егорьевского района за счет уникальности предоставляемых услуг.

Для реализации данного проекта, планируется создание ООО «Здравница Алтай» с привлечением индивидуальных предпринимателей и государства на основе взаимовыгодного сотрудничества. Часть санатория противотуберкулезного профиля будет финансироваться государством, а финансирование остальной части будет производиться за счет частных инвесторов.

Данный санаторий планируется разместить на месте курорта «Лебяжье». Курорт был создан в 1918 году и имел в собственности 665 гектар земли, на которых было организовано подсобное хозяйство. На момент присвоения курорту статуса Всесоюзной здравницы в конце 30-х годов, его пропускная способность составляла 3,5 тысячи человек в год. В годы Великой Отечественной Войны там был размещён эвакогоспиталь мощностью 4100 коек. После ВОВ курорт снова начал лечить пациентов и разрастаться. В последующие годы недостаток финансирования привел к закрытию нескольких корпусов, и с 1 декабря 2001 года курорт переименован в Лебяженскую туберкулезную больницу. В данный момент завершается строительство нового здания больницы и в последующем единственный оставшийся корпус санатория будет выведен из эксплуатации.

На территории будущего санатория предполагается разместить несколько корпусов. В первом корпусе противотуберкулезного профиля на 250 коек будут размещены: столовая, лечебное и физиотерапевтическое отделение, грязелечебница. Отдельно будет находиться лечебно-диагностический корпус для профилактики и лечения сердечно-сосудистых заболеваний, заболеваний центральной нервной системы, опорно-двигательного аппарата и болезней кожи. В третьем корпусе на 250 коек будут расположены столовая и несколько комнат «Мать и дитя».

Приблизительно штат сотрудников санатория составляет около 350 человек, в том числе 20 врачей различных специальностей, 70 медицинских сестер, 94 санитаря, 20 поваров, 30

официантов, 10 сотрудников планово-экономического отдела, 41 сотрудник АХЧ, 36 сотрудников анимационного отдела.

На прилегающей к ним территории будут размещены конюшня на 60 лошадей, хозяйственные помещения, котельная и т.д. Конюшня будет включать в себя денники для содержания лошадей, подсобные помещения для хранения инвентаря, помещение для персонала конюшни, а также помещение для доения кобыл и содержания жеребят [3].

– кисломолочный напиток из кобыльего молока, полученный в результате молочнокислого и спиртового брожения при помощи болгарской и ацидофильной молочнокислых палочек и дрожжей. Для приготовления кумыса будет построена лаборатория на базе конюшни и нанят специальный персонал. Сложность в приготовлении кумыса заключается в том, что кобылу невозможно доить без присутствия жеребенка. Для этого дояркам необходимо сначала подвести жеребенка к кобыле, дать ему немного молока, а затем уже доить. Кобыла за одно доение дает около литра молока, доение происходит каждые 2 часа. После доения молоко сразу же начинают сбивать в кумыс. Сбивание происходит в лаборатории в специальных аппаратах. После сбивания кумыс настаивают в течение двух суток до полной готовности. Кумыс – высокопитательный и очень полезный продукт. Сложность заключается в том, что свои свойства кумыс сохраняет только в свежем виде. Это делает его довольно дорогостоящим и высококачественным продуктом.

Так же планируется создание нескольких гостевых домов, которые будут сдаваться в аренду во время сезона охоты в осенний и зимний периоды.

В целях круглогодичной загрузки санатория будут приобретены снегоходы, лыжи и прочий спортивный инвентарь, благодаря чему будут возможны проведения соревнований по зимним видам спорта. Также на базе конюшни планируется проведение занятий по иппотерапии и прокат лошадей, для чего будут приобретены различные комплекты седел, уздечек и прочего инвентаря.

Таким образом, конечный рыночный продукт представляет собой набор услуг по лечению и реабилитации пациентов, а именно: кумысолечение, иппотерапия, грязелечение, бальнеолечение, трудотерапия, диетотерапия, физиотерапия, фитолечение, лечебная физкультура.

Исходя из вышеизложенного, была рассчитана предварительная смета, включающая в себя расходы на строительство, оборудование, конюшню, а также приблизительный период окупаемости проекта.

Проект подобного типа требует вложения средств различных групп инвесторов. Планируется привлечение различных компаний для инвестирования строительства, закупки оборудования, прокладки инженерных сетей и пр. Потенциальными инвесторами могут выступить индивидуальные предприниматели Егорьевского района, в частности ИП Мошнин, ИП Невструева, ИП Нагорная, так как инвестирование подобного рода проекта будет наиболее выгодным и привлекательным для них. Вдобавок рассматривается вариант выставления подобного рода проекта на конкурсные торги по Алтайскому краю и Сибирскому федеральному округу. Также возможно финансирование от венчурных фондов, так как подобного рода проект является инновационным, уникальным и потенциально успешным для инвестирования.

Предполагаемая группа инвесторов была выбрана исходя из профиля санатория. Структура будущих активов такова: 25% – средства федерального бюджета, 25% – средства краевого бюджета и 50% – вложения частных инвесторов.

Проект находится на начальной стадии разработки, в дальнейшем предполагается детальная разработка бизнес-плана с расчетами срока окупаемости проекта, а также разработка рекомендаций для привлечения частных инвесторов.

Список литературы:

1.Степкин А. Курорту «Лебяжье» 70 лет / А. Степкин // Колос. – с. Новогорьевское, 1988. – С.1.

2.«О совершенствовании санаторно-курортной и реабилитационной помощи больным туберкулезом», приказ № 291 от 19.07.1996 г.

3.Наумова, А. Строительство конюшни и нормы содержания лошадей [Электронный ресурс] / А. Наумова. – Режим доступа: <http://hippoguide.ru/?p=2580#more-2580>

ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГРУППЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Никулина В.В. – студент, Данильчик Т.Л. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В странах с высокоразвитой рыночной экономикой финансово-промышленные группы (ФПГ) играют весьма важную роль и занимают значительное место в экономической системе. ФПГ можно определить как объединения промышленных предприятий с финансовыми учреждениями, на основе установленных между ними отношений экономического и финансового взаимодействия. Целью их создания является стремление эффективно воздействовать на рынок посредством контроля над производственно-распределительным циклом из единого центра.

В настоящее время в отечественной экономике также сформировались определенные условия, требующие создания финансово-промышленных групп. К таким условиям можно отнести:

- структурные сдвиги в экономике в целом и в промышленности в частности, обусловившие активное формирование новых производственных кооперационных связей;
- вступившие в действие рыночные механизмы финансирования производителей;
- обострившаяся конкуренция, в первую очередь с производителями импортных товаров.

Функционирование предприятий в данных условиях требует их реорганизации, технологического перевооружения и соответственно концентрации инвестиционных ресурсов. Промышленные фирмы вынуждены искать новые формы кооперации, обеспечивающие возможность реализации долгосрочных производственных программ. Поэтому идея формирования относительно стабильных образований с эффективной внутренней системой управления оказалась привлекательной для крупных хозяйственных субъектов. В рамках таких образований производители конечной продукции рассчитывают на улучшение дисциплины и условий поставок комплектующих изделий, а поставщики надеются на их стабильный сбыт.

Важнейшей проблемой, стимулирующей создание ФПГ, является недостаток финансовых ресурсов. Возможность повысить управляемость ресурсами, изыскать дополнительные средства для финансирования и развития предприятий посредством установления между ними отношений экономического и финансового взаимодействия, безусловно, привлекательна. Это особенно важно в современных условиях, когда подавляющая часть инвестиций, направляемых на инновационную деятельность, формируется за счет собственных средств организаций.

В состав финансово-промышленных групп могут входить коммерческие и некоммерческие рыночные структуры, в том числе и иностранные, за исключением общественных и религиозных организаций. Характерной особенностью ФПГ является отсутствие какой бы то ни было формально закреплённой организационной структуры. Допускается участие компании только в одной финансово-промышленной группе, официально зарегистрированной в Государственном реестре. Дочерние общества вправе входить в ФПГ только вместе с материнскими. Высшим органом управления группой является совет управляющих, через который обеспечивается контроль участников над совместной деятельностью и использованием выделенных ресурсов. Каждый участник направляет своего представителя в совет управляющих. Для таких ФПГ договор о создании группы – своего рода учредительный договор простого товарищества, общие дела которого ведет центральная компания. Он, в частности,

определяет объем, порядок и условия объединения активов, а также порядок образования, объем полномочий и другие условия деятельности совета управляющих.

Финансово-промышленные группы можно классифицировать следующим образом:

ФПГ, сформированные по инициативе финансовых институтов, заинтересованных в надежном и достаточно прибыльном вложении средств. Целенаправленно консолидируя акции торговых, промышленных, транспортных предприятий (непосредственно или через создание холдинговых структур), финансовые компании становятся ядром группы. ФПГ этого вида отличаются широким разнообразием входящих в них предприятий, которые могут быть совершенно не связанными друг с другом ни по производственной кооперации, ни по другим хозяйственным интересам. Этот вид финансово-промышленных групп возникает в результате диверсификации капитала финансово-кредитных учреждений, повышающей его надежность в изменчивой конъюнктуре рынка.

- ФПГ, возникшие с целью обеспечения производственно-технического развития группы промышленных предприятий и научно-исследовательских организаций, имеющих общие интересы в технологическом взаимодействии по созданию определенной продукции и освоению новых технологий. Организаторами этой формы финансово-промышленных групп выступают промышленные предприятия, но они нуждаются в инвестициях, которыми располагают банки, страховые и инвестиционные компании.

- ФПГ, призванные содействовать формированию государственного сектора в экономике. Эти финансово-промышленные группы ориентированы на предприятия либо государственные, либо акционированные, но с высоким удельным весом федеральной собственности. К этому виду можно отнести ФПГ, которые намерены создать региональные администрации в своих краях и областях, желая использовать новую структурную форму для достижения финансово-экономических целей.

- ФПГ, созданные на основе межправительственных соглашений. Эти финансово-промышленные группы обладают рядом особенностей. Во-первых, они создаются с участием иностранного капитала, привлекаемого межправительственными соглашениями в различных формах. Во-вторых, перечень российских участников ФПГ определяется Правительством РФ из числа предприятий с долей государственной собственности в их капитале не менее 25%. Однако необходимо отметить, что многие эксперты не считают создание ФПГ на базе государственных предприятий перспективным.

В настоящее время основным структурообразующим элементом ФПГ является, как правило, финансово-кредитный институт. Существует даже мнение, что по-настоящему эффективными и прочными могут стать лишь те финансово-промышленные группы, которые иницированы именно банками, а не группами промышленных предприятий. Попытки таких предприятий учреждать собственные банки малопродуктивны. В связи с этим необходимо преодолеть как можно скорее отчужденность и недоверие между банками и предприятиями.

К числу основных предпосылок и условий активного участия банка в процессе формирования и развития ФПГ относятся:

- непосредственное и активное участие специалистов банка в разработке концепции и подготовке проектов нормативных актов, направленных на формирование ФПГ;

- активное взаимодействие представителей банка и головной организации в формируемой компании с руководителями предприятий, включаемыми в ее состав, уже на этапе подготовки создания ФПГ;

- организация в рамках комплекса полного цикла расширенного воспроизводства и наличие оптимальной производственной структуры с учетом заинтересованности банков в инвестировании предприятий, имеющих определенные производственно-технические и организационно-экономические взаимосвязи;

- закрепление за банком функций финансово-расчетного центра ФПГ;

- формирование на базе банка центрального депозитария, обслуживающего выпуск и размещение акций компании и входящих в ее состав акционерных обществ;

- непосредственное участие специалистов банка в разработке проектов инвестиционных программ;
- участие банковских специалистов в проектировании и внедрении системы управления ФПГ, наличие представителей банка в составе органов управления компанией (в качестве членов совета директоров, наблюдательного совета).

Таким образом, банки, являясь необходимым элементом финансово-промышленной группы, достаточно энергично участвуют в их создании и развитии.

Процесс слияния финансового капитала с промышленным отражает объективные устойчивые тенденции современного развития экономики. Причем, взаимосвязь основных видов капитала достигла такой степени, что их отдельное функционирование невозможно.

Существующие в настоящее время финансово-промышленные группы отличаются друг по ряду параметров, но объединяют их общие направления совершения практики функционирования и регулирования процессов формирования ФПГ:

- снятие искусственных ограничений на создание эффективных объединений финансового и промышленного капитала;
- разработка механизма оперативной государственной поддержки ФПГ в приоритетных направлениях;
- подготовка кадров управленцев качественно нового уровня;
- выработка единого методологического подхода к государственному регулированию процессов формирования ФПГ.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ И ЕЁ ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Папанова Е. В. - студент, Рогач З. В. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Изменения эластичности имеет большое практическое значение, так как различные случаи эластичности непосредственно влияют на получаемую выручку, которая определяется как произведение цены и количества реализованного продукта. Для определения чувствительности покупателей к изменению цен или доходов в экономике используется понятие эластичности.

Перед нами ставятся следующие задачи:

1. Дать определение эластичности.
2. Раскрыть практическое значение эластичности спроса: по цене, по доходу, перекрестной эластичности, точечной и дуговой.
3. Раскрыть практическую значимость эластичности предложения.

1. Эластичность – это мера чувствительности, реакции на изменение одной переменной по отношению к другой, а так же эластичностью является показатель влияния изменения цены на поведение покупателей и продавцов.

2. Для того что бы определить практическое значение эластичности мы рассмотрели эластичность спроса и предложения. Рассматривая эластичность спроса, мы определяем её основные показатели:

а) Эластичность спроса по цене – показатель чувствительности объема спроса к изменению его цены. $E_p^d = \Delta Q \cdot P / (Q \cdot \Delta P)$. Существует два способа вычисления E_p^d : точечная эластичность и дуговая эластичность.

б) Точечная эластичность - это точная мера реакции спроса (или предложения) на изменение цен, доходов и т.д. рассчитывается как $E_p^d = (Q_2 - Q_1) \cdot P_1 / ((P_2 - P_1) \cdot Q_1)$, где Q_1 и P_1 — начальная величина спроса и цены, а Q_2 и P_2 — конечная величина спроса и цены.

в) Формула дуговой эластичности имеет вид $E_p^d = (\Delta Q / \bar{Q}) / (\Delta P / \bar{P})$. Качественно эластичность спроса по цене может быть описана следующими категориями:

$E_p^d > 1$ - эластичный спрос; $E_p^d < 1$ - неэластичный спрос; $E_p^d = 1$ - единичная эластичность; $E_p^d = \infty$ - абсолютно эластичный спрос; $E_p^d = 0$ - абсолютно неэластичный спрос.

Эластичность спроса по цене тесно связана с выручкой продавца. При неэластичном спросе, когда $E_p(D) < 1$, продавцам выгодно повышение цен, так как это увеличивает доход. При эла-

стичном спросе, когда $E_p(D) > 1$, наоборот, продавцам выгодно снижать цены - в этом случае доход также увеличивается. При единичной эластичности, когда $E_p(D) = 1$, продавцы получают максимальный доход.

Покупателям выгодны изменения цен в другую сторону, чем продавцам: при неэластичном спросе - снижение цен, при эластичном спросе - повышение цен. В этих случаях их расходы сокращаются.

Ценовая эластичность предложения имеет большое значение для определения экономической политики фирм и правительства. Это наглядно видно на примере налоговой политики государства.

г) Эластичность спроса по доходу - степень изменения количества спрашиваемого товара в ответ на изменение размера доходов потребителя. $E_D = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta I/I}$ где I - доход потребителя.

Практически значимость изменения эластичности спроса состоит в том, что различные варианты эластичности непосредственно влияют на получаемую выручку, которая определяется как произведение цены и количества реализованного товара (PQ). При эластичности больше единицы выручка возрастает. При единичной эластичности - снижение цены точно компенсируется возросшим количеством продаж, так что выручка остается неизменной или равна единице. При неэластичном спросе (который меньше единицы, но не меньше нуля) снижение цены вызывает лишь незначительное увеличение количества продаж товара, так что выручка падает.

Перекрестная (косвенная) эластичность исчисляется отнесением процентного изменения в количестве вида спрашиваемого товара (Q_B) или услуги к процентному изменению цены, рассчитывается как $E_{AB}^d = (\Delta Q_A \cdot P_B) / (\Delta P_B \cdot Q_A)$, где $\Delta Q_A / Q_A$ - % изменение спроса на продукт А, а $\Delta P_B / P_B$ - % изменение цены на продукт В. Перекрестная эластичность может быть описана следующими категориями: ($E_{AB}^d > 0$) свойственна взаимозаменяемым товарам; ($E_{AB}^d < 0$) свойственна взаимно дополняемым товарам; ($E_{AB}^d = 0$) свойственна нейтральным или независимым товарам.

Иная ситуация эластичности предложения по цене, она рассчитывается как $E_s = \Delta Q \cdot P / (Q \cdot \Delta P)$. Результативность эластичности предложения по цене имеет следующие категории: $E < 1$ неэластичное предложение; $E = 1$ предложение единичной эластичности;

$E > 1$ эластичное предложение.

Эластичность предложения служит показателем относительного изменения предложения в соответствии с относительным изменением рыночной цены. Различают три варианта эластичности предложения. Если предлагаемое количество товара остается неизменным для перепродажи по любой цене, то имеет место неэластичное предложение. Когда же малейшее уменьшение цены товара вызывает сокращение предложения до нуля, а малейшее увеличение цены обуславливает увеличение предложения, то имеем дело с абсолютно эластичным предложением.

Так есть факторы, которые на прямую влияют на эластичность предложения. Перечислим три основных влияющих фактора:

- особенности производственного процесса (позволяет производителю расширить производство товара при повышении цены на него или переключиться на выпуск другого товара при снижении цен);
- временной фактор (производитель не в состоянии быстро реагировать на изменения цен на рынке);
- зависит и от (не)способности данного товара к длительному хранению.

3. На примере задач рассмотрим практическую значимость эластичности.

Пример 1 (эластичность спроса по цене): Торговая компания закупает товар по цене 205\$ за единицу товара и продает в количестве 700 шт. этого товара еженедельно по цене 255\$. Маркетинговый отдел по результатам исследования рекомендует повысить цену на 8%. Эластичность спроса равна -0.9.

Какую прибыль после изменения цены может получить фирма с учетом состояния спроса? Ответ: $Pr = 45760\$$

Вывод по примеру 1: при эластичном спросе по цене выручка возрастает, т.е. эластичность больше единицы, а при эластичности меньше нуля объем спроса падает, при увеличении дохода потребителя. Примером может служить рынок потребления перловки.

Пример 2 (эластичность спроса по доходу): определите, о какой категории товара идет речь, если известно, что при среднем доходе покупателя 2300 у.е. в месяц объем индивидуального спроса составляет 5 шт., а при доходе 2500 у.е. – 6 шт. Ответ: Предмет роскоши.

Вывод по примеру 2: Так как коэффициент эластичности больше 1, то товар является предметом роскоши, а это значит, объем спроса изменяется на больший процент, чем доход. Практически значимость изменения эластичности спроса состоит в том, что различные случаи эластичности непосредственно влияют на получаемую выручку, которая определяется как произведение цены и количества реализованного товара.

Пример 3 (эластичность предложения по цене): На некотором рынке спрос обладает постоянной ценовой эластичностью, равной -1. В результате роста популярности товара спрос вырос на 3%, а равновесный объем увеличился на 2%. Определите коэффициент эластичности предложения по цене. Ответ: 2.

Вывод по примеру 3: Эластичность больше 1 определяет товар как товар-субститут, объем спроса изменяется на больший процент, чем цена (товары, не играющие важной роли для потребителя, товары, имеющие замену).

Вывод: Одним из основных показателей эластичности является эластичность спроса, практическая значимость изменения этого показателя состоит в том, что различные варианты эластичности непосредственно влияют на получаемую выручку, которая определяется как произведение цены и количества реализованного товара. В частности эластичность спроса по цене тесно связана с выручкой продавца. При разных значениях показателя можно определить выгодно ли продавцам повышение цен или же наоборот, продавцам выгодно снижать цены (в этом случае доход также увеличивается). А так же можно определить, когда продавцы получают максимальный доход (При единичной эластичности, когда $E_p(D) = 1$).

Ценовая эластичность предложения имеет большое значение для определения экономической политики фирм и правительства. Это наглядно видно на примере налоговой политики государства.

Другим основным показателем является эластичность предложения, которая служит показателем относительного изменения предложения в соответствии с относительным изменением рыночной цены. Рассмотрены факторы, которые влияют на эластичность предложения, перечислим их:

- особенности производственного процесса;
- временной фактор;
- зависит и от (не)способности данного товара к длительному хранению.

Нашими исследованиями подходим к выводу, что в случае эластичного спроса потребители при росте цены на данный товар будут стремиться переключить свой спрос на товары-субституты. В случае неэластичного спроса это будет сделать гораздо труднее.

Наоборот, если предложение эластично, большая часть налога падает на потребителей, а если неэластично, то на производителей:

Это и понятно. Эластичность предложения означает, что производители без труда смогут переключить свои ресурсы на производство какого-либо другого товара или услуги. В случае неэластичного предложения перераспределение ресурсов происходит медленнее и с большим трудом, поэтому больше всего от налога страдают производители.

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ПО СОЗДАНИЮ ЦЕНТРА ВИНОТЕРАПИИ В БАРНАУЛЕ

Пшеницына А.А. – студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Актуальность проекта.

Рынок спа-салонов – одна из наиболее бурно развивающихся отраслей. В целом объем рынка красоты растет с каждым годом и еще далек от насыщения. Изначально спа-салоны рассматривались как VIP-услуга, но со временем данные услуги стали доступны и среднему классу. На данном этапе происходит увеличение сегментов среднего и эконом-классов, хотя и VIP спа-салоны не несут убытков из-за высоких цен на услуги. Таким образом, данный рынок имеет большие перспективы развития, несмотря на влияние экономического кризиса.

Все большей популярностью в настоящее время пользуется интересная и в высшей степени приятная область медицины и косметологии – винотерапия или энотерапия (от греческого «oinos» - вино). Винотерапия – это одно из направлений спа-индустрии, основанное на целебных свойствах виноградного вина, а также применение производных виноградной лозы (виноградные листья, косточки, кожица винограда). Винотерапия включает в себя не только прием вина внутрь. В последнее время широкое распространение получили такие процедуры как винные ванны и компрессы, винное обертывание, массаж с использованием виноградного масла, а также пилинг виноградными косточками. Винотерапия – на сегодняшний день один из самых изысканных способов позаботиться о внешности и поправить свое здоровье.

Первый центр винотерапии был открыт в 1999 году во Франции, недалеко от Бордо. На сегодняшний день такие центры, кроме Франции, имеются в Австрии, Америке и ЮАР. Но самый изысканный из них, по признанию многих экспертов, находится в Испании. В России винотерапия активно используется в городе-курорте Анапа.

На наш взгляд, создание центра винотерапии является очень актуальным, так как постоянно растет число людей, которые уделяют большое внимание собственному здоровью и готовы к потреблению новых видов услуг для его поддержания.

Цель работы: разработка проекта по созданию центра винотерапии в г. Барнауле.

Основные задачи:

- 1) разработка и описание путей создания организации, предоставляющей услуги, определение ее организационно-правовой формы;
- 2) определение ниши создаваемой организации на рынке;
- 3) описание услуг, которые организация будет предоставлять потребителям;
- 4) анализ целесообразности создания подобной организации с точки зрения рентабельности и прибыльности;
- 5) выбор оптимальных путей решения поставленных в проекте задач;
- 6) разработка конкретных мероприятий, связанных с реализацией проекта.

Настоящий проект предусматривает создание фирмы, способной эффективно работать на открытом для всех, в том числе и для конкурентов, поле деятельности. Создание подобной фирмы предполагает грамотный выбор такой рыночной ниши, где фирма могла бы строить свою долгосрочную стратегию, установив перспективную схему налаживания деловых связей, ведя оптимальную ценовую политику, заботясь о поощрении и поддержке своих постоянных клиентов, расширяя спектр своей деятельности и, тем самым, снижая риски своей деятельности.

Такой фирмой может стать оздоровительный центр винотерапии, предлагающий своим клиентам различные процедуры для ухода за внешностью и здоровьем.

Описание предприятия.

Для центра винотерапии был выбран г.Барнаул. В последнее время появляется все больше публикаций в прессе о том, что уровень жизни в том городе становится более высоким, соответственно возрастает и средняя заработная плата. В рейтинге лучших городов России по привлекательности для бизнеса Барнаул находится на 31 месте. Такие данные приво-

дит «РБК. Рейтинг», в предыдущем рейтинге город занимал 32 место. Среди городов Сибирского федерального округа, бизнес-привлекательность Барнаула уступает только Новосибирску, Кемерову, Омску и Красноярску.

Организационно-правовой формой ведения бизнеса целесообразно выбрать ИП, так как это упрощает процедуру регистрации, а также ведение финансовой и бухгалтерской отчетности.

Центр винотерапии будет находиться на первом этаже жилого дома, в Центральном районе г. Барнаула. Предполагаемый график работы: с 9.00 до 21.00, - это самый оптимальный график работы для подобного центра, удовлетворяющий потребности большинства клиентов.

Месторасположение центра определено при учете следующих факторов, необходимых для эффективной работы этого проекта:

- 1) аренда или покупка помещения;
- 2) транспортная магистраль;
- 3) расположение административных зданий и жилых домов;
- 4) отсутствие конкурентов в данном районе по предоставлению подобных услуг.

Анализ рынка.

На сегодняшний день в Барнауле действует более 20 оздоровительных и спа-центров, но не один из них не предлагает посетителям услуги винотерапии, поэтому конкурентное преимущество состоит в уникальной комбинации услуг. Так благодаря широкому спектру уникальных услуг, оказываемых в нашем центре, конкуренция на территории близкой к месту расположения центра винотерапии крайне незначительна.

Анализ рынка показал, что предоставляемые услуги будут являться новыми для данного региона, и будут востребованы не только местными жителями, но и гостями из соседних регионов. Широкий спектр предлагаемых услуг и гибкая ценовая политика позволит привлечь внимание к центру всех слоев населения.

Целевая аудитория: женщины и молодежь, реже мужчины.

Описание услуг.

Настоящим проектом предусматривается оказание центром винотерапии следующих видов услуг:

1. Массаж тела с использованием виноградного масла, которое обновляет, смягчает и увлажняет кожу благодаря натуральным фруктовым компонентам.

2. Гидромассажные ванны с экстрактом красного винограда, помогающие расслабиться, укрепляющие кровеносные сосуды, активизирующие кровообращение, увлажняющие и смягчающие кожу.

3. Процедура винообертывания с использованием специальной массы из лечебной глины, виноградных листьев и косточек. Лечебную массу наносят на тело на 20 минут, заворачивают в пленку, потом все смывается.

4. Маски для лица, которые останавливают старение, возвращают коже молодость и упругость, защищают от воздействия свободных радикалов, увлажняют и насыщают кожу лица микроэлементами и минералами. Действие маски проявляется так же в лифтинге, укреплении сосудов, улучшении микроциркуляции.

5. Пилинг с помощью виноградных косточек, который подойдет для любого типа кожи. Данная процедура отшелушивает ороговевшие клетки кожи, выводит шлаки и токсины, очищает и полирует кожу.

Организация предоставления услуг.

Первым шагом в реализации проекта по открытию центра винотерапии станет поиск и подбор подходящего помещения. Как показывает практика, многие начинают с небольшого центра, расположенного в пределах 4-5-комнатной квартиры. В таком центре можно обеспечить комфортное сосуществование 6-7 посетителей. Если позволяют финансы – можно начинать с большого помещения, рассчитанного на большее количество посетителей.

Количество зон в помещении:

- 1) зона ресепшен с прилегающей к ней зоной ожидания;
- 2) зал косметологии лица и тела;
- 3) зал виноградного обертывания и массажа;
- 4) ванная комната (приема винных ванн) с душем;
- 5) зона отдыха;
- 6) санузел.

Административные помещения:

- 1) кабинет директора
- 2) бухгалтерия
- 3) техническая комната: склад чистого и грязного белья,
- 4) подсобное помещение.

Для эффективной работы центра винотерапии потребуются:

- 1) директор;
- 2) бухгалтер;
- 3) врач-дерматолог;
- 4) 2 администратора;
- 5) 2 массажиста;
- 6) 2-3 косметолога;
- 7) младший медицинский персонал;
- 8) 2-3 уборщицы;
- 9) 2 охранника;
- 10) 2 подсобных работника.

Данный проект находится на стадии разработки, поэтому пока бизнес-план имеет ориентировочный характер. В перспективе необходимо определить и доработать много вопросов. Во-первых, важным является определение фирменного наименования. Во-вторых, необходимо проработать временные рамки проекта, определить этапы его развития. На первой стадии целесообразно рассмотреть возможность создания и развития бизнеса «с нуля» путем открытия небольшого косметического кабинета площадью несколько квадратных метров и предоставления ассортимента услуг, не требующих дорогого оборудования. Это период позиционирования на рынке, привлечения клиентов, создания базы постоянных клиентов, накопления капитала для расширения бизнеса. В-третьих, рассмотреть финансовые вопросы. В-четвертых, проработать вопросы формирования команды, привлечения специалистов, обучения персонала. В-пятых, продолжить разработку ассортимента услуг. Перечисленные вопросы будут проработаны в процессе подготовки, написания и защиты дипломной работы в течение 2012-2013 учебного года.

РОЛЬ РИСКОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Шипилов М.С. – студент, Данильчик Т.Л. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Даже в самых благоприятных экономических условиях для любого предприятия всегда сохраняется возможность наступления кризисных явлений. Такая возможность ассоциируется с риском, который присущ любой сфере человеческой деятельности в силу наличия множества условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. С возникновением и развитием капиталистических отношений появляются различные теории риска, а классики экономической теории уделяют большое внимание исследованию проблем риска в предпринимательской деятельности. Опыт развития всех стран показывает, что игнорирование или недооценка хозяйственного риска при разработке тактики и стратегии экономической политики, принятии конкретных решений неизбежно сдерживает развитие общества, обрекает экономическую систему на застой.

Принятие решения о «запуске» рискованного проекта определяется предпочтениями предпринимателя между ожидаемой доходностью (рентабельностью) вкладываемых в этот про-

ект средств и их надежностью, которая в свою очередь понимается как вероятность получения доходов. Указанные предпочтения предпринимателя обычно отражаются в так называемой карте его предпочтений между ожидаемой коммерческой эффективностью вложенных средств, то есть рентабельностью и их риском. Эта карта предполагает также учет нескольких уровней полезности для предпринимателя.

Категорию «риск» можно определить как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с их ожидаемой величиной, ориентированной на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности. Другими словами, риск – это угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал. Хотя последствия риска чаще всего проявляются в виде финансовых потерь или невозможности получения ожидаемой прибыли, однако риск – это не только нежелательные результаты принятых решений. При определенных вариантах предпринимательских проектов существует не только опасность не достижения намеченного результата, но и вероятность превысить ожидаемую прибыль. В этом и заключается предпринимательский риск, который характеризуется сочетанием возможности достижения как нежелательных, так и особо благоприятных отклонений от запланированных результатов.

Риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанных с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, а также осуществлением научно-технических проектов, называется предпринимательским.

Сущность предпринимательского риска наиболее полно проявляется через функции, которые он выполняет в предпринимательской деятельности. В экономической литературе выделяются следующие функции риска: инновационная, регулятивная, защитная и аналитическая.

Инновационную функцию предпринимательский риск выполняет, стимулируя поиск нетрадиционных решений проблем, стоящих перед предпринимателем. Большинство фирм и добиваются успеха, становятся конкурентоспособными на основе инновационной деятельности, связанной с риском.

Регулятивная функция имеет противоречивый характер и выступает в двух формах: конструктивной и деструктивной. Риск предпринимателя, как правило, ориентирован на получение значимых результатов нетрадиционными способами. Тем самым он позволяет преодолевать консерватизм, косность, психологические барьеры, препятствующие перспективным нововведениям. В этом проявляется конструктивная форма регулятивной функции предпринимательского риска. Однако риск может стать проявлением авантюризма, субъективизма, если решение принимается в условиях неполной информации, без должного учета закономерностей развития явления. В этом случае риск выступает в качестве дестабилизирующего фактора. Следовательно, хотя риск и «благородное дело», но не любые решения целесообразно реализовывать на практике, они должны быть обоснованными, иметь взвешенный характер.

Защитная функция риска проявляется в том, что если для предпринимателя риск – естественное состояние, то нормальным должно быть и терпимое отношение к неудачам. Вместе с тем, инициативным, предприимчивым хозяйственникам нужна социальная защита, правовые, политические и экономические гарантии, исключающие в случае неудачи наказание и стимулирующие оправданный риск.

Следует выделить еще аналитическую функцию предпринимательского риска, которая связана с тем, что наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов решений, в связи с чем предприниматель в процессе принятия решения анализирует все возможные альтернативы, выбирая наиболее рентабельные и наименее рискованные.

Сложность классификации предпринимательских рисков заключается в их многообразии. Видовое разнообразие рисков очень велико – от пожаров и стихийных бедствий до межнациональных конфликтов, изменений в законодательстве, регулирующем предпринима-

тельную деятельность, и инфляционных колебаний. Кроме этого, экономическое и политическое развитие современного мира порождает новые виды риска, которые довольно трудно определить, оценить количественно. Создание транснациональных корпораций сопровождается образованием сложных финансовых и производственных взаимосвязей. Возникает «эффект домино», который в случае краха одной компании влечет за собой ряд банкротств компаний, связанных с компанией-банкротом. Усиление компьютеризации и автоматизации производственно-хозяйственной деятельности предпринимательских организаций приводит к возможности потерь в результате сбоя компьютерной системы. Особое значение в последние годы приобрели риски, связанные с политическими факторами, так как они несут с собой крупные потери для предпринимательства.

Типизация рисков предполагает их группировку по определенным признакам.

Так, исходя из источников возникновения рисков, следует различать:

- риск, связанный с хозяйственной деятельностью;
- риск, связанный с личностью предпринимателя;
- риск, обусловленный недостатком информации о состоянии внешней среды.

По сфере возникновения предпринимательские риски можно подразделить на внешние и внутренние. Источником возникновения первых – является внешняя по отношению к предпринимательской фирме среда. Бизнесмен не может оказывать на нее влияния, он может только предвидеть и учитывать данные риски в своей деятельности. Речь, например, может идти о непредвиденных изменениях законодательства, неустойчивости политического режима в стране и т. п.

Внутренние риски возникают в случае неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, а также в результате внутрифирменных злоупотреблений. Это, как правило, – кадровые риски, связанные с профессиональным уровнем сотрудников фирмы.

С точки зрения длительности во времени предпринимательские риски можно разделить на кратковременные и постоянные. К группе кратковременных относятся те риски, которые угрожают предпринимателю в течение конечного известного отрезка времени, например, транспортный риск, когда убытки могут возникнуть во время перевозки груза, или риск неплатежа по конкретной сделке.

Следует также выделять допустимый, критический и катастрофический риски. Допустимый риск – это угроза "полной потери прибыли от реализации того или иного проекта или от предпринимательской деятельности в целом. В данном случае потери возможны, но их размер меньше ожидаемой предпринимательской прибыли. Критический риск связан с опасностью потерь в размере произведенных затрат на осуществление данного вида предпринимательской деятельности или отдельной сделки. При этом критический риск первой степени связан с угрозой получения нулевого дохода, но при возмещении произведенных предпринимателем материальных затрат. Критический риск второй степени связан с возможностью потерь в размере полных издержек в результате осуществления данной предпринимательской деятельности. Под катастрофическим понимается риск, который характеризуется опасностью, угрозой потерь в размере, равном или превышающем все имущественное состояние предпринимателя. Катастрофический риск, как правило, приводит к банкротству предпринимательской фирмы.

По степени правомерности предпринимательского риска могут быть выделены оправданный (правомерный) и неоправданный (неправомерный) риски. Для их разграничения необходимо учесть в первую очередь то обстоятельство, что граница между ними в разных видах предпринимательской деятельности, в разных секторах экономики различна.

Таким образом, многие решения в предпринимательской деятельности приходится принимать в условиях неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных альтернатив, осуществление которых сложно предсказать. Если риски не учитываются в хозяйственном плане, тогда они становятся источником убытков, а не прибылей. Можно выбирать решения, содержащие минимальные риски, но при этом меньше будет и получаемая прибыль. Нулевой риск обеспечивает самый низкий доход, а при

самом высоком риске прибыль имеет наиболее высокое значение. Поскольку, устранить неопределенность будущего в предпринимательской деятельности невозможно, так как она является элементом объективной действительности, бизнесмен должен адаптироваться к рискованной среде, свести потери к минимуму.

СУЩНОСТЬ ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ОСНОВА РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Шляхова А.Е. – студент, Рогач З.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Товарное хозяйство является главной проблемой развития любой экономической системы, в том числе и рыночной, которая проходит ряд этапов в своем развитии:

1. обмен
2. товарное обращение
3. развитые денежные системы
4. рынок:
 - а)регулируемый социализированным товарным производством;
 - б)деформированный рынок.

Товарное производство возникло в традиционной экономике и призвано решать три главных вопроса:

- 1)что производить, то есть, какой ценностью должен обладать произведенный продукт труда или услуга;
- 2)как производить, то есть, какими техническими средствами необходимо воспользоваться для производства конкретного продукта труда или услуги;
- 3)для кого производить, кто получит результат.

В этой постановке основным является способность продукта труда к обмену, то есть его экономическая ценность.

Целью нашего исследования явилось изучение основных характеристик товарного производства, его связь с рынком, сравнение его с натуральным производством и выход на мировые товарные отношения.

Сущность товарного хозяйства. Для начала давайте разберемся с этим незамысловатым термином, что же он все-таки означает. Итак, товарное хозяйство это такие организационно-экономические отношения, при которых полезные продукты создаются для купли-продажи на рынке, или, другими словами, это форма общественного производства, при которой продукты изготавливаются для обмена.

Чтобы понять, откуда все это взялось, давайте ненадолго обратимся к истории. Нет, к более древним временам. Товарное производство возникает еще в первобытном обществе. С увеличением объемов производства возникает специализация, то есть разделение труда. Отдельный человек или производитель не в состоянии произвести всё необходимое. Часть произведенного им обменивается на продукты чужого труда. Постепенно обмен становится необходимой частью повседневной жизни.

Английский экономист А. Смит первым глубоко раскрыл значение общественного разделения труда для возникновения и развития товарно-рыночного хозяйства (цитата: «Как только повсеместно устанавливается разделение труда, лишь весьма малая доля потребностей каждого человека может быть удовлетворена продуктом своего собственного труда. Значительно большую часть их он удовлетворяет обменом излишка продуктов своего труда на излишки продукта труда других людей, в которых он нуждается»). Подобное разделение труда стало повседневностью в нашей нынешней жизни, и мы больше не можем представить себе производства без этой системы. Подобная форма организационно-экономических отношений продолжает изменяться при совершенствовании средств производства. Этому способствовал второй признак - экономическая обособленность товаропроизводителей.

Карл Маркс отмечал, что обмен может существовать в любом обществе до товарного производства, и только он привел к общественному разделению труда, как основе товарного хозяйства.

Производство прошло длительный путь развития, от изготовления простейших изделий, до создания автоматизированных систем. Поскольку технический прогресс безграничен, то не имеет пределов и развитие разделения труда в обществе. В свою очередь, это ведет к улучшению профессиональной подготовки работников, а так же к техническим новшествам. А благодаря повышению производительности труда увеличивается выпуск продукции в расчете на душу населения. К тому же создается возрастающее многообразие продуктов, предназначенных для обмена на рынке на другие изделия.

В экономической литературе товарные и рыночные отношения, как правило, отождествляются, не смотря на то, что товарное производство возникло задолго до появления рыночной экономики. Без товарного производства нет рынка, и наоборот. Рынок выполняет многообразные функции. В них раскрывается его содержание и роль в экономической системе. Основной функцией развивающей товарное производство является ценообразующая. Именно цена на рынке является «хозяйкой», определяющей поведение главных агентов рынка: потребителя и производителя. Побуждает производителей к созданию необходимых товаров и услуг с наименьшими затратами. А для потребителя – возможность провести анализ различного рода представленных продуктов труда на рынок и рационально израсходовать свой доход.

Главной функцией – посредническая. Через рынок осуществляется связь производителей и потребителей, что и характеризует товарное производство как общественное. С помощью рыночных рычагов, а именно: спроса, предложения, цены и конкуренции осуществляется демократизация хозяйственной жизни в условиях товарного производства. Регулирующая функция заключается в том, что через рынок решаются проблемы, что, как и кого производить, перемещение экономических ресурсов. В этой связи важнейшими сущностными характеристиками рынка являются:

- Свобода хозяйственной деятельности;
- Свобода ценообразования;
- Личностный экономический интерес;
- Высокая мобильность факторов производства;
- Полная ответственность за результаты деятельности;
- Эквивалентность, конкурентность;
- Ограниченная роль государства в хозяйственной жизни общества.

Охарактеризовать рынок означает:

- определить субъектов рыночных отношений;
- определить особенности объектов купли продажи;
- указать порядок ценообразования, то есть сроки и механизмы определения цены.

А теперь давайте поговорим о цели товарного хозяйства и рыночных отношений. Вы наверное уже догадались – целью является получение прибыли. Товарное хозяйство немислимо без денег в самом разном виде, к примеру, возможности взять в кредит, чтобы получить от этого выгоду. Для того, что бы жить, людям необходимы определенные блага, материальные и духовные. Вы наверное уже поняли, товарное хозяйство предполагает, что большинство различных благ производится для продажи (обмена). Те блага, которые производятся для того, чтобы их продать (обменять), можно назвать товаром. Продукт труда, пройдя рынок, опосредованный ценой становится товаром, где индивидуальное разделение труда превращается в общественное разделение труда. Именно общественное разделение труда является первым признаком товарного производства. Деньги же это определенные ценности, признанные в обществе, на которые можно купить любой товар. Все недостающее производитель приобретает сам на рынке или в магазине.

Товарное хозяйство является важнейшим фактором мировых экономических отношений и отношений в обществе, а именно:

1. Товарное хозяйство обслуживает самые разные социально-экономические системы.
2. Всякий продукт товарного хозяйства имеет непереносимое свойство - полезность, то есть удовлетворяет какие-либо потребности людей.
3. Рост объемов товарного хозяйства приводит к увеличению рабочих мест, снижению стоимости товара, а, соответственно, к увеличению благосостояния общества.

Для того чтобы еще глубже проникнуть в суть товарного хозяйства, давайте рассмотрим его в сравнении с натуральным хозяйством. Коротко - НАТУРАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО, тип хозяйства, при котором продукты труда производятся для удовлетворения потребностей самих производителей, а не для продажи. То есть наоборот: товарное хозяйство – продукты производятся для продажи и обмена, натуральное хозяйство – продукты производятся для удовлетворения только внутренних потребностей. Но несмотря на явную противоположность продукты натурального и товарного производства имеют одинаковое свойство — полезность. В товарном производстве потребительная стоимость продукта труда приобретает общественную значимость – ценность. Именно она определяет полезность товара для потребителя.

А теперь давайте из всего сказанного выделим самые важные аспекты, которые вам следует запомнить:

- продукция производится с целью продажи;
- общественное разделение труда и специализация на выпуске какого-либо товара;
- товарно-денежные отношения носят всеобщий характер;
- экономическая обособленность товаропроизводителей, которая выводит главную особенность рыночной экономики, а именно: свободу выбора, производителя, в производстве какого-либо товара.

Вывод: модели рыночной экономики это выбор системы методов государственного регулирования и воздействия на экономику страны. К моделям можно отнести:

- производство неразвитого рынка, классическое товарное производство;
- социализированное товарное производство;
- товарное производство деформированного рынка.

РАССЕЯННАЯ МАНУФАКТУРА КАК СПОСОБ УЛУЧШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РЕГИОНЕ

Бокий Р.И. – студент, Белоусов Н.А. – к.ф.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

После перехода к рыночной экономике в РФ образовалось целое поколение людей, которые оказались невостребованными системой. Они находятся в трудоспособном возрасте, но по ряду причин не могут найти себе работу. Что не только ухудшает социально-экономический климат, но и влияет на психологическое здоровье людей, их семей и всего общества.

Решение данной проблемы осложняется территориальным распределением безработных. Большинство безработных проживают в сельской местности. По данным Управления Алтайского края по труду и занятости населения в 2010 году 67,5% всех безработных проживало в сельской местности.

Процветание общества обеспечивается прежде всего грамотным и полноценным использованием главного источника общественного богатства – человеческого капитала. Безработица – это самоедство общества, признак глубокой патологии общественного организма и управляющей обществом элиты. Мудрое управление рынком труда в интересах процветания общества и людей – один из основных признаков высокой культуры управления.

Одним из способов решения проблемы безработицы может стать возрождение рассеянных и смешанных мануфактур. Рассеянная мануфактура представляет собой тип предприятия, основанный на использовании труда мелких ремесленников, работающих в собствен-

ных мастерских. Снабжение их сырьем, полуфабрикатами и сбыт производимой ими продукции производится фирмой заказчиком.

На основе данной идеи был разработан бизнес-проект, который находится в стадии реализации. Как показала практика, желающих работать в составе мануфактуры ремесленников достаточно, что бы организовать несложное производство. Например, на простое объявление в сети интернет отреагировало около 15 человек, обладающих своими мастерскими и начальным оборудованием. Но не у всех желающих работать имеется все необходимое оборудование. Государственная помощь в виде точечного микрофинансирования – один из рычагов (естественно – не единственный) возрождения уже отшлифованной в истории формы организации производства.

С развитием производства планируется перейти от рассеянной мануфактуры к смешанной. Смешанная мануфактура предполагает производство достаточно сложных продуктов. Для этого необходимо создавать цеха с более дорогостоящими станками для осуществления первичных и глубоких технологических процессов. Надомные мастера таким образом будут обеспечиваться полуфабрикатами, требующими высокотехнологичной обработки.

Развитию данных производств на Алтае способствует выгодная рыночная конъюнктура: огромный спрос на экологически чистые товары ручного производства. Маркетинговые исследования показывают большую заинтересованность конечных потребителей продукции народного промысла. Дополнительным положительным фактором является и относительная незанятость и специфичность рассматриваемого рынка. Деловая общественность долгое время обделяла вниманием данный сектор экономики, так как считала его заведомо убыточным и неперспективным. Но с развитием конкуренции, ростом экологической культуры населения, с осознанием людьми опасности для здоровья (особенно – детского) многих искусственных материалов сформировался спрос на продукцию народных промыслов из естественного природного сырья. Подтверждают наличие и рост такого спроса многочисленные ярмарки изделий ручной работы, число которых растет с каждым годом.

Идея и проект развития мануфактур органично вписывается в программу «Комплексное развитие Алтайского Приобья и эффективное использование туристско-рекреационных активов юга Сибири», в развитие туристско-рекреационной особой экономической зоны «Бирюзовая Катунь», а также в комплекс развлечений и отдыха (игорная зона «Сибирская монета»).

Реализация проекта рассеянной и смешанной мануфактур в области народных промыслов решает целый ряд и других значимых задач.

1) Рынок народных ремесел в настоящее время существует в основном в теневом секторе экономики. Причиной такой ситуации служит несовершенство налоговой и законодательной базы, отсутствие у большинства мастеров знаний в данной области. Организация производства в виде рассеянной мануфактуры (и, тем более, смешанной мануфактуры) будет способствовать легализации данного рынка, так как обязанность вести все формальные операции возмёт на себя руководство мануфактуры.

2) Возрождение ремесленнических мануфактур вызовет развитие профессиональных училищ, может заметно повысить их статус в общественном сознании.

3) Восстановленные народные промыслы позволят сохранить и передать следующим поколениям культурное наследие России.

благодаря развитию международного туризма на Алтае популяризовать достижения народов России во всём мире.