

НАСТАВНИЧЕСТВО КАК ДЕЙСТВЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ТРУДОВОЙ АДАПТАЦИИ

Алексеев В.А. – студент, Гайдук А.В. – к.п.н., доцент

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

Актуальность данной темы заключается в том, что система наставничества является одним из самых эффективных процессов оказания помощи в передаче знаний и навыков молодым работникам на производстве. Данный метод адаптации подразумевает задействование большого количества ресурсов и опытного, квалифицированного персонала на роль наставников, которые в свою очередь способны взаимодействовать с различными типами людей. Таким образом, внедрение современного подхода к наставничеству персонала – это многогранный процесс, требующий детального и осмысленного подхода.

Эффективность наставничества объясняется его индивидуальным характером, никакая другая форма обучения не может быть столь адресной и приближенной к реальным условиям. Наставник может быстро реагировать на допущенные его подопечным ошибки, детально разобрать их и указать на правильный ход работы.

Проведя исследования данного метода адаптации персонала в различных организациях, мы выявили его способность решать следующие организационные задачи:

1. Повышение качества подготовки и квалификации персонала.
2. Развитие у новых сотрудников позитивного отношения к работе, возможность быстрее достичь рабочих показателей, необходимых компании.
3. Экономия времени руководителей подразделения на обучение и оценку новых работников.
4. Предоставление наставникам опыта управления и возможности карьерного роста, поощрение за хорошую работу, признание их заслуг перед компанией.
5. Укрепление командного духа, повышение лояльности сотрудников компании к её системе ценностей.
6. Снижение текучести персонала, уменьшение количества сотрудников, уволившихся во время и сразу после испытательного срока.[1]

В процессе изучения системы наставничества в организации, нами был выявлен следующий, общий план по её внедрению, включающий в себя основные аспекты адаптации:

Изначально, новичка встречает менеджер по персоналу, знакомит стажера с историей компании и ее перспективами, положением на рынке и основными конкурентными преимуществами. Рассказывает о кадровой политике компании: о регламенте работы, условиях прохождения испытательного срока, обучении в компании, условиях оплаты труда, процедуре аттестации и перспективах развития его карьеры. Также, менеджер по персоналу рассказывает об особенностях корпоративной культуры и принятых в компании нормах поведения. Все направлено на то, чтобы сотрудник почувствовал внутреннюю атмосферу компании, оценил ответственность за решение, принятое им самим и организацией. В первый же день стажер знакомится с «корпоративной книгой», в которой более полно рассказывается об особенностях его дальнейшей работы. Нового сотрудника менеджер по персоналу представляет директору организации или директору кадровой службы. В дальнейшем, при необходимости, сотрудник всегда может обратиться за недостающей информацией, советом или помощью к вышестоящему руководству. Далее менеджер по персоналу знакомит стажера с непосредственным руководителем, коллективом и наставником. В дальнейшей адаптации ведущую роль играет наставник. Новый сотрудник и наставник совместно анализируют должностные обязанности, выясняют, какими навыками уже владеет сотрудник, а какие ему еще предстоит освоить. Затем тщательно составляется индивидуальный план обучения на испытательный срок, по которому стажер и наставник работают весь период испытательного срока.

Изучив специфику роли наставника, мы сделали вывод, что далеко не каждый специалист способен выполнять данные функции. Наставниками становятся наиболее успешные работники, которые на высоком уровне выполняют свои функции, возложенные

на них обязанности и имеют прогрессивный рост в личностном плане. Но прежде чем получить это звание, будущим наставникам необходимо пройти специальное обучение, и только после этого принять ответственность за другого человека. Не менее обладать высокой самоорганизацией и чувством ответственности, нацеленностью на развитие, мотивацией в оказании помощи другим в их развитии. Наставники должны обладать терпением и тактом, прекрасно владеть приемами коммуникации.

В первую очередь наставник получает доверие со стороны компании. Ведь наставниками становятся те, кто зарекомендовал себя как лояльный, эффективный и успешный сотрудник. Это является наиболее важным стимулом к выполнению данных функций, потому что именно из него вытекают все последующие. Наряду с этим специалист также приобретает статус лидера и репутацию среди коллег. Также в большинстве рассмотренных нами организациях, активно используется материальное вознаграждение за каждого стажера, успешно сдавшего экзамен по окончании испытательного срока, в соответствии с этим наставник получает премию за проделанную работу.[2]

Так же, по окончании испытательного срока работников, был проведен опрос среди наставников, который был нацелен на выявление чувств, эмоций и отношении специалистов к выполнению данной роли. Им был задан вопрос об их отношении к данной методике адаптации, и вот какие ответы последовали:

- «Благодаря наставничеству мы имеем возможность, наиболее близко познакомиться с конкретным человеком. Для нас, как для будущих руководителей, это хороший опыт в области психологии общения. Мы учимся находить индивидуальный подход к абсолютно разным сотрудникам, параллельно осваивая навыки убеждения».

- «Мы научились заинтересовывать и мотивировать сотрудников. Особенно полезен тот опыт, когда сталкиваешься с сопротивлением стажера, связанным, в основном, с ленью».

- «Мы с уверенностью можем назвать себя компетентными специалистами, так как нам постоянно приходится повторять информацию и совершенствовать свои знания. И если вдруг так получается, что мы не знаем ответа на вопрос, который задает нам стажер, сразу же обращаемся к источникам за ответом».

- «Наставничество позволило нам самоутвердиться. Теперь, мы являемся авторитетами не только для стажеров, но и для наших коллег, которые также в любой момент могут обратиться за советом». [3]

Мы полагаем, что наставничество является одним из самых эффективных адаптационных методов. При его использовании стажер гораздо легче приобретает необходимые навыки для выполнения возложенных на него функций. Зачастую личного опыта, компетентности новичка и его багажа знаний недостаточно чтобы соответствовать предъявленным требованиям, занимаемой им должности. В методических материалах не всегда описывается алгоритм действий, используемых в возникшей ситуации. И тогда стажеру необходима подсказка, совет, определенная наводка для ее приращения. В этом ему помогает более опытный и компетентный специалист. Благодаря его опыту и определенному подходу они выходят из возникшей трудной ситуации.

Но зачастую специалисты боятся возложить на себя такую ответственность или считают что проделанный труд является недостаточно оплачиваемым. Исходя из этого, мы бы хотели предложить следующий метод стимулирования наставничества:

выполнение роли наставника служит поводом внесения его в управленческий кадровый резерв, т.к. специалист, осуществляющий данную деятельность в полной мере раскрывает свой потенциал и приобретает возможность к дальнейшему карьерному росту. Таким образом, будет повышаться качество выполнения данного метода и управленческий резерв будет формироваться из ответственных, компетентных, исполнительных и творческих людей.

Литература:

1. Веснин В.Р. Управление персоналом. Теория и практика. – М.: КНОРУС, 2009

2. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2010.
3. Блондель Ж.-Л. Как встретить, обучить и удержать новичка. – М., 2010.

ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ

Алёшина М.В.- студентка гр. М-11, Кузьмина Н.Н. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

В настоящее время активно обсуждаются вопросы развития страхования жизни в России. Во времена Советского Союза почти каждая семья оформляла страховку на ребенка. Однако во время перестройки вклады по страховкам обесценились, что практически уничтожило сектор страхования жизни в нашей стране. Сейчас большая часть россиян страхует имущество, забывая о том, что главная ценность человека – жизнь.

В экономически развитых странах страхование жизни играет огромную экономическую и социальную роль. Средства страховых резервов составляют существенный сектор экономики, финансирующий государственные проекты без привлечения внешних инвесторов. Страхователи, в свою очередь, получают возможность реализовать свои жизненные планы, будь то обучение детей, покупка жилья или обеспечение достойной жизни после прекращения трудовой деятельности. Страхование обеспечивает приток в экономику страны так называемых «длинных денег», что повышает инвестиционный потенциал государства и благосостояние народа в целом.

Положительная динамика экономических показателей создает благоприятные предпосылки для развития рынка страховых услуг в целом и страхования жизни в частности. Начинает формироваться понимание того, что обеспечить себе и своим близким надежное будущее может только сам человек. С другой стороны, интерес к страховым услугам продиктован тем, что расширяется сфера платных услуг (образование, медицина), растет количество потребительских кредитов, развивается институт ипотеки, когда требуется предоставить гарантии выполнения обязательств в случае нетрудоспособности или смерти заемщика.

И все-таки рынок страхования жизни развивается в России крайне медленно. Одной из причин такого развития ситуации является недоверие к страхованию жизни как защите личности в случае неблагоприятных событий. Поэтому, несмотря на заинтересованность страховых компаний в увеличении спроса на долгосрочное страхование, услуга пока остается маловостребованной со стороны населения. Кроме того, наши сограждане предпочитают увеличивать сбережения, используя для этого различные формы собственности, но не рассматривают собственную жизнь как ценность, которая тоже может быть защищена страховым договором.

Кто же может быть заинтересован в развитии рынка долгосрочного страхования жизни?

Во-первых, физические лица (сами граждане) – потенциальные страхователи разных видов: по договорам страхования на случай смерти или несчастного случая, на дожитие до определенного возраста и проч.

Во-вторых, юридические лица, которые, скорей всего предпочтут, страхование рисков несчастного случая или смерти.

Третьим лицом, заинтересованным в развитии страхового рынка является сам страховщик, т.к. в этом случае он получает поле деятельности и возможности дальнейшего развития.

Наконец, наибольшую заинтересованность в продвижении долгосрочного страхования жизни должно проявлять государство, поскольку, как было сказано выше, это возможность привлечения в экономику деньги, которые имеют большой срок оборота и могут обеспечить реализацию общегосударственных проектов.

Следовательно, развитие долгосрочного страхования жизни в России имеет весьма позитивные перспективы, хотя это одна из наиболее «долгоиграющих» отраслей страхования.

КОНФЛИКТЫ ПЕРСОНАЛА С РУКОВОДСТВОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Герасимова А.А. – студент, Киселева А.А. - к.э.н., ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

Проблема конфликтов в предприятия является актуальной в наши дни. Предприятие представляет собой группу людей с разным уровнем подготовки, т.е образованием, способностями и т.д. Но как в любом обществе индивидуумов возникают недовольства, ущемления одних сторон другими и постепенно всё это перерастает в конфликт, который в свою очередь сказывался негативно на продуктивности предприятия. Конфликт имеет исключительно негативные стороны. Управляющие предприятием, с виду обычные организованные люди, но и даже у них возникают конфликтные ситуации, где позицию может показывать(характеризовать)одна сторона, затем по стечению обстоятельств и прений сторон возникают разногласия у обеих двух сторон,т.е между управляющим и персоналом, особенно когда члены данного конфликта упорно настаивают на своей позиции и не собираются идти на компромисс. Если конфликт не разрешается на первых этапах возникновения, то его участники не могут больше сотрудничать между собой: появляется неприязнь, отсутствие слаженности, коллектив начинает распадаться, все это негативно отражается на работе их предприятия. Но может быть и так, что стороны, после долгих прений, получили то, что им было необходимо начиная от эмоций (моральной потребности) так и достигли конкретных целей, на которые они задали себе установку в момент зарождения конфликта.

Можно рассчитать, создать новые способы разрешения конфликта, чтобы не было банкротства предприятия и утечки ценных кадров. Каждый управляющий должен владеть всеми возможными способами разрешения конфликта с наименьшей степенью негативных последствий. Анализируя поведение грамотного и опытного руководителя, можно заметить, что он идёт на полное предотвращения даже мелких конфликтных ситуаций. Молодой и не опытный руководитель, обычно в конфликте действует на благо предприятия, совершенно не думая о своем коллективе. Этим и объясняются построенные расхождения в критической ситуации. Раз предприятие это сплочённая, единая система, то и разрешения данных вопросов должны работать более сплоченно, с применением психологов.

Конфликт-это деятельность, которая необходима для раскрытия проблем и немедленного их решения с наименьшей степенью вреда, более успешного раскрытия новых возможностей и предложений.

Представим следующий алгоритм разрешения конфликтных ситуаций в организации (рис.1).

Рассмотрим варианты устранения конфликтов,и вот 3 варианта которые ведут к демократическому подходу. Из этого следует сделать вывод, что управление конфликтом - это мера представителя организации(руководителя) увидеть предконфликтную ситуацию, продумать её и осуществить действия для разрешения.



Рисунок 1. Методы разрешения конфликтных ситуаций.

Получается, что управление конфликтом имеет следующие стадии:

- восприятие напряженной ситуации;
- исследование;
- поиск путей разрешения;
- предпринятие мер.

Положительные стороны конфликта :

- 1) помогает раскрыть причину негативных ситуаций;
- 2) устранение напряжения сторон, после завершения процесса;
- 3) даёт возможность открыто говорить о своих предложениях;
- 4) увеличивает развитие организации, предприятия;
- 5) повышает интеллект участников;
- 6) даёт стремление к быстрому изменению недостатков.

Негативные стороны конфликта:

- 1) постепенное нарастание напряжения между сторонами конфликта;
- 2) создаёт серьёзный стресс у участников;
- 3) сокращение работников предприятия;
- 4) отношения между сторонами ухудшаются;
- 5) главный тезис в конфликте: «Победа любой ценой!».

В заключении можно сказать, с каждой ситуации можно найти более эффективный метод разрешения напряженных ситуаций. Главное вовремя и правильно сосредоточиться на ранних стадиях конфликта.

ДИНАМИКА УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ И ЕЕ ПРИЧИНЫ

Вечерская О.О. – студент, Белая Н.В. – ст. преподаватель

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

Безработица - социально-экономическое явление, при котором часть экономически активного населения, желающая работать, не может найти работу.

Безработица таит в себе немало рисков и негативных последствий. В длительных и застойных случаях она приводит к потере квалификации и как следствие – к снижению производительности труда. Для большинства населения с потерей работы теряется и основной источник содержания семьи – заработная плата. Её уменьшение или вовсе отсутствие способно привести к плачевным последствиям, таким как повышение уровня

криминогенности, рост числа депрессивных состояний, ухудшение психического и физического здоровья, снижение уровня и качества жизни населения и др.

В январе 2015г., по итогам выборочного обследования населения по проблемам занятости, 4,2 млн. чел., или 5,5% экономически активного населения, классифицировались как безработные (в соответствии с методологией Международной организации труда). В конце января 2015 г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учёте в качестве безработных 924 тыс. человек, в том числе 0,7 млн. чел. получали пособие по безработице.

Средний возраст безработных в России в январе 2015 г. составил 35,7 года. Молодежь в возрасте до 25 лет составляет 23% безработных, лица в возрасте 50 лет и старше - 19,1%.

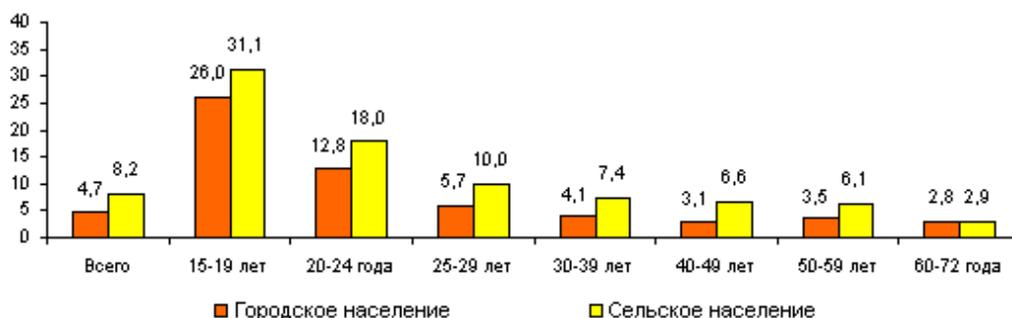


Рисунок 1 – Уровень безработицы по возрастным группам и виду поселения (на 1 января 2015 г.)

Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15-24 лет по сравнению с уровнем безработицы населения в возрасте 30-49 лет составляет 3,4 раза, в том числе среди городского населения - 3,7 раза, сельского населения - 2,8 раза. Такие показатели естественны, поскольку наиболее интенсивный поиск на рынке труда, сопровождающийся неизбежными проблемами и ошибками, приходится на начальный этап трудовой активности человека. Но также это влияет на уровень рождаемости, количество браков и разводов.

Среди безработных 33,5% составляют лица, срок пребывания которых в состоянии поиска работы, не превышает 3-х месяцев. Один год и более ищут работу 27,4% безработных, т.е. почти трети касается состояние застойной безработицы. По статистике, мужчины реже женщин обращаются в службы занятости в поисках работы, при этом средняя продолжительность поиска работы у женщин составила 7,6 месяца, у мужчин - 7,1 месяца, по причине того, что в службах занятости основу вакансий составляют позиции среднего и начального звена с соответствующим окладом. Среди сельских жителей доля застойной безработицы составила 34%, среди городских - 23,9%. Возможно, это зависит от разных запросов среди сельского и городского населения, также в сельской местности чаще используется «натуральная выплата» - оплата труда не только деньгами, но и продуктами по суммам, соответствующим договорённости между работодателем и работником.

Что касается способов и источников поиска работы, то наиболее предпочтительным является обращение к помощи друзей, родственников и знакомых: в январе 2015 г. Такой способ предпочли более 60% безработных. Поиск работы в средствах массовой информации и Интернете – второй по популярности способ поиска работы, который использовали 38,9% безработных. Это является результатом слабых экономических стимулов к регистрации в государственных службах занятости. Люди, находящиеся в поиске работы, не верят в способность таких служб найти им подходящую работу.

В январе 2015 г. среди безработных доля лиц, оставивших прежнее место работы в связи с высвобождением или сокращением численности работников, ликвидацией организации или собственного дела, составила 20%, а доля лиц, оставивших прежнее место работы в связи с

увольнением по собственному желанию – 24,3%. Всего за указанный период получили статус безработного 126,7 тыс. чел. Размеры трудоустройства безработных были на 5,3 тыс. чел. (или на 11,3%) меньше, чем в январе 2014 г., и составили 42,1 тыс. чел.

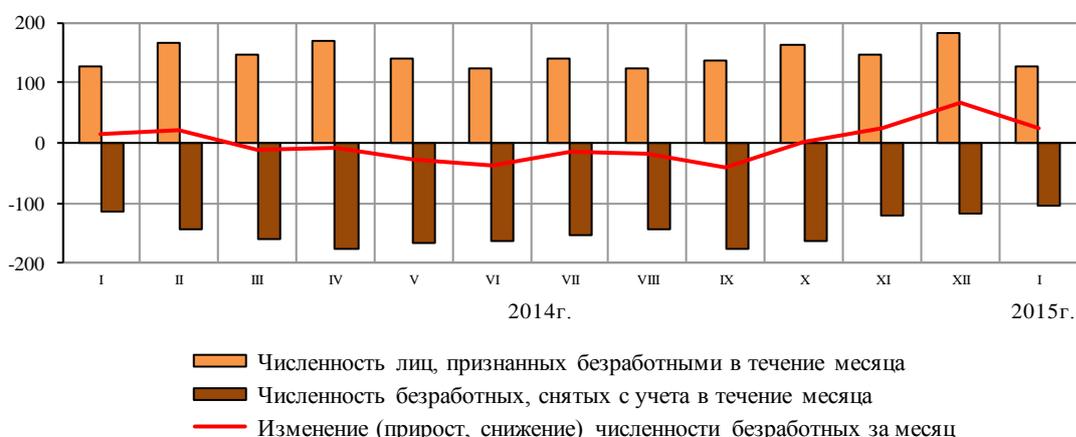


Рисунок 2 – Движение численности безработных

В январе 2015 г. нагрузка не занятого трудовой деятельностью населения, зарегистрированного в государственных учреждениях службы занятости населения, на 100 заявленных вакансий составила 85,9 человека. Это свидетельствует о том, что большинство желающих найти работу, удовлетворили свою потребность.

Если рассматривать показатели безработицы по субъектам Российской Федерации, то самый низкий ее уровень наблюдается в Центральном федеральном округе, а самый высокий – в Северо-Кавказском федеральном округе. Что касается Алтайского края, то безработица за период 2009-2013 гг. уменьшилась с 12,3% до 8,3%. На 1 марта 2015 года составила 2,1%. Специалисты отмечают, что аграрная направленность края и сезонность проводимых работ традиционно в начале года влияет на некоторый рост численности безработных. Это связано с тем, что деловая активность снижается, предприниматели оптимизируют численность персонала. Ежегодно в числе обратившихся в службу занятости граждан в январе-феврале порядка 40% работали в организациях сельского хозяйства, обрабатывающих производств и торговли.

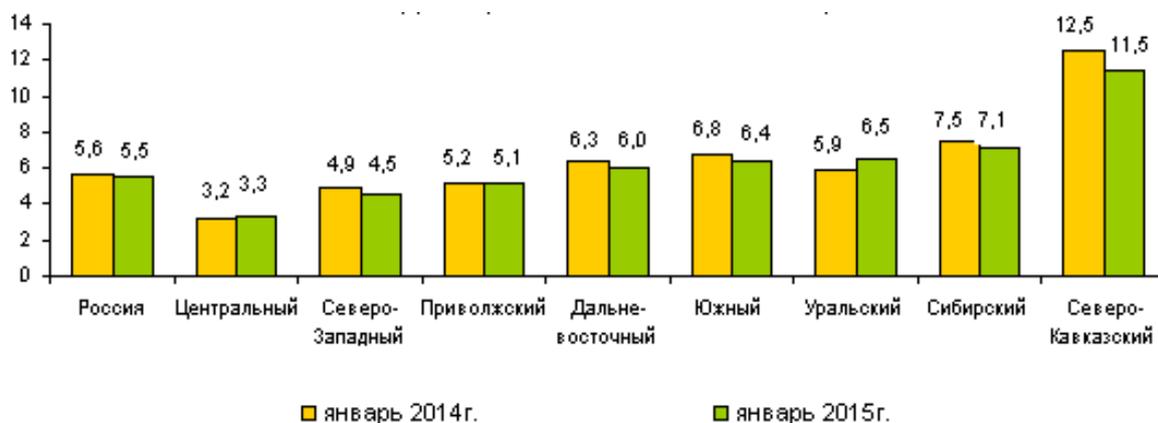


Рисунок 3 – Уровень безработицы по методологии МОТ по федеральным округам

Мы считаем, что во все времена службам занятости стоит более серьезно и ответственно подходить к проблеме поиска рабочих мест для безработных граждан. Возможно, следует обратиться к зарубежному опыту снижения уровня безработицы: создать

общегосударственный банк данных о вакансиях, разработать закон о добровольном страховании от безработицы, предусмотреть льготы при налогообложении для работодателей, активнее привлекать безработных к труду в малом бизнесе и аграрной сфере.

Важнейшее направление по обеспечению занятости населения – это стимулирование развития экономики, повышение темпов ее роста, улучшение инвестиционного климата в стране и создание новых рабочих мест на предприятиях всех форм собственности.

Список литературы:

1. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат.сборник / Росстат. - М., 2013. – 717 с.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
3. Информационно-аналитический портал [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.doc22.ru>

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИННОВАЦИИ В СТРУКТУРЕ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

Высоцкая О.А. — магистрант, Горлова Н.Н. - к.т.н., доцент

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

В связи с усилением конкуренции и нарастанием турбулентности бизнес-среды основной задачей региональных предприятий становится поиск новых направлений и форм деятельности, способных обеспечивать стабильное развитие компаний в долгосрочной перспективе. Сегодня вектор такого стабильного развития задают инновации, а разработка и внедрение инновационных стратегий в деятельность предприятий региона должны стать приоритетной функцией менеджмента. Инновационный сценарий развития экономики Алтайского края признан целевым сценарием, поскольку его реализация будет способствовать не только количественному росту социально-экономических индикаторов (планируемый среднегодовой темп прироста ВРП прогнозируется в 2012-2025 г.г. на уровне 5,9%, а промышленного производства на уровне 4,5%), но и качественному улучшению региональной социально-экономической системы.

Реализация целевого сценария развития региона на микроуровне, т.е на уровне предприятий, возможна посредством активизации инновационной деятельности компаний на основе разработки и реализации инновационных стратегий. Инновационная стратегия развития предприятий - совокупность управленческих решений в сфере определения долгосрочных целей и задач инновационной деятельности предприятия, направлений инновационной активности, распределения ресурсов в соответствии с выбранными направлениями с целью формирования устойчивых моделей инновационного поведения компании на рынке и получения положительного социально-экономического эффекта.

В структуре инновационной стратегии маркетинговые инновации выступают в качестве элемента, который в наибольшей степени обеспечивает связь компании со своими потребителями, являясь транслятором ключевых выгод, которые предприятие готово предоставить своим клиентам. По сути маркетинговые инновации это, с одной стороны, новые формы подачи продукта, презентации его на рынке, а, с другой, — новые формы создания потребительской ценности и общения с потребителями,.

Согласно Руководству Осло, маркетинговые инновации включают реализацию новых методов маркетинга и подразумевают изменения в дизайне и упаковке продукта, его продвижении и размещении, методах установления цен на товары и услуги.

Активность региональных предприятий в сфере внедрения маркетинговых инноваций обусловлена многими факторами, как способствующих, так и препятствующих этой деятельности. Предпосылками для формирования маркетинговой инновационной активности

предприятий региона является, бесспорно, политика благоприятствования в отношении инновационных компаний как со стороны региональных органов власти, так и на уровне страны в целом. По мнению экспертов, достижения Алтайского края в инновационной сфере в максимальной степени связаны с качеством реализуемой политики. В крае в числе первых субъектов РФ был внедрен в практику регионального управления кластерный подход. В настоящее время около 100 предприятий края объединены в кластеры в сфере биофармацевтики, аграрного машиностроения, энергомашиностроения и энергоэффективных технологий.

Наличие программ поддержки инноваций, гранты Губернатора Алтайского края, созданная инфраструктура поддержки инноваций способствовали усилению инновационной активности компаний, вследствие чего к 2014 году регион вышел на первое место в России по доле малых инновационных предприятий (по краю 12,3%, по РФ — 5,1%), на третье место в Сибирском Федеральном округе по доле крупных и средних инновационных предприятий (по краю - 10,3%, по округу — 7,6%). В рейтинге инновационной активности регионов, который составлен Национальной ассоциацией инноваций и развития информационных технологий, в 2013 году регион занял 8-е место, улучшив свои позиции по сравнению с предшествующими периодами.

Тем не менее, есть и трудности в процессе реализации инновационной деятельности. Среди барьеров для внедрения инноваций вообще и маркетинговых инноваций, в частности, можно назвать (в порядке убывания значимости в процентах от общего числа предприятий, занимающихся инновационной деятельностью в 2012 году) [4]:

- недостаток собственных денежных средств (65%),
- недостаток финансовой поддержки со стороны государства (54,4%),
- высокая стоимость нововведений (53,3%),
- неразвитость нормативно-правовой базы (45%),
- низкий инновационный потенциал организации (37,9%),
- высокий экономический риск (37,7%),
- неразвитость инновационной инфраструктуры (35%),
- недостаток квалифицированного персонала (34,9%),
- недостаток информации о рынках сбыта (31,7%),
- низкий спрос на новинки (26,9%),
- недостаток информации о новых технологиях (23,5%),
- неразвитость кооперационных связей (18,5%).

Проблемными звеньями относительно внедрения маркетинговых инноваций предприятиями Алтайского края являются: крайне низкая активность организаций в этой сфере, недооценка стратегического подхода в деятельности компаний, в том числе и в сфере маркетинга, низкий уровень затрат на маркетинговые инновационные мероприятия, а также ограниченный набор новшеств в этой области и низкий уровень кооперирования для более эффективной деятельности.

За период с 2007 по 2011 г.г. доля инновационно активных компаний, внедривших новую корпоративную стратегию снизилась с 25% до 4,5%, а доля инновационных компаний, внедривших инновационную маркетинговую стратегию за этот же период снизилась с 27,9% до 12% .

Затраты на маркетинговые инновации по инновационно активным предприятиям к 2012 году снизились и составили в абсолютных показателях 3,7 млн руб. по сравнению с 9 млн. руб. в 2011 году и 28 млн. в 2010 году, снизилось и количество организаций, применяющих маркетинговые инновации.

Тем не менее, в этот же период наблюдается рост объемов отгруженной продукции предприятиями, осуществлявшими маркетинговые инновации. Это можно объяснить отложенным эффектом от внедрения таких инноваций, связанным, например с тем, что предприятия успешно внедрили новые способы продаж (интернет-сайты), а также реализовали новые маркетинговые стратегии (имиджа бренда, индивидуализированных

продаж и т.п.). Довольно нестабильна ситуация с выходом инновационных предприятий на зарубежные рынки, что отразилось в очень большой вариации показателя отгруженной продукции за пределы РФ.

Очень низка активность в сфере маркетинговых инноваций у предприятий сферы услуг. Из числа всех инновационно активных организаций за последние три года маркетинговые инновации внедрили 15% промышленных предприятий и 5% предприятий сферы услуг.

Что касается уровня кооперации при внедрении маркетинговых инноваций, то при реализации кластерной стратегии развития он должен быть на достаточно высоком уровне, ведь достижение конкурентных преимуществ от кооперации является важнейшим постулатом реализации кластерной политики. В среднем, за период с 2010 по 2012 г.г. 39% предприятий осуществляли маркетинговые инновации совместно с другими компаниями. В принципе, это неплохой показатель, и предприятиям необходимо продолжать работу в этом направлении с целью оптимизации совокупных затрат на маркетинг.

В целом же более 30% предприятий региона, внедривших маркетинговые инновации, считают их результативность достаточно высокой в области расширения рынков сбыта. Это позволяет предположить, что существует хороший потенциал развития предприятий по пути активизации маркетинговой инновационной деятельности.

На основе проведенного анализа ситуации на рынке маркетинговых инноваций как элементов инновационных стратегий предприятий предлагаются следующие мероприятия по преодолению и нивелированию существующих проблем, которые необходимо проводить при сотрудничестве и взаимодействии представителей бизнеса, власти, науки и образования:

- с целью преодоления проблемы нехватки денежных ресурсов активизировать деятельность по внедрению маркетинговых инноваций, особенно в сфере производства брендовых продуктов региона, на основе технологий государственной поддержки бизнеса, задействовать потенциал кооперационных связей предприятий, особенно предприятий в кластерах, с целью минимизации маркетинговых затрат,

- для ликвидации информационного вакуума вести регулярный мониторинг инновационной активности в ведущих кластерах Алтайского края, включая и мониторинг ситуации в сфере маркетинговых инноваций, осуществляемых кластерами, также максимально задействовать элементы существующей инфраструктуры поддержки инноваций в части предоставления официальной информации о состоянии рынка инноваций не только Алтайского края, но и привлекательных для экспорта продукции регионов, активизировать процесс формирования прозрачного информационного поля,

- с целью восполнения дефицита квалифицированных кадров руководству предприятий необходимо вести переговоры с вузами, работающими в сфере маркетинговых инноваций, с целью формирования заказа на подготовку специалистов,

- для преодоления проблем рисков проводить обучения в области маркетинговых инноваций, включая получение знаний по оценке маркетинговых инновационных рисков на базе созданной инфраструктуры поддержки инноваций (например, с участием КГБУ «Алтайский бизнес-инкубатор»), а также вузов края, на предприятиях усилить компоненту риск-менеджмента.

Подводя итог, можно сказать, что приоритетным направлением развития предприятий региона должны стать поиск и генерация идей в области маркетинговых инноваций. Создавая новые способы удовлетворения существующих на рынке потребностей предприятие на долгосрочную перспективу обеспечивает себе конкурентное преимущество, что, в конечном итоге, влечет за собой устойчивое развитие экономики региона.

Список источников:

1. Гуменова Г.И. Управление инновационными преобразованиями: Учеб. пособие / Г.И. Гуменова. - М.: Издательство «Дело» АНХ, 2010. - 140 с.
2. Жидких А.А. Концепция регионального развития (на примере Алтайского края) / Вестник алтайской науки, № 2-3 (20-21), 2014, с.265 - 270

3. Закон Алтайского края «Об утверждении стратегии социально-экономического развития Алтайского края до 2025 года» №86-ЗС от 21 ноября 2012 года. Официальный сайт Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края. Режим доступа: http://www.econom22.ru/upload/iblock/f3c/Zakon86-zs_121121.pdf

4. Индикаторы науки и инновационной деятельности в Алтайском крае, 2007-2011 [Текст] : стат. сб. / [Росстат, Территор. орган Федер. службы гос. статистики по Алт. краю ; редкол.: В. М. Мочалов (пред.) и др.]. - Барнаул : Территор. орган Федер. службы гос. статистики по Алт. краю, 2012. - 78 с.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Горлова Н.Н. - к.т.н., доцент

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

Одной из важнейших составляющих устойчивого развития региона является наличие достаточного количества квалифицированных специалистов для закрытия вакантных мест на рынке труда. При этом отсутствие «свободных рук» неизбежно приводит к так называемому рынку кандидата с рядом вытекающих из этого негативных последствий. В то же время высокий уровень безработицы – один из серьезнейших факторов, дестабилизирующих социальную ситуацию. Важно иметь и прогнозировать сбалансированный рынок труда, сохраняющий конкуренцию между работодателем и работником, не наращивающий напряженность.

Ситуация на рынке труда Алтайского края в январе-сентябре 2014 г. характеризуется следующими показателями. Потребность работодателей в работниках, заявленная в органы службы занятости населения в течение отчетного периода, составила 126,4 тыс. человек. Основная доля приходится на сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство (14%), обрабатывающие производства (15%), образование (15%), здравоохранение и предоставление социальных услуг (12%). Численность безработных на 01 октября – 16,4 тыс. человек (минус 12% к аналогичному периоду 2013 г.), составляет 1,4% от трудоспособного населения. В целом, по региону уровень безработицы не превышает фрикционной.

По прогнозу предположительной численности населения края в трудоспособном возрасте, к 2025 г. сокращение численности населения трудоспособного возраста в крае может достичь 295 тыс. человек (снижение на 20%). При этом в связи с прогнозируемыми негативными тенденциями в экономике, наличием резерва незанятого населения, возможной трудовой иммиграцией из других регионов России и соотечественников из-за рубежа в крае может возникнуть ситуация роста числа безработных в ряде отраслей.

В возрастной структуре населения, занятого в экономике региона, работники в возрасте 30-39 лет составляют 27,4%, 40-49 лет – 22,9%, 50-59 лет – 23,8%. Средний возраст работников – 40,4 г., что на уровне среднероссийского показателя и несколько выше, чем в Сибирском федеральном округе (39,7 г.).

Дефицит рабочей силы наблюдается в таких видах экономической деятельности, как строительство (в 2012 г. количество обратившихся граждан – 3,1 тыс. человек, количество вакансий – 5,0 тыс. ед.), оптовая и розничная торговля (10,6 тыс. и 17,6 тыс. соответственно), обрабатывающие производства (10,9 тыс. и 22,0 тыс. соответственно), добыча полезных ископаемых (0,6 тыс. и 1,6 тыс. соответственно), гостиницы и рестораны (1,2 тыс. и 3,5 тыс. соответственно), здравоохранение и предоставление социальных услуг (4,8 тыс. и 14,8 тыс. соответственно).

В сельскохозяйственном производстве вакантно более 2,2 тыс. рабочих мест, треть из них (свыше 740 рабочих мест, или 34%) – трактористов-машинистов, 27% (590 рабочих мест) – работников животноводства. Среди работников с высшим профессиональным образованием особо востребованы ветеринарные врачи, агрономы, инженеры по отрасли, зоотехники.

По оценке работодателей, общий объем потребности в специалистах различных уровней профессионального образования для обрабатывающих производств в период 2014-2020 гг. составит 21,5 тыс. человек (это около 40% от общей потребности рынка труда в кадрах), из них около 80% - квалифицированные рабочие.

Укомплектованность медицинскими кадрами в среднем составляет 93%. При этом большая доля средних медицинских работников и младшего персонала трудится после достижения пенсионного возраста.

По результатам изучения потребностей организаций здравоохранения и социального обслуживания в квалифицированных кадрах и специалистах их доля в структуре потребностей рынка труда составляет порядка 8%. Таким образом, ежегодно каждая 13-ая вакансия будет заявляться для трудоустройства в данной сфере. Основную долю потребности формируют специалисты с высшим профессиональным образованием – врачи (более 40%), а также средний медицинский персонал (30%).

Таким образом, согласно прогнозу, основанному на изучении кадровой потребности работодателей, потребность рынка труда Алтайского края в кадрах в 2014-2020 гг. составит 55 тыс. человек (ежегодно в среднем 7,9 тыс. человек). Обеспечение экономики края трудовыми ресурсами возможно в результате преодоления разрыва между реальными потребностями отдельных ее отраслей в квалифицированных рабочих, специалистах и сложившимся уровнем их подготовки. Вместе с тем, необходимо учитывать, что одним из источников удовлетворения части данной кадровой потребности будут являться граждане, обратившиеся за содействием в поиске работы в службу занятости населения края.

Сопоставив эти данные с данными по вакансиям, можно сделать вывод, что по рабочим профессиям дополнительной напряженности на рынке труда не возникнет, но может возрасти конкуренция на рынке труда среди ИТР.

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Горлова Н.Н. - к.т.н., доцент

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

В научных исследованиях длительное время и весьма плодотворно используется кластерный подход, в котором возникает необходимость учета множественных взаимосвязей между элементами, объединенными в единое целое. Практически все технические устройства и большинство социальных объектов представляют собой не что иное как систему. Основным признаком наличия системы может считаться появление сбоев в ее работе или полный выход из строя в случае возникновения проблем с одним из ее элементов. Примеров можно привести множество – от неудачных стартов ракет до распадающихся семей.

В последнее десятилетие в нашем обиходе все чаще встречается понятие «кластер» - гроздь, пучок (буквально в староанглийском – общий двор, окруженный постройками). Термин используется в таких областях как астрономия, музыка, промышленность. Появились кластеры и в образовании.

Кластеры обладают преимуществом повышенной устойчивости к внешним воздействиям. Это преимущество является для образовательного учреждения особенно актуальным именно сегодня, так как глобальная модернизация общества в целом привела к высокой нестабильности системы образования в частности. Помимо «внешних» образовательных кластеров (сетевое взаимодействие, социальное партнерство и т.п.) можно говорить и о внутришкольном кластере, учитывая возможности современной школы развивать собственную школьную инфраструктуру. Современный учитель может выполнять множество педагогических ролей.

Сегодня существует четыре основных способа освоения содержания учебного предмета: на уроке, во внеурочных занятиях (кружки, факультативы, элективные курсы), на

дополнительных платных занятиях (репетиторство, подготовка к ЕГЭ и пр.) и через выполнение домашних заданий. В последнее время наблюдается очевидный сдвиг в конце этой цепочки. Представляется целесообразным в современной школе гармонизировать соотношение между этими формами обучения за счет развития в первую очередь внеурочной предметной деятельности. Такой подход называется альтернативной формой образования (АФО). Развитие таких форм в массовой общеобразовательной школе и будет соответствовать кластерному типу взаимодействия участников образовательного процесса. Очевидно, что наращивание таких форм, даже их избыточность, будет только укреплять педагогическую систему школы.

Проектная деятельность, погружения, образовательные выезды, мастерские, родительские уроки, с одной стороны, помогут разнообразить жизнь ребенка, с другой стороны, увеличат возможности педагога для самореализации. Организация АФО в массовой школе будет требовать от самой школы развития собственной инфраструктуры, поиска дополнительных ресурсов как внутри, так и во вне. Вместе с тем, АФО являются своеобразной подушкой безопасности для школы, т.к. в случае ухудшения внешних обстоятельств ими можно жертвовать без риска разрушения целого.

Наиболее эффективно развитие АФО, а значит, и кластерная модель построения школы сможет осуществляться в случае оптимизации соотношения инвариантной, вариативной и дополнительной части базового стандарта. В нашем представлении вариативная и дополнительная части должны расширяться вместе с ростом степени добровольности образовательной деятельности. Нам видится, что эра принудительного образования постепенно подходит к завершению. Вместе с ростом доступности образования, его вариативности, свободы доступа к информации должен расти и интерес ребенка к учебе, который по определению не может формироваться насильственными методами (максимум, на что способны такие методы - это вызвать имитацию интереса, которая исчезает с ослаблением внешнего давления). Роль государства заключается в максимальной поддержке такого характера взаимоотношений в школе, поощрении точек развития самостоятельности и предоставлении этому направлению зеленого коридора. И основным предназначением (миссией) научно-образовательного кластера является формирование высококвалифицированного специалиста, отвечающего всем современным требованиям рынка. Реализация данной цели возможна за счет координации деятельности всех участников образовательного кластера и наличием среди них устойчивых коммуникативных связей.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОГО КОМПЛЕКСА АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Горлова Н.Н. - к.т.н., доцент

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

Актуальность этой темы определяется тем, что стратегия средне- и долгосрочного развития минерально-сырьевого комплекса (МСК) России - важнейшей составляющей части экономики, сдерживается нерешенностью целого ряда проблем, которые уже в ближайшие годы могут стать серьезной угрозой социально-экономическому развитию страны. В числе этих проблем: дефицит инвестиционных ресурсов; ухудшение состояния минерально-сырьевой базы; несовершенство системы государственного регулирования и управления деятельностью компаний сырьевого сектора; старение основных производственных фондов; низкая эффективность разработки минерально-сырьевых ресурсов; структурные диспропорции в комплексе и высокая монополизация сырьевого рынка; отсутствие крупных проектов.

Выделяется две группы причин негативных тенденций в развитии МСК России на современном этапе:

- объективные, характеризующиеся истощением недр, неблагоприятным географическим расположением ряда наших основных месторождений минерально-сырьевых ресурсов, сложными горно-геологическими условиями их залегания и т.п. В результате - высокие издержки их освоения;

- субъективные, заключающиеся в отсутствии эффективного государственного участия в регулировании и управлении собственностью, в формировании инвестиционного климата, в регулировании процессов недрользования в целом. Отсюда, следует вывод МСК — важнейшая бюджетобразующая отрасль - находится в неустойчивом состоянии, во многом базирующемся на действии конъюнктурных, а не долговременных факторах, которое может нарушить, как гарантированные поставки сырьевых ресурсов, так и стабильные поступления средств в консолидированный бюджет Российской Федерации и региональные бюджеты, что угрожает экономической безопасности страны.

Можно выделить основные направления, по которым необходимо искать решение этих проблем:

- дальнейшее совершенствование правил недропользования;
- упорядочение межкорпоративных отношений;
- активизация диалога между регионами и крупными компаниями;
- повышение конкурентоспособности минерально-сырьевого сектора экономики;
- формирование более совершенной налоговой системы.

Анализ становления и функционирования системы недропользования в России дает возможность выявить основные нерешенные тенденции формирования управленческих отношений, возникающих между государством и компаниями МСК, и соответствующих хозяйственных механизмов в этой системе, а также прогнозировать, что в предстоящие годы приоритетными направлениями развития этой системы станут лицензии, концессии, переход на рентные принципы налогообложения (налогообложение на добавленный чистый доход).

По мнению специалистов, основные проблемные аспекты управленческих отношений, возникающие в настоящее время между государством (на уровне его округов и регионов) и минерально-сырьевым бизнесом, могут быть разрешены на основе:

- формирования эффективной бизнес-ориентированной среды на региональном уровне, с использованием таких рычагов, как лицензионная, налоговая и инновационная политика для компаний МСК, работающих на территории;

- создания благоприятных экономических условий для становления и развития малых и средних регионально-ориентированных компаний, предметом деятельности которых должны стать малые и сложные месторождения минерального сырья;

- координации усилий центра и регионов и обеспечение их лучшего взаимодействия с минерально-сырьевым бизнесом в целях решения социально-экономических проблем территорий.

Анализ роли государства в МСК страны и ее эволюции в последние 15 лет показывает, что система органов государственного управления и регулирования в России в сфере недропользования остается в целом малоэффективна, внутренне противоречива и слишком переусложнена.

В этой связи, повышение действенности системы государственного управления и регулирования в сфере недропользования может быть достигнуто, с одной стороны, концентрацией разнообразных функций в меньшем числе ведомств на федеральном уровне, а с другой - формированием системы федеральных агентств по минеральным ресурсам на региональном уровне. Именно на этом уровне должны быть заложены непротиворечивые решения, учитывающие территориальные особенности, позиции игроков сырьевого рынка и стратегические задачи социально-экономического развития страны в целом. Задача предлагаемых федеральных агентств на территории - согласовать корпоративные интересы и государственные программы и стратегии [9].

Главные приоритеты развития минерально-сырьевого сектора, отличающиеся усилением инновационной составляющей каждого из них, включают следующее:

- доминантным фактором устойчивости долговременного развития минерально-сырьевого сектора при сложившихся в нём тенденциях является опережающее (по сравнению с темпами добычи) развитие ресурсной базы за счет вовлечения в оборот новых месторождений, освоение ранее нерентабельных (забалансовых) месторождений, уточнение запасов разрабатываемых месторождений;

- внедрение инновационных технологий добычи минеральных ресурсов, предполагающие их концентрацию на критически важных направлениях разработки месторождений. Причем, инновации рассматриваются не в аспекте внедрения чего-то нового (оборудования и технологий), а как комплекс государственных мер, позволяющих через МСК оживлять и поднимать смежные отрасли, переходить на наукоемкий путь развития.

Инновационная деятельность как фактор расширения ресурсной базы минерально-сырьевой отрасли действует сразу по трем направлениям:

- дает возможность открыть и вовлечь в хозяйственный оборот новые (ранее неоткрытые) месторождения;

- обеспечивает эффективное освоение ранее нерентабельных (забалансовых) месторождений; - позволяет увеличивать извлекаемый потенциал разрабатываемых месторождений за счет переоценки величины их запасов.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЧИСЛЕННОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РОССИИ

Гудеменко А.В. – студент, Белая Н.В. – старший преподаватель

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

На социально-экономическое развитие, государственную политику, благополучие населения страны оказывают влияние множество факторов, которые тормозят или ускоряют различные преобразования. Нам хотелось бы обратить внимание на трудовые ресурсы как на фактор, вызывающий наибольший интерес и имеющий существенное влияние на становление и развитие социально-экономических систем.

Структура трудовых ресурсов может быть разнообразной, но чаще всего выделяют такие критерии, как возраст, пол, уровень образования, профессии, национальность, местожительства. В качестве предмета исследования мы рассмотрим структуру трудовых ресурсов по возрасту, которая показывает определенные категории возрастных групп населения, обладающего физическими и интеллектуальными способностями к трудовой деятельности.

В статистике население страны разделяется на несколько возрастных групп: моложе трудоспособного возраста, трудоспособного возраста и старше трудоспособного возраста. Трудоспособным возрастом в нашей стране считается: у мужчин от 16 до 60 лет, у женщин с 16 до 55 лет. С 1926 г. трудоспособное население России возрастало и сохраняло положительную динамику до 2006 г. В 2006 г. зафиксирована наименьшая нагрузка на трудоспособное население, она составила 580 человек нетрудоспособных на 1000 лиц трудоспособного возраста, что имело свои благоприятные последствия: социальные расходы государства в этот период были минимальны. Что же касается категории населения моложе трудоспособного возраста, то их численность с 1926 по 2006 гг. имела скачкообразную динамику, но в конечном итоге начала стремительно уменьшаться. Такая тенденция несет значительные риски, так как население моложе трудоспособного возраста является резервом страны. Если данная тенденция продолжится, то последствия могут быть катастрофическими. А вот численность населения старше трудоспособного населения неуклонно возрастает, что ведёт к быстрому старению общества, возрастанию нагрузки на трудоспособное население, вызывает препятствия для обновления рабочей силы.

Рассмотрим ситуацию, которая в настоящее время складывается с трудовыми ресурсами России [1].

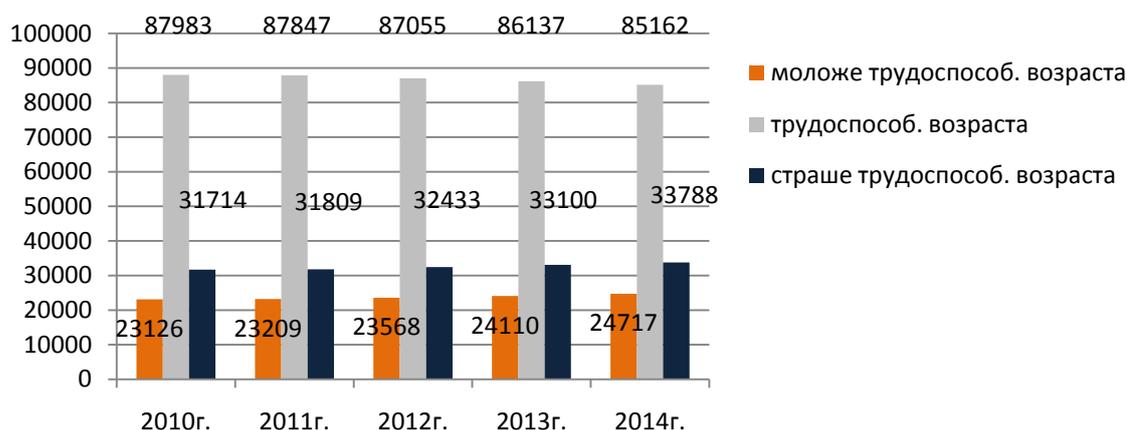


Рисунок 1 – Распределение трудовых ресурсов России по возрастным группам, тыс. чел.

Численность населения в категории моложе трудоспособного возраста увеличивается очень медленными темпами, но такая тенденция долго не продлится, что связано с особенностями демографического развития страны. Что же касается численности категории в трудоспособном возрасте, то можно констатировать спад. Важно объяснить, почему нет взаимосвязи между этими явлениями, и численность населения обеих категорий не увеличивается. Это связано с тем, что в России очень высокая детская смертность, и дети не успевают вступить в трудоспособный возраст. Влияет низкая рождаемость, и высокий риск заболеваний чаще всего встречаются такие заболевания как: болезни органов дыхания, нервной системы, онкологические заболевания, вследствие чего не восполняется один из важнейших источников трудовых ресурсов. В сложившихся социально-экономических условиях большинство граждан в состоянии обеспечить одного-двух детей в семье, что позволяет поддерживать простое воспроизводство трудовых ресурсов, а не увеличивать их численность. Важно чтобы государство не прекращало стимулировать рождаемость, поддерживать материнство и детство, иначе ситуация может усугубиться. Сейчас в обществе меняются ценности и взгляды, средний возраст рождения первого ребенка повысился до 28-30 лет, что тоже оказывает свое влияние на пополнения резерва.

Численность населения старше трудоспособного возраста неуклонно возрастает. Данное явление имеет свои причины и последствия. Основная причина та же – низкий уровень рождаемости. Население не успевает обновляться, происходит его старения. Такая проблема особенно ярко выражена в селах, так как молодое поколение стремится перебраться в города, предоставляющие больше возможностей. Села не могут обеспечить население рабочими местами, продуктами и лекарствами первой необходимости, транспортом, учреждения дошкольного и школьного образования очень часто отсутствуют. Это все приводит к тому, что села исчезают, их забрасывают, земли становятся не пригодными для использования.

Демографами построено три варианта прогноза изменения численности трудовых ресурсов страны до 2030 года: высокий, средний и низкий. Однако все три прогноза не обнадеживают, так как в них складывается одна ситуация. Категория старше трудоспособного возраста будет стабильно и неуклонно возрастать из года в год. При высоком варианте прогноза категория моложе трудоспособного возраста увеличивается до 2024 года. При среднем варианте прогноза категория моложе трудоспособного возраста возрастает до 2023 года. При низком варианте прогноза категория моложе трудоспособного возраста до 2022 года будет расти. Категория трудоспособного возраста в отличие от старше трудоспособного возраста с 2016 года будет только сокращаться.

Все три прогноза объединяет одно: снижение численности населения трудоспособного возраста и моложе трудоспособного возраста. Данная проблема, характерная для всех развитых стран, настораживает и наше государство, поэтому необходимо принимать меры поддержки численности населения и трудовых ресурсов. На наш взгляд, акцент необходимо

сделать на сохранении и развитии государственных программ стимулирования рождаемости, поддержки материнства и детства, а также переориентации миграционной политики в сторону привлечения квалифицированной рабочей силы, особенно в трудодефицитные отрасли экономики. Немаловажным будет и пересмотр политики в области образования, поскольку сегодня структура подготовки кадров слабо отвечает потребностям рынка труда и долгосрочным планам развития отраслей народного хозяйства.

Список литературы:

1. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат.сборник /Росстат. - М., 2013. – 717 с.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРОДА РУБЦОВСК (НА ПРИМЕРЕ ОАО «МЕЛЬНИК»)

Донцова В.С. – студент, Ремизов Д.В. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова
(РИИ ФИЛИАЛ г. Рубцовск)

Актуальность выбранной темы заключается в том, что международная торговля является распространённой и наиболее развитой формой международных экономических отношений, которые влияют как на внутреннюю, так и на внешнюю политику государства. Она занимает основное место среди современных внешнеполитических интересов и проблем стран мира.

Целью данной работы является анализ перспектив развития международной деятельности предприятий Алтайского края и города Рубцовска, а так же разработка проекта по развитию международной деятельности предприятий города Рубцовск (на примере ОАО «Мельник»).

Участие в международном сотрудничестве предприятий города Рубцовска во многом определяется их производственным потенциалом, поэтому важным этапом этой работы стало рассмотрение состояния данной сферы выявление ее проблем и перспектив развития. После ознакомления с необходимыми данными можно сказать, что деятельность промышленного комплекса города неоднозначна т.к. обрабатывающее производство набирает обороты, а у производства и распределения электроэнергии, газа и воды на протяжении 3-х лет снижаются показатели. В металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий был скачек. В 2012 году показатели значительно снизились по сравнению с 2011 годом. Все это из-за того, что был большой откат готовых изделий не прошедших проверку на качество [1,2]. К 2013 году производство наладилось, что позволило нагнать темпы и даже превзойти результат [3].

Для разработки проекта по выведению продукции города Рубцовск в зарубежные страны была выбрана продукция ОАО «Мельник» и рынки Турции и Египта, при этом он уже сотрудничает с Монголией, Таджикистаном, Казахстаном.

В 2013 году ОАО «Мельник» реализовало продукцию общим объемом около 5 миллиардов. Это самый высокий результат среди промышленных предприятий города, поэтому ОАО «Мельник» занимает первую позицию в рейтинге десяти предприятий города [6].

Для распространения продукции от ОАО «Мельник» за рубежом была выбрана поставка нерафинированного подсолнечного масла.

Изучив производственные мощности ОАО «Мельник» мы выяснили, что все оборудование работает по максимуму. Поэтому для того, что налаживать международную торговлю с Турцией и Египтом необходимо запустить еще несколько производственных

линий по производству подсолнечного масла. Для этого нам необходимо рассчитать стоимость покупки линии, все затраты необходимые для ее содержания, а так же стоимость сырья, упаковки и т.д.

Таблица 1

Капитальные вложения на покупку, доставку и монтаж оборудования для изготовления нерафинированного подсолнечного масла, руб.

| Наименование | Стоимость |
|---|-----------|
| Две линия по производству масла | 3 862 000 |
| Линия по упаковки | 2 132 000 |
| Доставка оборудования (15 % от стоимости) | 899 100 |
| Монтаж производственных линий (20 % от стоимости) | 1 198 800 |
| Итого | 8 097 900 |

Для размещения линии по отжиму и упаковки масла требуется производственное помещение площадью 105 кв.м. Так как свободное помещение, в котором можно разместить эти линии есть, то в сумму затрат мы его не включаем. Стоит уточнить, что его состояние вполне пригодно к эксплуатации и для того, чтобы там разместить производственные линии. Так же на складах имеется место для хранения сырья и готовой продукции.

Таблица 2

Расчет себестоимости продукции

| Наименование затрат | Дневная выработка | Стоимость, за 1 кг | Выработка за смену, руб. | Месячная выработка/ 30 смен |
|-----------------------------------|--|--------------------|--------------------------|--|
| Семена подсолнечника, кг | 47 400 | 17 | 805 800 | 24 174 000 |
| Электроэнергия, Квт/сутки | 3 000 | 4,5 | 13 500 | 405 000 |
| Отопление | | | | 5 000 |
| Упаковка | 20 000 бутылок, емкостью 1 литр | 2 руб/бутылка | 40 000 | 1 200 000 |
| Транспортировка | | | | Египет 8 148 000 Турция 5 838 000 |
| Сушка семян подсолнечника | 116 Квт/сутки | 4,5 | 522 | 15 660 |
| Персонал | | | | 52 000 |
| Налог на имущество (оборудование) | | | | 10 056 |
| Амортизация | | | | 45 708 |
| Итого себестоимость | | | 346 000 | 26 690 214 (транспортировка в Турцию) 29 000 214 (транспортировка в Египет) |

Так же в таблице 2 мы рассмотрели затраты на сырье, электроэнергию, отоплении и т.д. Рассмотрим подробнее отопление. Из-за того, что в помещении будет находиться линия по

упаковки, а от нее исходит большое тепло, то для обогрева производственной площади необходимо небольшое отопление. Затраты на него составят 5 тыс. руб.

При вычислении себестоимости продукции за 1 литр необходимо учесть плотность масла. Она составляет 920 гр. на 1 литр. Соответственно при выработки 600 тонн мы получаем 654 000 литра. Следовательно, себестоимость за 1 литр будет равна:

- при отправки масла в Турцию 40,81 рублей;
- при отправки масла в Египет 44,34 рубля.

Ниже в таблице 3 наглядно видна разница в цене между нашим подсолнечным маслом и маслом «Юг Руси» и «Астон».

Изучив цены экспортируемого из России подсолнечного масла в Турцию и Египет, было выяснено, что Турция покупает из России масло по 48,6 рублей за литр, а Египет по 51,6 рублю. Следовательно, мы можем сделать вывод, что наша оптовая цена может составлять для Турции 45 рублей, для Египта 48 рублей [4,5]. Такая разница в цене обусловлена тем, что мы должны быть более конкурентоспособными, чем другие фирмы, поставляемые подсолнечное масло из России.

Таблица 3

Ценовая политика экспортируемого подсолнечного масла в Турцию и Египет

| Название страны | Оптовая цена подсолнечного масла «От Мельника», руб. за литр | Оптовая цена подсолнечного масла других торговых марок, руб. за литр |
|-----------------|--|--|
| Турция | 45 | 48,6 |
| Египет | 48 | 51,6 |

Ниже в таблице 4 рассчитана выручка, чистая прибыль, срок окупаемости.

Таблица 4

Расчет выручки, чистой прибыли и срока окупаемости при реализации подсолнечного масла в Турцию и Египте

| Название страны | Выручка в месяц, руб. | Чистая прибыль в месяц, руб. | Срок окупаемости, мес. |
|-----------------|-----------------------|------------------------------|------------------------|
| Турция | 29 430 000 | 2 191 828,8 | 3,7 |
| Египет | 31 392 000 | 1 913 428,8 | 4,3 |

Исходя изданных таблицы 4, мы видим, что запуск еще двух производственных линий целесообразен, так как чистая прибыль при реализации подсолнечного масла в Турцию равна около 2,2 млн. рублей, а в Египет 1,9 млн. рублей.

В заключение необходимо сказать, что развитие международной торговли даст еще больший толчок для развития города в целом.

Список литературы

1. Инвестиционный паспорт Муниципального образования города Рубцовска Алтайского края за 2011 год [Электрон. ресурс] – URL: <http://www.altaregion22.ru/>. – (Дата обращения 30.12.2014).
2. Инвестиционный паспорт Муниципального образования города Рубцовска Алтайского края за 2012 год [Электрон. ресурс] – URL: <http://www.altaregion22.ru/>. – (Дата обращения 30.12.2014).
3. Инвестиционный паспорт Муниципального образования города Рубцовска Алтайского края за 2013 год [Электрон. ресурс] – URL: <http://www.altaregion22.ru/>. – (Дата обращения 30.12.2014).

4. Отчет главы администрации города Рубцовска о результатах его деятельности и о деятельности администрации города Рубцовска в 2011 году [Электрон. ресурс] – URL: <http://www.altairegion22.ru/>. – (Дата обращения 12.02.2015).

5. Отчет главы администрации города Рубцовска о результатах его деятельности и о деятельности администрации города Рубцовска в 2012 году [Электрон. ресурс] – URL: <http://www.altairegion22.ru/>. – (Дата обращения 12.02.2015).

6. Отчет главы администрации города Рубцовска о результатах его деятельности и о деятельности администрации города Рубцовска в 2013 году [Электрон. ресурс] – URL: <http://www.altairegion22.ru/>. – (Дата обращения 12.02.2015).

ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ФИЗИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ ДЕТЕЙ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

Дорофеева А.И.- студентка гр. ГМУ-11, Кузьмина Н.Н. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Большую часть потенциала российского общества первой половины XXI века будут составлять сегодняшние дети дошкольного возраста. Именно им предстоит решать сложные социально-экономические, морально-этические, национальные и другие проблемы, которые в настоящее время волнуют общественность Российской Федерации.

В перечне причин, определяющих, по мнению многих ученых, сложившуюся ситуацию, называются снижение общего уровня жизни и социальной защищенности населения России, нарушение экологии среды обитания, несовершенство системы медицинского обслуживания, недостаточное финансирование образовательных учреждений и многие другие.

В то же время тезис о приоритетности мероприятий, связанных с охраной здоровья ребенка, повышением его функциональных возможностей, уровнем физической и двигательной подготовленности, является ведущим во всех программах обучения и воспитания в детских дошкольных учреждениях.

Сложившаяся в системе физического воспитания детей дошкольного возраста ситуация вызвала острую потребность в ее совершенствовании, позволяющем уменьшить или полностью нейтрализовать указанные негативные тенденции.

Одно из инновационных направлений в контексте вышеизложенного -- разработка культурологического аспекта физического воспитания дошкольников. При обосновании его нами решались две основные научно-методические задачи:

а) разработка методики освоения детьми физкультурных знаний и связанных с ними умений и навыков, составляющих основу интеллектуальных ценностей физической культуры;

б) формирование определенного мировоззрения, осознанного в рамках возрастных возможностей отношения ребенка к освоению физкультурных ценностей, развитию его мотивационно-потребностной сферы, что традиционно идентифицируется с социально-психологическими задачами воспитания физической культуры человека.

Естественный исследовательский интерес в процессе разрешения интеллектуальных и социально-психологических задач физического воспитания детей 3 - 6 лет вызвал вопрос о соотношении и взаимосвязи этих двух процессов.

Результаты корреляционного анализа показывают, что между уровнями освоения физкультурных знаний и сформированности мотивов к занятиям физическими упражнениями существует положительная зависимость, достигающая достоверного уровня в группах мальчиков с 5-летнего, а в группах девочек - с 6-летнего возраста.

В настоящее время в исследованиях большинства современных ученых утвердилось представление о физическом воспитании как о процессе управления индивидуальным развитием способностей и свойств человека, необходимых ему в сфере двигательной деятельности.

В общей структуре физкультурного воспитания двигательный компонент играет главную роль в развитии физического потенциала человека, формировании его жизненно важных умений и навыков.

В ходе многократных обследований детей сформулированы новые организационно-методические положения, вносящие, по нашему мнению, дополнения в существующую теорию тестирования.

К основным организационно-методическим особенностям педагогического контроля физической подготовленности детей дошкольного возраста, установленным в наших исследованиях, относятся:

а) необходимость предварительного обучения технике некоторых контрольных упражнений;

б) формирование у детей мотивов к достижению наивысших результатов в тестах, особенно в контрольных упражнениях, связанных с проявлениями максимальных или длительных усилий;

в) расширение в разумных пределах комплексов тестов с целью повышения надежности оценки физической подготовленности дошкольников;

г) преимущественное использование интегральных и суммарных показателей как наиболее информативных и объективных характеристик физической подготовленности детей 3-6 лет.

Следующим инновационным направлением совершенствования системы физического воспитания детей дошкольного возраста является объективизация процессов развития физических качеств и формирования основных движений ребенка на основе конкретных данных, количественно характеризующих возрастные особенности их изменений с использованием разработанной методики педагогического контроля.

В ходе обследований дошкольников и формирующих педагогических экспериментов была предпринята попытка выявления возрастных особенностей развития и на этой основе возможностей средств физического воспитания для создания условий, оптимизирующих формирование психических процессов детей 3-6 лет. Планируя это направление научных исследований, мы ориентировались на утвердившееся в психологической науке положение о том, что психическое развитие индивида в целом, есть результат оптимального сочетания уровня биологической зрелости организма и находящихся в пределах возможностей этого уровня влияний среды.

В ходе обследования детей выявлены различия между девочками и мальчиками, например:

- необходимость применения различных контрольных упражнений для оценки одних и тех же физических качеств;

- разный уровень взаимосвязи между интегральными и суммарными показателями физической подготовленности и сформированности основных движений;

- разнообразные значения, характеризующие одни и те же уровни развития показателей физической и двигательной подготовленности;

- различия в степени значимости физических качеств для формирования основных движений;

- неодинаковые темпы прироста физических и психических качеств в возрастном диапазоне 3-6 лет;

- различия в структуре мотивации к основным видам учебно-воспитательной деятельности.

Требует серьезной коррекции система обучения в средних специальных учебных заведениях. Распространившаяся в последнее время тенденция освоения студентами дополнительных специальностей имеет положительное значение. Но из шести педагогических колледжей Краснодарского края только в одном существует специализация "Руководитель физического воспитания в ДДУ", причем количество студентов, желающих ее получить, с каждым годом снижается.

И, наконец, у специалистов, работающих в детских дошкольных учреждениях, не сформирована потребность воплощения в реальной деятельности принципа приоритетности физкультурно-оздоровительной работы.

Таким образом, следующим направлением совершенствования системы физического воспитания детей дошкольного возраста является изменение ментальности современного российского общества на основе повышения престижности и государственного внимания к физкультурно-оздоровительным достижениям специалистов, работающих в ДДУ.

Предложенные в данной статье инновационные направления совершенствования существующей системы физического воспитания детей дошкольного возраста, естественно, не исчерпывают проблемы. Однако полученные экспериментальные данные свидетельствуют о возможности уже в настоящее время значительно повысить эффективность данного процесса.

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ена И.А. – студент, Никитченко Н.Г. – к.б.н., доцент

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

Среди основных негативных факторов, оказывающих значительное влияние на малый и средний бизнес в условиях кризиса, можно выделить низкую инвестиционную активность, снижение ликвидности и неплатежи контрагентов за товары (услуги). Кроме того, у многих предприятий возникли проблемы с доступом к дополнительным финансовым ресурсам.

В существующей ситуации многие представители малого и среднего бизнеса резко снизили инвестиции в модернизацию и расширение производства, у них уменьшились объёмы производства и товарооборот, некоторым пришлось сокращать численность персонала.

В целом, влияние кризиса на малый и средний бизнес выражается в существующих либо возможных в будущем финансовых проблемах - отсутствие оборотных средств и возможности получения займов, сложности с получением займов от государственных (муниципальных) фондов поддержки малого и среднего бизнеса из-за недостаточных размеров их денежных активов, снижение потребительского спроса (как следствие – снижение прибыли и рентабельности), вероятность неплатежей от контрагентов, что приводит к отказу от привычных схем расчётов, прекращению работы с некоторыми поставщиками и подрядчиками, что также отражается на прибыли предприятия.

Активные меры, предпринимаемые в условиях кризиса Правительством РФ для оказания государственной поддержки малому и среднему бизнесу позволяют надеяться, что малый и средний бизнес в нашей стране выйдет из кризисной ситуации с незначительными потерями и, в скором времени, упрочит свои позиции.

Для анализа влияния кризиса на предприятие среднего бизнеса была проведена исследовательская работы, целью которой являлось определение влияния внешних факторов на стратегические функции предприятия.

Стратегические функции предприятия включают различные функции от стратегии товара, до стратегии размещения новых производств.

Объектом исследования выступила - ОАО «Кондитерская фабрика», расположенная по адресу г. Барнаул, ул. Л. Толстого, 34.

ОАО «Кондитерская фабрика» является одним из крупнейших и старейших предприятий по производству шоколадных и сахаристых кондитерских изделий – оно существует более 40 лет. Предприятие было учреждено 24 сентября 1971 года под наименованием «Барнаульская кондитерская фабрика».

Ассортимент продукции ОАО «Кондитерская фабрика» достаточно широк, кондитерские изделия любимы и знакомы покупателям, ценятся за качество, свежесть и «вкус детства».

При рассмотрении влияния политических факторов на стратегические функции предприятия, не стоит забывать о том, что в России до сих пор практически все процессы, начиная от экономики заканчивая социальной сферой, замкнуты на государстве. Это приводит к тому, что вся жизнь россиян зависит от непосредственной деятельности властных структур. Преодолеть патерналистский характер государства в России пока не удастся.

Таким образом, государственные структуры продолжают выполнять функции не демократического, а дистрибутивного, перераспределительного характера. Практическое состояние дел свидетельствует о том, что демократия в России носит формальный характер, она не выражает и не может выражать интересов большинства населения, как это происходит в условиях западной демократии. Так будет продолжаться до тех пор, пока в России не возникнет гражданское общество, являющееся гарантом демократии.

В связи с этим для успешной работы ОАО «Кондитерская фабрика» необходимо адекватно оценивать политическую ситуацию в стране в настоящее время и возможные ее изменения в будущем.

Тем не менее, не стоит забывать и о том, что при хорошем стечении обстоятельств и правильной политики государства общее эмоциональное состояние населения может улучшиться, благодаря чему и возрастает желание покупать кондитерские изделия, баловать себя и своих близких.

Изменение политической ситуации в стране также может привести к изменению законодательной, правовой базы, что, в свою очередь, приведет к изменению налогов. Разумеется, хочется надеяться на лучшее, но вариант увеличения налоговых ставок, изменения условий оплаты, появление новых видов налогов исключать не стоит.

Не стоит забывать и о том факте, что главные ингредиенты кондитерских и шоколадных изделий – какао-бобы, орехи, сахар – в большинстве своем завозятся из-за рубежа, т.к. климат России не позволяет выращивать достаточное для производства количество. В настоящее время, ввиду введения санкций против России, затруднены поставки сырья, и как следствие повышаются цены на давно любимые лакомства. Поэтому очень важно поддерживать лояльные, дружеские отношения со странами-импортерами.

При изучении влияния экономики на деятельность предприятия отметим, что в настоящее время экономическая ситуация в стране и мире в целом очень нестабильна.

«Российская ситуация осложняется выборным периодом и «тяжелым» бюджетом, в котором запланирована высокая цена нефти, что свидетельствует о намерении поддерживать очень высокие бюджетные расходы», - размышляет Николай Кашеев из департамента операций на финансовых рынках Сбербанка.

Ко всему прочему тот факт, что Россия вступила в ВТО, вряд ли благоприятно скажется на работе отечественных компаний. Российские предприниматели, осознающие невозможность конкурировать на равных с транснациональными корпорациями и дешевым китайским импортом, выводят активы за рубеж.

На основании проведенного анализа можно говорить о том, что изменение экономической ситуации в стране в настоящее время сказывается негативно на работе местных предприятий. И кондитерские фабрики не являются исключениями.

В связи со значительным содержанием сахара в рецептурах готовой продукции ожидаемый рост цен на сахар-сырец на международных биржах. В результате чего, цены на местном российском рынке могут быть значительно превышены, что в свою очередь приведет к повышению себестоимости продукции. Неравномерность повышения, различия в рецептурах и технологических процессах изготовления схожих товарных позиций могут так же привести к снижению конкурентоспособности продукции ОАО «Кондитерская фабрика» по сравнению с аналогичной продукцией, представленной на рынке.

Нефть является важнейшим стратегически сырьем, служащим основой производства горюче-смазочных материалов. Соответственно, цена на нефть влияет на широкий спектр секторов реального сектора экономики.

В последние месяцы цена на нефть характеризуется высокой волатильностью, что объясняется форс-мажорными факторами, связанными с нарушением геополитической обстановки в мире и как следствие запрета на экспорт.

Разумеется, изменение цен на нефть, так или иначе, влияет на деятельность любого предприятия. В случае ОАО «Кондитерская фабрика» это влияние незначительное. Причины этого кроются в следующих моментах: во-первых, основное сырье для кондитерских и шоколадных изделий доставляется по железнодорожным путям. Во-вторых, деятельность самого предприятия на прямую никак не связана с нефтяной отраслью. В-третьих, стоимость доставки готовой продукции до предприятий розничной торговли закладывается в цену кондитерских изделий. К тому же очень часто розничные предприятия сами осуществляют вывоз продукции со складов кондитерской фабрики.

Одна из проблем современной России – нехватка квалифицированных молодых специалистов, избыток управленцев и нежелание молодых людей работать по среднеспециальному образованию. Молодые люди г. Барнаула не являются исключением. На ОАО «Кондитерская фабрика» работает 89 человек, из них только 30 % работников в возрасте до 30 лет.

Предприятиям для успешного развития и функционирования необходимо постоянно пополнять и обновлять рабочий персонал, проводить оценку эффективности его работы, заменять плохих служащих на лучших, более энергичных и перспективных, способных подтолкнуть организацию, вывести ее на новый уровень развития. Именно этими качествами обладают молодые люди. И если преградить им доступ на рабочие места, создать трудности для их развития и реализации потенциала, то со временем работа предприятия пойдет на спад. Поэтому очень важно привлекать их работу, привлекать и поощрять труд, повышать заинтересованность.

Рассмотрим инфляцию, как один из факторов влияния на деятельность предприятия, как отмечают эксперты в ближайшие полтора года темп роста инфляции в России может ускориться на 1,9%, объясняя такое положение вещей шоком на сырьевых рынках, а также высокой зависимостью российской экономики от внешних факторов.

Разумеется, инфляция, как фактор воздействия на стратегию организации, имеет далеко не последнее значение. За темпами ее роста необходимо постоянно наблюдать, чтобы вовремя среагировать и не оказаться в убытках. При увеличении инфляции на предприятии происходит корректировка цен на продукцию, изменение ее себестоимости. Но делать это необходимо грамотно, чтобы не спугнуть покупателей, сохранить свою конкурентоспособность. А в современных условиях сделать это достаточно тяжело – конкуренция велика.

И все же бывают ситуации, когда цены на рынке остаются стабильными, что, несомненно, благоприятно сказывается на работе предприятия. Стабильные цены на сырье – одно из составляющих стабильной работы предприятия, т.к. они помогают более точно спрогнозировать получение прибыли, цены на продукцию, развитие самого предприятия. Конечно, это не единственный фактор успешной работы, но стабильность способствует спокойствию и уверенности в будущем.

Как было проанализировано выше, изменение ситуации на мировом рынке непосредственно скажется на ситуации внутри страны. И эта зависимость прямая: чем сильнее развивается мировой кризис, тем труднее российским предприятиям удерживать свои позиции, сохранять производство и получение прибыли на должном уровне.

Одним из основных факторов, на которое обращено особое внимание со стороны предприятия – это валютные колебания. Если они будут носить резкий, непредсказуемый характер, то цены на основные компоненты кондитерской продукции (сахар-сырец, какао-бобы, арахис) могут значительно измениться. В результате эффективное обновление производственной базы станет невозможным, что может привести к затруднению в дальнейшем развитии фабрики.

На сегодня ОАО «Кондитерская фабрика» успешно развивающееся предприятие, имеющее свои рынки сбыта, постоянных покупателей. Но для успешной работы в будущем ему, как и любой другой компании, необходимо оценивать свои возможности, следить за экономической и политической, законодательной ситуацией в стране и мире. Ведь любые изменения могут отразиться на деятельности предприятия, стратегии его развития.

В работе рассмотрены основные факторы, влияющие на стратегические функции производственного менеджмента, а именно: политическая и экономическая ситуация, угроза мирового кризиса, инфляция, повышение цен на нефть, изменение законодательной базы по охране окружающей среды, нехватка молодых специалистов. Наименьшее влияние, как выяснилось, оказывают изменение законов об охране окружающей среды и нестабильность цен на нефть. Наиболее же важным фактором является экономическая ситуация в стране и мире, инфляция, так как именно они напрямую влияют на стоимость сырья, и, как следствие, на цену готовой продукции и прибыль предприятия.

Литература

1. Интернет источник: www.altaypress.ru
2. Михайлов А.В. Условия успешного ведения малого бизнеса. – М: Звезда, 2010. – 184 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЗАСТРОЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ ГОРОДА БАРНАУЛА

Евланова С.Ю. – студент, Патрахина В.В. – к.т.н., доцент

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

Недостаточный объем финансирования работ, связанных с капитальным ремонтом малоэтажных зданий первых массовых застроек («сталинок», «хрущевок», домов барачного типа) приводит к ежегодному росту объемов ветхого и аварийного жилья в стране. Многие дома не ремонтировались на протяжении нескольких десятков лет, в результате чего происходит деформация несущих конструкций, в негодность приходят инженерные сети, т.е. здания ветшают. Из-за нехватки свободных земельных участков, а также дороговизны строительства новой инженерной инфраструктуры наиболее актуальным решением проблемы ставится развитие застроенных территорий (далее – РЗТ) для многих городов России, в том числе и сибирских.

В России регулирование отношений по вопросам РЗТ осуществляется посредством основных законодательных документов – Градостроительного, Земельного и Жилищного кодексов, а также других федеральных законов, подзаконных актов и актов местного самоуправления.

Четкого определения РЗТ в основных законодательных документах не приводится, однако Градостроительный кодекс приводит перечень действий, определяющий некое понимание РЗТ:

- ст. 46.1 – принятие решения о развитии – определяет случаи, когда органом местного самоуправления возможно принятие решения о РЗТ;
- ст. 46.2 – заключение договора – регламентирует права обязанности сторон, заключивших договор о РЗТ, а также другие его существенные условия;
- ст. 46.3 – проведение аукциона – описывает порядок и процедуру торгов на право заключить договор о РЗТ.

Основная отличительная черта института РЗТ состоит в том, что предоставление земельного участка под развитие происходит без проведения торгов (порядок регламентирован Земельным кодексом РФ). Платой за право развивать конкретный участок является торг на право заключения договора о РЗТ [1].

В России под развитием застроенных территорий понимается проект, направленный на

более эффективное использование городских территорий, занятых жильем несоответствующего существующим стандартам качества, посредством его реконструкции или сноса с последующим строительством нового в соответствии с принятыми правилами землепользования и генеральным планом, а также создание или реконструкция необходимых объектов инфраструктуры в границах развиваемой территории.

Однако необходимо отметить, что во многих муниципальных образованиях, в том числе и в Барнауле, переселение граждан из ветхого и аварийного жилья, непригодного для проживания, является основной целью, а на все остальное обращается мало внимания. Под аварийным жилищным фондом понимается совокупность жилых помещений в многоквартирных домах, признанных в установленном порядке до 1 января 2012 года аварийными и подлежащими сносу или реконструкции в связи с физическим износом в процессе их эксплуатации [2]. То есть, применительно к указанному закону, не может быть признано аварийным жилье в период с начала 2012 г. по настоящее время. Фактически, программа была ограничена 2011 годом. По долгосрочной целевой программе, принятой главой администрации г. Барнаула И.Г. Савинцевым, ежегодно составляется реестр аварийных домов, подлежащих сносу, и из Фонда выделяются средства для реализации данной программы (25 домов в год).

В ходе реализации программы, граждан переселяют в другие жилые помещения по договорам социального найма в порядке, регламентированном Жилищным кодексом РФ. Согласно установленному порядку, переселяют в жилье, равноценное по площади ранее занимаемому, причем, улучшение жилищных условий не предусмотрено (как для собственников аварийных квартир, так и для граждан, не приватизировавших квартиру – только за свой счет). При этом предоставляемое жилое помещение должно находиться в границах муниципального образования, т.е. в любом районе города [4]. На деле многие отказываются переезжать в новое жилье, поскольку выдают его в удаленных малодоступных районах города. Это затягивает процесс переселения и опасно с точки зрения высокой вероятности разрушения аварийного дома и гибели в нем людей, отказавшихся заблаговременно переехать. Именно такой случай произошел в Барнауле в июле 2013 г.

Нормальным темпом ввода жилья, позволяющим обеспечить каждого жителя страны необходимой жилплощадью, является 1 м² в год на 1 человека. Такой темп способствует нормальному соотношению спроса и предложения, и, как следствие, адекватному уровню цен на недвижимость. Согласно статистическим данным, население Алтайского края составило в 2014 г. 2384708 человек [5]. Введено жилья в этом же году порядка 680 тыс. кв. м [6]. Исходя из этого, темп ввода жилья составляет 0,285 кв. м. в год на 1 человека. При таком темпе ввода явно нарушается баланс спроса и предложения, цены на жилье – баснословны, и при неплатежеспособности населения края, в т.ч. и г. Барнаула, рассчитывать на самостоятельное решение жилищных проблем населения в должных объемах не приходится. Тем более, когда речь идет о переселении из ветхого и аварийного жилья. Строительным компаниям самостоятельно заниматься сносом бараков, строительством новых домов и заселением в часть квартир жильцов бывших «авариек» неинтересно в коммерческом смысле, т.к. в этом случае теряется львиная доля прибыли. Налицо необходимость налаживания системы государственно-частного партнерства, позволяющей решать подобные проблемы за границей уже многие годы.

Генеральным директором компании ОАО «Барнаулкапстрой» З.А. Герасимович были предложены 17 площадок для развития, износ жилфонда на которых наиболее критичен. Они находятся в различных районах города. Для успешного последовательного развития территории необходимо начать работу с инвестиционно привлекательных территорий, где рыночная стоимость жилья будет существенно превосходить себестоимость строительства. Центральная часть города – наиболее подходящий вариант.

Одной из таких «привлекательных» площадок является территория, ограниченная проспектом Ленина (от дома №123) до ул. Матросова (см. Рисунок 1) (далее – участок №3). Эта площадка интересна по причине высокого уровня цен на недвижимость, а также из-за

перспективности ее для жилищного строительства и рекреации, поскольку согласно Карте градостроительного зонирования г. Барнаула, выделенная на Рисунке 1 территория – зона для общественно-жилой и многоэтажной застройки. Помимо этого, в будущем возможна реконструкция дороги от ул. Матросова до Нового рынка, связанная с расширением проспекта Ленина при углублении новостроек на месте снесенных домов с отступом на 2,5-3 м вглубь района от внешней линии существующей застройки.

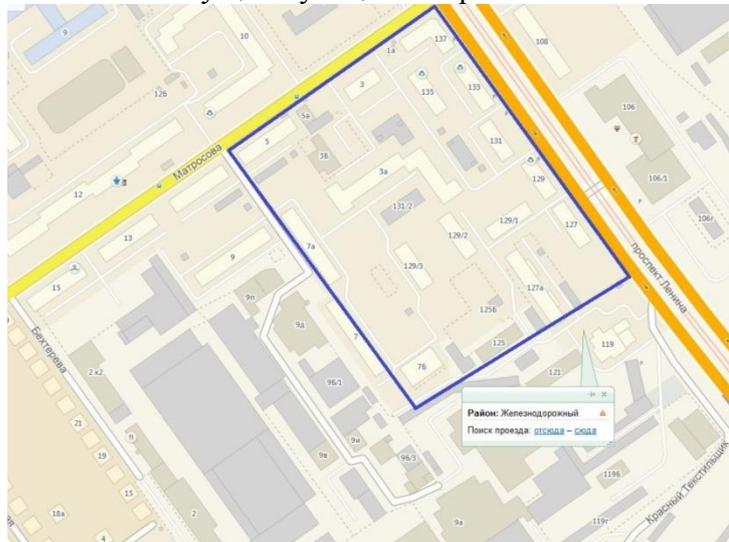


Рисунок 1 – Условное обозначение границ участка №3 на карте г. Барнаула

Согласно п. 2.1 ст. 30 ЗК РФ [1] и данным Комитета по строительству, архитектуре и развитию города, земельный участок, ограниченный территориями домов №7 по ул. Матросова, №129/3 по ул. Ленина, №7б по ул. Матросова, №3а по ул. Матросова, является муниципальной собственностью и принадлежит Администрации г. Барнаула. Этот участок на сегодняшний день свободен от застройки. Таким образом, данная территория может быть передана компании, с которой заключен договор о РЗТ бесплатно в собственность или в аренду для строительства многоэтажного жилого дома. Наиболее дешевым по себестоимости строительства является исполнение МКД в панельном варианте.

Необходимость строительства дома, часть помещений которого были бы переданы в маневренный фонд, дает возможность переселения граждан из ветхого и аварийного жилья ближайших микрорайонов с наименьшими проблемами. В частности, строительство дома обосновывается сразу несколькими причинами и решает ряд препятствий:

- жильцам участка №3 и ближайших микрорайонов, переселяемых из ветхого и аварийного жилья, не придется покидать района проживания, вселившись в новые квартиры маневренного фонда по договору социального найма (с прописанными условиями по содержанию выделяемых квартир и обязательной ответственностью за их содержание и состояние на момент выселения);

- муниципалитету не придется оплачивать аренду жилых помещений при отсутствии свободных помещений маневренного фонда;

- при строительстве дома есть возможность привлечения частного капитала инвестора, что значительно сокращает расходы бюджетных средств. При этом необходимо будет передать частному инвестору оставшиеся свободными помещения для реализации по рыночной цене;

- при соблюдении всех условий заключенного договора, строительной компании необходимо создать условия для работ, связанных со строительством на данной территории (обеспечив таким образом обновление застройки с одной стороны и гарантированные участки под строительство для строительной компании – с другой);

- по завершении реализации программы для участка №3 и ввода в эксплуатацию жилых домов, возведенных на месте снесенных (или отремонтированных), переселенцев можно

будет вернуть обратно в свои, уже новые (или отремонтированные) квартиры. При этом освобождаются квартиры в маневренном доме, соответственно, в них можно будет заселить жильцов других домов, признанных к тому времени аварийным и подлежащим к сносу (т.е. наблюдается цикличность процесса), а после полного обновления территории – продать бывшие маневренные квартиры по рыночной цене.

Безусловно, для того, чтобы проект был привлекательным для инвесторов, необходима поддержка со стороны различных уровней власти, в т.ч. и финансовая. В частности, для реализации этой идеи необходима целевая программа по развитию застроенных территорий.

Ориентировочный план реализации проекта (примерные сроки указаны с учетом рисков, связанных со строительством и реализацией квартир):

1) строительство панельного десятиэтажного дома для переселения собственников существующих жилых домов (14-16 месяцев);

2) переселение жильцов домов, признанных аварийными и подлежащими сносу во вновь построенный дом по договорам социально найма (3-4 месяца);

3) реализация свободных квартир, не являющихся маневренным фондом (3-6 месяцев);

4) снос аварийных домов, освобождение территории под будущую застройку (2-3 месяца);

5) капитальный ремонт домов, не признанных подлежащими сносу (36 месяцев);

6) строительство новых жилых зданий на месте снесенных аварийных (36 месяцев);

7) заселение жильцов в свои квартиры во вновь отстроенных (или отремонтированных) домах (до 1 месяца);

8) проведение маркетингового исследования и анализа инфраструктуры района (до 0,5 месяца);

9) развитие района, строительство необходимых объектов инфраструктуры (по результатам анализа – до 36 месяцев).

С учетом возможного параллельного проведения некоторых этапов, максимальный срок реализации ориентировочного плана составляет 8 лет.

К сожалению, подобный проект не является универсальным для любых территорий под развитие, и для каждой из таковых придется пересматривать ряд условий. Однако для граждан, проживающих близко к центру, даже один такой «маневренный» дом мог бы стать решением многих проблем, связанных с переселением из ветхого фонда. Основная из них – нежелание покидать свой район и переезжать в отдаленный, гораздо менее привлекательный для проживания.

Основная цель плана – переселение собственников в новый дом с минимальными затратами и спорными вопросами, а так же накопление средств на будущую застройку за счет продажи оставшихся квартир. В результате реализации проекта помимо переселения из ветхого жилья улучшатся качество жилфонда, инфраструктура и привлекательность района, т.е. выполняются основные моменты, связанные с РЗТ.

Список литературы:

1. «Земельный кодекс Российской Федерации» (ЗК РФ) от 25.10.2001 №136-ФЗ (Принят ГД ФС РФ 28.09.2001. Действующая редакция от 29.12.2014) / электронный ресурс / режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/earth/17_6.html#p663

2. Федеральный закон «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» от 21.07.2007 №185-ФЗ (Принят ГД 6.07.2007 г. Одобрен СФ 11.07.2007 г.) / электронный ресурс / режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171286/

3. Постановление № 1413 от 10.05.2012 «Об утверждении долгосрочной целевой программы "Переселение граждан из аварийного жилищного фонда города Барнаула на 2013 - 2017 годы» / электронный ресурс / режим доступа: http://barnaul.org/pravo/decisions_1/postanovlenija_administracii_go/postanovlenija_2012g/postanovlenie_1413_ot_10052/

4. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 №188-ФЗ (Принят ГД ФС РФ 22.12.2004. Действующая редакция от 29.12.2014) / электронный ресурс / режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/housing/>

5. Федеральная служба государственной статистики. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю /электронный ресурс/режим доступа: <http://akstat.gks.ru/>

6. Форум Недвижимость Алтай / электронный ресурс/режим доступа: <http://realtai.ru/forum/viewtopic.php?f=6&t=183220>

МАЛЫЙ БИЗНЕС: ИСКУССТВО ВЫЖИВАНИЯ НА КОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ

Ена И.А. – студент, Пермякова Е.С. – к.э.н., ст. преподаватель

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

Вот уже более 20 лет предприниматели России задаются вопросом: «Как выжить малому бизнесу в условиях жесткой конкуренции с крупным бизнесом?». Среди представителей малого бизнеса часто можно услышать, что главное препятствие развития – крупный бизнес. Некоторые мелкие предприниматели уверены, что у них отличная бизнес идея, и если бы не было в городе конкурента из крупного бизнеса, то все было бы идеально. Начинаящие предприниматели часто заявляют, что не было бы этого гиганта, и он бы [открыл свой бизнес прямо с нуля](#) и легко разбогател бы. И вопросы типа «как выжить малому бизнесу» даже не стояли бы.

Скорее всего, это оправдания и прикрытие собственных слабостей. Такая позиция называется недостатком инициативы и смелости.

Рассмотрим с позиций автора статьи, в чем же разница между малым и крупным бизнесом.

Начнем с некоторых основных возможностей крупного бизнеса. Во-первых, это большая финансовая мощь, большой потенциал человеческий ресурсов, во-вторых, уже существующая база клиентов и большие маркетинговые бюджеты, так же не стоит забывать о больших запасах товаров.

Вместе с тем и у крупного бизнеса есть свои недостатки, а именно: обычно не предоставляет клиентам дополнительные услуги, существует сложность во внесении организационных изменений, редко есть возможность иметь личные отношения с потребителями.

У малого бизнеса проблемы гораздо серьезнее. И наиболее важным представляется то, что у владельцев малых предприятий нет больших финансовых (в т. ч. маркетинговых) возможностей, слабый человеческий потенциал, отсутствие наработанной и стабильной сети потребителей. Кроме того, следует помнить, что любая ошибка для малого предприятия в силу отсутствия резервного капитала может быть фатальной.

И как же выжить малому бизнесу? Потенциал малого бизнеса кроется, прежде всего, в возможности предоставлять дополнительные услуги для потребителей, и таким образом поднимать ценность своего товара или услуги, также следует отметить гибкость и возможность быстрой адаптации новым требованиям рынка, кроме того, дополнительным преимуществом является поддержка, тесная (и даже личная) связь с потребителями.

Из всего сказанного, становится понятно, что малый и крупный бизнес диаметрально противоположны.

Преимущество малого бизнеса над крупным может быть в следующем: не имея крупных финансовых средств для маркетинга, малый бизнес старается быть более креативным и инновационным, использовать различные недорогие маркетинговые тактики, которые могут быть интереснее и ближе к потенциальным клиентам.

Не имея больших запасов товара, владельцы малого бизнеса не платят за складские помещения и их содержание. Этим они частично компенсируют более высокие закупочные цены по сравнению с крупными предприятиями.

Из-за того, что ошибки могут быть фатальными для бизнеса в целом, мелкие предприниматели более осторожно подходят к делу. Это не значит, что они не рискуют, грамотный предприниматель всегда должен идти на оправданный риск. Просто контроль осуществляется по-другому.

В связи с более высокими ценами, вводят различные дополнительные услуги, для получения которых в крупном бизнесе часто клиенты сталкиваются с непреодолимой бюрократией. Эти дополнительные услуги могут иметь большое значение для потребителей и представляют огромное преимущество перед крупными предприятиями [2].

Малый бизнес может быстро адаптироваться к новым реалиям, что очень сложно для крупного бизнеса (из-за той же бюрократии в т. ч.). Таким образом, малый бизнес получает огромное преимущество на неопределенный срок (пока крупный бизнес не внесет те же изменения).

Малый бизнес находится ближе к потребителям и может обратить особое внимание при обслуживании, что тоже преимущество перед крупными предприятиями.

Очень важна для развития малого бизнеса поддержка государства. В настоящее время главная особенность развития мировой экономики - это крупные структурные сдвиги в пользу малых предприятий, что обусловлено их эффективностью за счет быстрой реакции на спрос, минимума капитальных вложений, быстрота окупаемости. Экспертами отмечается, что для эффективной рыночной экономики и ее динамичного развития доля малого бизнеса в стране должна быть не менее 40%.

В городе Барнаул и Алтайском крае, органы государственной власти стараются поддерживать развитие малого бизнеса, создаются различные «бизнес-инкубаторы», разрабатываются программы поддержки. В том числе разработана Стратегия развития малого и среднего предпринимательства Алтайского края на период до 2025 года, согласно Стратегии, оборот малых и средних предприятий в общем объеме организаций края на 2012 год составил 46,1%.

Цель Стратегии – развитие ресурса малого и среднего предпринимательства как одного из факторов экономического и социального потенциала Алтайского края. Стратегия направлена на решение следующих задач: увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства и занятых в данной сфере и изменение отраслевой структуры малого и среднего предпринимательства путем формирования его инновационно-производственной составляющей, расширяющей сферу услуг [1].

Стратегия предлагает перечень механизмов и мероприятий для достижения стратегической цели, которые будут развиваться по нескольким сценариям: инерционный и интенсивный с элементами инноваций.

Инерция развития будет определять: сохранение или незначительное увеличение валового регионального продукта, производимого субъектами малого и среднего предпринимательства края, а так же постепенное старение кадров, занятых в сфере малого и среднего бизнеса, в том числе в результате недостаточной информированности населения, а именно молодежи, о способах ведения и рисках предпринимательской деятельности. Так же будет происходить необоснованное неравномерное развитие малого и среднего бизнеса на территории края.

Интенсивный сценарий с элементами инноваций предусматривает создание условий для интенсивного развития субъектов малого и среднего бизнеса. Он опирается на модернизацию системы поддержки предпринимательства с целью повышения эффективности осуществляемых в её рамках мероприятий, концентрации усилий на содействии развитию малого и среднего предпринимательства в сфере материального производства и инновационной деятельности, использовании территориального подхода при

определении приоритетов развития предпринимательства в крае, развитии механизмов саморегулирования бизнеса.

Инновационное развитие малого и среднего предпринимательства Алтайского края предполагается осуществить в 3 этапа (срок реализации Стратегии - 2014 - 2025 годы):

2014 - 2016 годы - первый этап;

2017 - 2020 годы - второй этап;

2021 - 2025 годы - третий этап.

На первом этапе закрепляются имеющиеся положительные тенденции в развитии малого и среднего предпринимательства и актуализируются предпосылки для его перехода на более качественный уровень, в том числе создаются условия для накопления субъектами бизнеса инвестиций за счёт повышения доходов и увеличения собственных финансовых средств.

Второй этап характеризуется активизацией инвестиционной деятельности малых и средних предприятий, переходом тенденции изменения отраслевой и территориальной структуры предпринимательства края в динамику его поступательного качественного роста.

Третий этап предусматривает комплексный характер развития малого и среднего предпринимательства с ориентацией на мировые стандарты ведения бизнеса. Завершится в основном формирование малого и среднего бизнеса как технологичного, социально ориентированного и конкурентоспособного сектора экономики края.

Реализация положений Стратегии будет способствовать увеличению вклада субъектов малого и среднего предпринимательства в социально-экономическое развитие Алтайского края, а так же повышению самоорганизации и общественной активности субъектов малого и среднего бизнеса.

К 2025 году должно произойти изменение не только количественных, но и качественных показателей, характеризующих малый и средний бизнес в Алтайском крае, в том числе увеличение удельного веса занятых в малом и среднем предпринимательстве края до 60% от численности занятых в экономике и увеличение оборота малых предприятий товаропроизводящих отраслей на душу населения до 78% к соответствующему среднероссийскому показателю.

Таким образом, можно сделать вывод, что все в наших руках. При условии государственной поддержки и понимании своих сильных и слабых сторон, начинающие предприниматели в сфере малого бизнеса всегда смогут найти выход из сложных рыночных ситуаций. Выход всегда есть, просто некоторым проще переложить ответственность за неудачи на других. Важно смотреть не на то, кто сильнее Вас, а в чем Вы сильнее конкурента, активнее использовать свои рыночные преимущества.

Литература

1. Постановление Администрации Алтайского края от 25 декабря .2013 года № 694 «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства Алтайского края на период до 2025 года»

2. Михайлов А.В. Условия успешного ведения малого бизнеса. – М: Звезда, 2010. – 184 с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АВТОСЕРВИСНЫХ УСЛУГ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Есаулов С. А. – студент, Максимова С.А. –преподаватель экономических дисциплин
КГБПОУ «Алтайский государственный колледж»

В настоящее время одной из важнейших отраслей народного хозяйства, призванной удовлетворять индивидуальные запросы и потребности населения страны в различных видах услуг, является сфера услуг. Сфера услуг — часть экономики, которая включает в себя все виды коммерческих и некоммерческих услуг; сводная обобщающая категория, включающая воспроизводство разнообразных видов услуг, оказываемых предприятиями, организациями, а также физическими лицами. [2] Следовательно, сфера услуг решает важные социально-экономические задачи, а ее значение в жизни общества неуклонно растет.

Одним из основных видов сферы услуг являются автосервисные услуги. В связи со стремительным ростом парка легковых автомобилей стали предъявляться повышенные требования к развитию и функционированию данной отраслевой группы бытовых услуг, связанных с ремонтом и техническим обслуживанием автотранспортных средств.

Автосервис - одна из наиболее динамичных и быстро развивающихся отраслей сферы услуг. В широком смысле рынок автосервисных услуг это отношения между субъектами данного рынка, т.е. автовладельцами и предприятиями системы автосервиса. С точки зрения взаимоотношений спроса и предложения под рынком автосервисных услуг следует понимать особый институциональный механизм, опосредствующий отношения по поводу купли-продажи услуг, направленных на поддержание работоспособности и восстановления автомобиля в течение всего срока эксплуатации. [4]

Социально-экономические и политические изменения, произошедшие в России, способствовали росту импорта иностранных автомобилей и развитию отечественного автомобилестроения. Вследствие чего, эти факторы обеспечили стремительный рост автомобильного парка легковых автомобилей в нашей стране и регионе.

Согласно данным агентства «АВТОСТАТ» по состоянию на 1.01.2013 в парке легковых автомобилей России насчитывается 36,9 млн. единиц. По состоянию на 1 января 2014 года парк легковых автомобилей на территории нашей страны составил 39,3 млн. единиц. На 1 января 2015 года количество легковых автомобилей увеличилось на 4.1% (без учета Крымского Федерального округа) и составило 40,9 млн. единиц.

Показатель насыщенности легковых автомобилей на начало 2015 года составил 284 авто на каждую 1000 жителей России. Годом ранее этот показатель был на 10 машин меньше – 274 авто на 1000 жителей. Что касается 2012 года, то данный показатель был равен 256 авто на каждую 1000 жителей России. [1]

В Алтайском крае в парке легковых автомобилей в 2012 насчитывалось 609,5 тыс. единиц, в 2013 году – 644,8 тыс. единиц, в 2014 году – 673,7 тыс. единиц.

А показатель насыщенности легковых автомобилей в Алтайском крае в 2012 году составил 245,1 авто, в 2013 году – 260,8 авто, в 2014 году – 280,4 авто на каждую 1000 жителей региона. [5]

В то же время в России сохраняется очень высокий показатель аварийности.

Основной причиной этого является неудовлетворительное техническое состояние эксплуатируемых автомобилей. В основном это связано с тем, что в России, в частности и в Алтайском крае, средний возраст парка автомобилей составляет 10 лет (рис. 1). Такое резкое увеличение количества легковых автомобилей автопарка, а также не привлекательная ситуация, относительно возрастной структуры автомобильного парка требует усиленного внимания к предоставлению различных автосервисных услуг. А также реализацию новых подходов к организации автосервиса. Для формирования и регулирования рынка услуг технического обслуживания и текущего ремонта автомобилей необходим целый комплекс организационно-экономических мероприятий по повышению уровня оказания этих услуг, что и определяет актуальность исследования на данную тему.

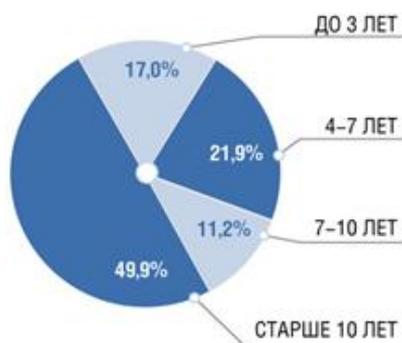


Рис. 1 - Возрастная структура автомобильного парка легковых автомобилей Алтайского края по состоянию на 01.01.2015 г [1]

На территории Алтайского края существуют следующие виды автосервисов:

1. Сетевые автосервисы
2. Авторизованные сервисы
3. Одиночные сервисные пункты
4. Индивидуальное оказание услуг технического обслуживания[7]

Станции технического обслуживания, исходя из числа рабочих постов и соответственновиды выполняемых работ, можно подразделитьна три основных типа: малые, средние и большие.

Малые станции обслуживания с числом рабочих постов до 10 выполняют такие виды работ, как мойка, уборка, экспресс-диагностика, техническое обслуживание, смазка, шиномонтаж, подзарядка

аккумуляторов, электро-карбюраторные, кузовные, сварочные процессы, технический ремонт агрегатов, а также продажазапасных частей, автопринадлежностей и эксплуатационных материалов.

Средние станции обслуживания с числом рабочих постов от 11 до 35 выполняют те жеработы, что и малые станции. Кроме того, насредних станциях проводится полная диагностика технического состояния автомобиля и егоагрегатов, окраска всего автомобиля, заменаагрегатов, ремонт аккумуляторных батарей, атакже продажа автомобилей.

Большие станции обслуживания с числом постов более 35 выполняют все виды обслуживания и ремонта, аналогичные средним станциям в полном объеме. На больших станциях имеются специализированные участки для проведения капитального ремонта агрегатов и узлов.

На территории Алтайского края насчитывается около500 предприятий, оказывающих автосервисные услуги. Территориально данные предприятия расположены не равномерно. Около 60% данных предприятий расположены в городах, и только 40 % - в сельской местности и по пути следования.[6]

Таблица 2 – Количество и расположение автосервисов на территории Алтайского края [6]

| № | Населенный пункт | Кол-во автосервисов | № | Населенный пункт | Кол-во автосервисов |
|----|------------------|---------------------|----|------------------|---------------------|
| 1 | Алейск | 2 | 15 | Мамонтово | 1 |
| 2 | Барнаул | 379 | 16 | Новичиха | 1 |
| 3 | Белокуриха | 2 | 17 | Новоалтайск | 3 |
| 4 | Бийск | 79 | 18 | Павловск | 1 |
| 5 | Благовещенка | 2 | 19 | Поспелиха | 1 |
| 6 | Гальбштадт | 1 | 20 | Рубцовск | 4 |
| 7 | Горняк | 2 | 21 | Славгород | 5 |
| 8 | Завьялово | 1 | 22 | Смоленское | 1 |
| 9 | Заринск | 2 | 23 | Солонешное | 2 |
| 10 | Калманка | 1 | 24 | Топчиха | 1 |
| 11 | Камень-на-Оби | 3 | 25 | Усть-Калманка | 1 |
| 12 | Косиха | 1 | 26 | Шелаболиха | 1 |
| 13 | Краснощёково | 1 | 27 | Яровое | 1 |
| 14 | Кулунда | 1 | | Всего | 500 |

Основными видами услуг, предоставляемыми автосервисными предприятиями является: ремонт ДВС, ремонт автокондиционеров, ремонт ходовой части, замена навесного оборудования и замена масла.

При анализе рынка автосервисных услуг выявлен ряд проблем:

1. Административные:
 - высокий уровень налогообложения,
 - сложность и частые изменения налогового законодательства,
 - нечеткое регламентирование объемов, сроков и периодичности проверок.
2. Организационно-правовые:
 - отсутствие правовой ответственности за качество предоставляемых автосервисных услуг.
3. Имущественные:
 - высокая стоимость аренды,
 - высокая стоимость недвижимости при покупке.
4. Инвестиционные:
 - высокая стоимость кредитов,
 - сложные условия получения кредитов,
 - небольшой размер и краткосрочность выдаваемых кредитов.
5. Техничко-экологические:
 - низкая оснащенность предприятий автосервиса современным оборудованием,
 - проблема утилизации и сбора отработанных материалов.
6. Проблемы конкурентоспособности:
 - низкое качество оказываемых услуг из-за низкого уровня организационно-технической оснащенности и низкого профессионального уровня мастеров,
 - высокие издержки (аренда, коммунальные платежи и др.),
 - нерегулируемая ценовая политика.

Список используемых источников:

1. Аналитическое агентство «Автостат»[Электронный ресурс]//URL: <http://www.autostat.ru/>свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 8.04.2015)
2. Википедия – свободная энциклопедия[Электронный ресурс] // URL: <https://ru.wikipedia.org/>свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 4.04.2015)
3. Госавтоинспекция: официальный сайт [Электронный ресурс] // URL: <https://www.gibdd.ru/> свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 7.04.2015)
4. Калашникова С.А., Галкина Т.А. Формирование рынка автосервисных услуг / Вестник Самарского государственного экономического университета–2008-№10(48)–с. 52 – 54
5. Федеральное агентство государственной статистики [Электронный ресурс] // URL: <http://www.gks.ru/>свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 4.04.2015)
6. Справочник предприятий сибирского федерального округа России [Электронный ресурс]// URL: <http://sfo.spr.ru/>свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 9.04.2015)
7. Бизнес GID [Электронный ресурс] // URL: <http://www.bisgid.ru/>свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 9.04.2015)

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ И РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СХЕМ И МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНОВ

Жданова Е. – аспирант Горлова Н.Н. - к.т.н., доцент

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

На сегодняшний день разработка оптимальных организационных схем и механизмов управления экономикой отдельных регионов является научной проблемой и остается приоритетной, как с точки зрения государства, так и с позиций регионов. Это объясняется влиянием как объективных внешних и внутренних факторов, так и недостатками в самой системе управления, в том числе: превалированием отраслевого и территориального подходов в формировании региональных органов власти; дублированием функций управления по ряду направлений деятельности; недостаточным уровнем компетентности руководства регионов; фрагментарностью организационных действий по развитию системы управления регионом и др.

Решение вышеперечисленных проблем возможно проводимой модернизацией системы управления регионами, которая призвана создавать условия для стабильного развития бизнеса и повышения качества жизни населения регионов на основе имеющегося экономического и организационно-управленческого потенциала.

Однако, современный уровень развития национального хозяйства свидетельствует о том, что при совершенствовании системы управления регионами должны быть учтены два момента.

Во-первых, как показывает анализ, в значительной части регионов не в полной мере используется организационно-управленческий потенциал, стратегические планы и программы развития не содержат механизма реализации и представляют собой набор несистемно поставленных целей. Это связано с тем, что недостаточная эффективность управления социально-экономическим развитием регионального хозяйства проявляется в росте коррупции, бюрократизма и недоверия граждан к бизнесу и власти. Первоочередные задачи органов управления - сформировать условия привлекательности территорий для инновационного бизнеса, обеспечивающего высокий уровень добавочной стоимости, требующего высокой квалификации персонала – достигаются не в полной мере. Причиной тому выступает несовершенство методов оценки результативности управления, которое приводит к снижению ответственности органов управления за результаты осуществляемой деятельности.

Во-вторых, имеющиеся существенные различия показателей социально-экономического развития регионов все больше увеличиваются. Это приводит к росту дифференциации в развитии территорий и формированию социальных конфликтов, снижению качества жизни населения и потенциала экономики. Необходимо существенное совершенствование системы местного управления её ориентация на разработку новых организационных и институциональных подходов к интеграции интересов бизнеса, населения и на решение стратегических задач.

Выполнение этой функции ставит принципиально новые задачи перед органами управления, как на региональном, так и федеральном уровне, которые связаны с адаптацией реализуемого механизма управления с учетом разнообразия регионов. Это, в свою очередь, требует проведения и типологии регионов для целей модернизации механизма реализации региональной социально-экономической политики, то есть речь идет о выработке дифференцированного подхода к управлению экономикой регионов.

Любая предлагаемая методика должна не только позволять разрабатывать организационные схемы и механизмы управления экономикой регионов, но и обеспечивать их оптимальность. В связи с этим необходим механизм оценки ее эффективности.

Таким образом, задача методического обоснования и разработки организационных схем и механизмов управления экономикой регионов, а так же оценка их эффективности в части использования дифференцированного подхода к реализации соответствующего

инструментария управления является актуальной задачей и требующей разработки соответствующих параметров.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЕЗУЛЬТАТОВ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Зяц М.Г. – студент, Савченко В.В. – старший преподаватель
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия (г. Горки)

Под кадастровой оценкой земель понимается определение их кадастровой стоимости на определенную дату для целей, предусмотренных законодательством [1]. К таким целям относятся налогообложение, взимание арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности и предоставленные на праве аренды, выкуп земельных участков, предоставленных на праве частной собственности, при их изъятии для государственных нужд и т.д.

Впервые кадастровая оценка земельных участков в республике была проведена в 2002 году. В том же году вышло постановление Совета Министров Республики Беларусь № 1322, которое положило начало массовой оценке земель населенных пунктов в Беларуси. В течение 2004-2005 гг. специалистами ГУП «Национальное кадастровое агентство» была выполнена кадастровая оценка земель 245 городов и поселков городского типа, в 2005 г. – 24000 сельских населенных пунктов, а в 2006 г. – земель садоводческих товариществ.

В настоящее время специалистами ГУП «Национальное кадастровое агентство» активно ведутся работы по переоценке земель населенных пунктов, которая согласно действующей нормативной правовой базе должна осуществляться каждые пять лет. Так, в 2010 г. ГУП «Национальное кадастровое агентство» проведена кадастровая оценка земель 22 городов и городских поселков. Кроме того, осуществлена кадастровая оценка земель 22207 сельских населенных пунктов в 114 районах республики, земель садоводческих товариществ восьми районов.

В основе определения кадастровой стоимости земель населенных пунктов лежит технический кодекс установившейся практики ТКП 52.2.01-2011 «Порядок кадастровой оценки земель, земельных участков населенных пунктов Республики Беларусь», СТБ 52.0.01-2011 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Общие положения», СТБ 52.2.01-2011 «Оценка стоимости земельных участков» и другие нормативные документы.

Могилевская область – область на востоке Республики Беларусь площадью 29 тыс. км², граничащая со Смоленской и Брянской областями России. Ее население составляет около 1,1 млн. человек.

Согласно ТКП 52.2.01-2011 (03150) «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Порядок кадастровой оценки земель, земельных участков населенных пунктов Республики Беларусь» кадастровая оценка земель сельских населенных пунктов Могилевской области осуществлялась в следующем порядке:

- составление задания и заключение договора на проведение кадастровой оценки;
- сбор и анализ информации;
- определение предпосылок и ограничений;
- анализ рынка недвижимости;
- выбор методов оценки и методов расчета стоимости;
- оценочное зонирование;
- расчет кадастровой стоимости земель, земельных участков населенных пунктов выбранными методами;
- составление и оформление отчета и заключения о кадастровой оценке [2].

Анализ рынка недвижимости сельских населенных пунктов Могилевской области производился на основании информации, содержащейся в ЕГРНИ и в реестре цен государственного земельного кадастра, в разрезе следующих сегментов:

- жилая недвижимость (с разделением на многоквартирную и усадьбную);
- промышленная и коммунально-складская недвижимость;
- общественно-деловая (коммерческая) недвижимость.

Наиболее активным сегментом рынка недвижимости в сельских населенных пунктах области является рынок жилой усадьбной недвижимости. В крупных сельских населенных пунктах помимо него достаточно развит рынок жилой многоквартирной недвижимости, которому в целом присущи те же тенденции, что и рынку жилой усадьбной недвижимости.

В тоже время недостаточное количество сведений, а также большой ценовой разброс, не позволили сделать выводы о динамике и тенденции изменения цен на рынке нежилой недвижимости в сельских населенных пунктах области.

Выбор применяемого метода (методов) оценки и методов расчета кадастровой стоимости зависит от наличия рыночной информации. Ввиду отсутствия достаточного количества рыночной информации в сельских населенных пунктах Могилевской области для расчетов применялся метод кадастровой оценки. Модель оценки строилась по наиболее развитому сегменту – рынку жилой усадьбной недвижимости. Впоследствии расчет кадастровой стоимости выбранным методом производился по каждому виду использования земель.

Расчет кадастровой стоимости методом кадастровой оценки осуществляется в следующей последовательности: расчет базовой стоимости земель населенного пункта по виду их использования; расчет кадастровых стоимостей земель оценочных зон; расчет кадастровых стоимостей земельных участков [2]. В таблице приведены результаты расчета базовых стоимостей земель сельских населенных пунктов в разрезе районов Могилевской области.

Таблица 1 – Базовая стоимость 1 м² земель в оценочной зоне, USD

| Наименование района | Минимальное и максимальное значение базовой стоимости 1 м ² земель оценочной зоны для различных видов функционального использования земель без учета влияния централизованных инженерных коммуникаций | | | | | | | | | |
|---------------------|--|------|----------------------|------|--------------------|------|----------------------------|------|-----------------------|------|
| | общественно-деловая зона | | жилая усадьбная зона | | рекреационная зона | | жилая многоквартирная зона | | производственная зона | |
| | min | max | min | max | min | max | min | max | min | max |
| Бельничский | 0,11 | 0,60 | 0,07 | 0,39 | 0,03 | 0,15 | 0,09 | 0,51 | 0,09 | 0,48 |
| Бобруйский | 0,22 | 1,17 | 0,14 | 1,11 | 0,05 | 0,43 | 0,18 | 1,45 | 0,17 | 1,37 |
| Быховский | 0,08 | 0,66 | 0,05 | 0,43 | 0,02 | 0,17 | 0,07 | 0,56 | 0,06 | 0,53 |
| Глусский | 0,09 | 0,58 | 0,06 | 0,38 | 0,02 | 0,15 | 0,08 | 0,50 | 0,07 | 0,47 |
| Горецкий | 0,11 | 0,49 | 0,07 | 0,32 | 0,03 | 0,12 | 0,09 | 0,42 | 0,09 | 0,39 |
| Дрибинский | 0,08 | 0,26 | 0,05 | 0,17 | 0,02 | 0,07 | 0,07 | 0,22 | 0,06 | 0,21 |
| Кировский | 0,17 | 0,69 | 0,11 | 0,45 | 0,04 | 0,17 | 0,14 | 0,59 | 0,14 | 0,55 |
| Климовичский | 0,05 | 0,25 | 0,03 | 0,16 | 0,01 | 0,09 | 0,04 | 0,21 | 0,04 | 0,21 |
| Кличевский | 0,12 | 0,58 | 0,08 | 0,38 | 0,02 | 0,15 | 0,10 | 0,50 | 0,10 | 0,47 |
| Костюковичский | 0,09 | 0,37 | 0,06 | 0,24 | 0,02 | 0,09 | 0,08 | 0,31 | 0,07 | 0,30 |
| Краснопольский | 0,08 | 0,34 | 0,05 | 0,22 | 0,02 | 0,08 | 0,07 | 0,29 | 0,06 | 0,27 |
| Кричевский | 0,09 | 0,68 | 0,06 | 0,44 | 0,02 | 0,17 | 0,08 | 0,58 | 0,07 | 0,54 |
| Круглянский | 0,06 | 0,46 | 0,04 | 0,30 | 0,02 | 0,12 | 0,05 | 0,49 | 0,05 | 0,37 |
| Могилевский | 0,22 | 4,11 | 0,14 | 2,67 | 0,05 | 1,03 | 0,18 | 0,39 | 0,17 | 3,29 |
| Мстиславский | 0,08 | 0,46 | 0,05 | 0,3 | 0,02 | 0,12 | 0,07 | 3,49 | 0,06 | 0,37 |

| | | | | | | | | | | |
|---------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Осиповичский | 0,20 | 1,09 | 0,13 | 0,71 | 0,05 | 0,27 | 0,17 | 0,93 | 0,16 | 0,87 |
| Славгородский | 0,06 | 0,46 | 0,04 | 0,30 | 0,02 | 0,12 | 0,05 | 0,39 | 0,05 | 0,37 |
| Хотимский | 0,06 | 0,25 | 0,04 | 0,16 | 0,02 | 0,06 | 0,05 | 0,21 | 0,05 | 0,20 |
| Чаусский | 0,09 | 0,55 | 0,06 | 0,36 | 0,02 | 0,14 | 0,08 | 0,47 | 0,07 | 0,44 |
| Чериковский | 0,09 | 0,40 | 0,06 | 0,26 | 0,02 | 0,01 | 0,08 | 0,34 | 0,07 | 0,32 |
| Шкловский | 0,12 | 1,89 | 0,08 | 1,23 | 0,03 | 0,47 | 0,10 | 1,61 | 0,10 | 1,51 |

Как видно из приведенных данных, наибольшие базовые стоимости 1 м² земель сельских населенных пунктов характерны для общественно-деловой зоны и колеблются от 0,25 USD в Хотимском районе до 4,11 USD в Могилевском районе. При этом наибольшие показатели стоимости по всем видам функционального использования земель сельских населенных пунктов отмечены в Могилевском, Шкловском, Бобруйском и Осиповичском районах, имеющих наибольший социально-экономический потенциал, численность населения и, как следствие, спрос на земельные участки среди административно-территориальных единиц Могилевской области.

Расчет кадастровых стоимостей земель оценочных зон производился путем умножения базовой стоимости земель населенного пункта на сводный коэффициент влияния факторов оценки, учитывающий обеспеченность (возможность подключения) централизованным газоснабжением, водоснабжением, водоотведением (канализацией), теплоснабжением, наличие асфальтированного подъезда, санитарно-защитной зоны, является ли сельский населенный пункт хутором или находится в труднодоступной местности.

В настоящее время сведения о кадастровой стоимости земельных участков имеют широкое применение и используются: для определения размера земельного налога и базовых ставок арендной платы; для установления начальных цен на земельных аукционах; при предоставлении земельных участков в частую собственность граждан и негосударственных юридических лиц Республики Беларусь; при ипотеке земельных участков; для определения платы за право заключения договоров аренды; при выкупе земельных участков при их изъятии для государственных нужд и т.д. В связи с этим точность определения кадастровых стоимостей земельных участков, максимальное приближение полученных результатов к рыночной стоимости, периодичность проведения переоценки стоимости земель имеют важное экономическое значение.

Литература

1. Кодекс Республики Беларусь о земле от 23 июля 2008 г. № 425-3 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
2. Оценка стоимости объектов гражданских прав. Порядок кадастровой оценки земель, земельных участков населенных пунктов Республики Беларусь: ТКП 52.2.01-2011(03150). – Введ 01.03.2011. – Минск: БелНИЦзем, 2011. – 20 с.

ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЩЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ С ПОДЧИНЕННЫМИ

Иванова И. А. – студент, Белая Н. В. – старший преподаватель

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

Сегодня придается большое значение эмоциональному интеллекту, свойственному лидерам. Специалисты определяют эмоциональный интеллект как умение лидеров управлять собой и отношениями с другими людьми, а также направлять эмоции других в нужное русло. Важность понимания и исследования эмоционального интеллекта определяется тем, что эффективность работы коллектива, его способность решать поставленные задачи во многом зависит от морально-психологического климата, от господствующего в группе «настроения»

сотрудников, который обусловлен особенностями неформальных отношений между руководителем и подчиненным. Человек, обладающий эмоциональным интеллектом, наделен хорошим самосознанием; дает себе точную самооценку; уверен в себе; умеет контролировать свои эмоции; открыт, адаптивен, отзывчив; способен управлять отношениями и регулировать конфликты.

Подчиненный зависит от руководителя — это обсуждать не приходится. А зависит ли руководитель от подчиненных? Нам кажется, что да. Подчиненный по отношению к своему директору часто выступает в роли «клиента». Поэтому общение в таком формате сегодня называют клиентоориентированным, а отношения — партнерскими.

Интересно, что по мнению 77% экономически активных россиян, начальниками не рождаются, и вполне можно научиться быть хорошим руководителем. Правда, каждый пятый (19%) уверен, что лидером все-таки надо родиться, а 4% с ответом затруднились. Посмотрим, что значит «хороший руководитель» с точки зрения этики делового общения.

Мы считаем, что руководитель в деловых отношениях с подчиненными не должен злоупотреблять указаниями и приказами, командным тоном, ведь многие ситуации не требуют излишней строгости. Лучше попросить о чем-то, что называется, на «человеческих началах», а после исполнения обязательно поблагодарить. Критиковать нужно стараться не в обидной для сотрудников форме. Что касается разграничения общения «офис — вне офиса», то единственное отличие: в офисе с сотрудниками необходимо говорить о делах, а на празднике можно поговорить об общих интересах, увлечениях. Также очень важно, чтобы неформальный тон возможен был лишь в случае, когда нужно доверительно попросить подчиненного об особой услуге, например, личного, а не рабочего характера. Но и при неформальном общении руководителя с подчиненными очень важно держать дистанцию.

Мы поддерживаем мнение людей, которые занимаются популяризацией концепции эмоционального интеллекта: сегодня деловым миром правят терпимость, желание понять другого человека. Такой подход, как показывает практика, дает более высокие бизнес-результаты. Но, к сожалению, в некоторых компаниях еще бытует представление, что директор — центр Вселенной. Это накладывает отпечаток на его поведение и сказывается на соблюдении этикета. Наиболее частая ошибка — это так называемое барство и фамильярность. Однако это недопустимый тон в любой ситуации, даже на корпоративном празднике.

Таким образом, правила общения руководителя с подчиненными просты: не оскорблять, не унижать, хвалить публично или наедине, а ругать только один на один, стараться быть объективным в любой ситуации и никогда не закрывать глаза на проблемы. Если есть противоречия в отношениях с каким-нибудь подчиненным либо в его отношениях с другими людьми, то нужно стараться всегда разрешать проблемы путем открытого общения, ни в коем случае не усугубляя ситуацию замалчиванием. В конфликтных ситуациях, прежде всего, стараться разобраться в причине конфликта, и лишь потом принимать решение. Обычно нельзя точно сказать, кто прав, кто виноват, у каждого своя правда. Необходимо постараться принять решение, которое отвечало бы интересам компании.

Конечно, в некоторых ситуациях этикет «не работает», но такие «срывы» должны быть редким исключением, а не правилом.

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА РЕКРУТИНГА АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Игнатенко Н.С. – студент, Патрахина В.В. – к.т.н., доцент

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

Современный рынок труда представляет собой динамично изменяющуюся систему, в которой в качестве основных элементов можно выделить: работодателей, соискателей, различные государственные центры занятости и биржи труда, кадровые и рекрутинговые агентства. Одним из самых молодых субъектов данных взаимоотношений являются рекрутинговые организации, являющиеся посредниками трудового рынка. В России первые кадровые и рекрутинговые агентства появились в 1980-90 гг., примерно в это же время они начали зарождаться и в Алтайском крае и его столице. Основными функциями рекрутеров можно выделить: подбор, оценку и найм персонала, но, они не являются исчерпывающими. Современный российский рекрутинг значительно отстает от мирового уровня по качеству подбора персонала, что позволяет сделать вывод, что отечественный рынок труда не достаточно использует возможности агентств для формирования эффективных и конкурентоспособных предприятий.

Проблемам экономики труда, социально-трудовых отношений на рынке труда, а также управления персоналом, трудоустройства и кадровой политики посвящены работы А.Н.Ананьева, Н.Берна, БД.Бреева, В.С.Буланова, Н.А.Волгина, В.Е.Гимпельсона, Г.Г.Руденко, Ф.С.Русса, А.И.Щербакова и других выдающихся ученых.

Рынок труда Алтайского края и, в частности, города Барнаула, представлен всеми основными субъектами взаимоотношений. На февраль 2015 года в городе Барнауле насчитывается порядка 37 кадровых и рекрутинговых агентств, различающихся как спектром предоставляемых услуг, так и, естественно, размером организации (согласно статистике программы ДубльГис).

Рынок рекрутинга города Барнаула представлен такими крупными и устоявшимися организациями, как «Персонал», «Персона Грата», агентствами средних размеров: «Жираф», «Авантаж», «ХедХантинг», «ЦБР Пчела» и др. Большинство данных рекрутинговых организаций работают по общим схемам и направлениям:

- Массовый подбор персонала;
- Экспресс-рекрутинг;
- Абонентское обслуживание;
- Подбор топ-менеджеров направлений;
- Оценка персонала и т.д.

Барнаульский рынок подбора персонала уже коснулись кризисные явления экономики, связанные с украинским конфликтом и дестабилизацией цен на нефть. Снижается количество заказов на подбор персонала, большинство предприятий-заказчиков не готовы тратить дополнительные средства на оплату услуг агентств. Предприятия стремятся максимально сократить расходы на персонал: сокращают штат (увеличивая при этом безработицу), все кадровые потребности решают за счет уже имеющихся сотрудников без привлечения помощи из внешней среды. В данной ситуации на рынке труда появляется все больше людей, которые пытаются найти работу, даже будучи трудоустроенными.

Можно было ожидать что, в данных экономических условиях рекрутинговые агентства изменят свою ценовую политику, однако, можно наблюдать почти противоположную ситуацию. Средняя стоимость закрытой вакансии рекрутерами в прошлом году в целом по рынку выросла почти на 60%, утверждают специалисты 155 крупнейших российских рекрутинговых агентств и эксперты отраслевых объединений: Ассоциации частных агентств занятости (АЧАЗ), Ассоциации консультантов по персоналу и НП «Эксперты рынка труда». Средняя стоимость закрытой вакансии в крупных компаниях выросла на 33% и составила 251 567 руб. Стоимость вакансии в средних показала рост в 68% по сравнению с 2012 г.(124 472 руб.), в мелких — 40% (32 693 руб.). Эти данные получены благодаря ежегодному исследованию, для которого представители российской индустрии подбора и предоставления

персонала объединяют свои усилия. По Алтайскому краю и городу Барнаулу стоимость услуг несколько ниже и составляет в среднем от 15-18 тыс. руб. за закрытие вакансии специалиста среднего звена [1].

Цены на подбор рекрутеры практически не повышали. По словам Людмилы Черняковой, директора по развитию кадрового агентства «Юнити», агентства получали в работу наиболее сложные или срочные проекты, стоимость которых, как правило, выше средних показателей. В клиентском портфеле рекрутеров уменьшилась доля средних и мелких заказчиков, что повлекло за собой снижение числа недорогих вакансий.

«Ситуация с наймом персонала в условиях спада экономики примерно та же, что и во времена кризиса 2008-2010 гг.», — уверен Дмитрий Городецкий, руководитель практики систем вознаграждения персонала AXES Management. На его взгляд, потребности в новом персонале у компаний сегодня снижаются — соответственно, снижается число обращений к рекрутерам. О массовом подборе пока можно забыть, средний менеджмент кадровым службам проще подбирать самостоятельно, тогда как редких специалистов, менеджеров высшего звена [2].

Согласно результатам исследования, основной оборот рекрутинговых компаний приходится в 2013 г. на пять отраслей (Рисунок 1). Данные актуальны и для Алтайского края.

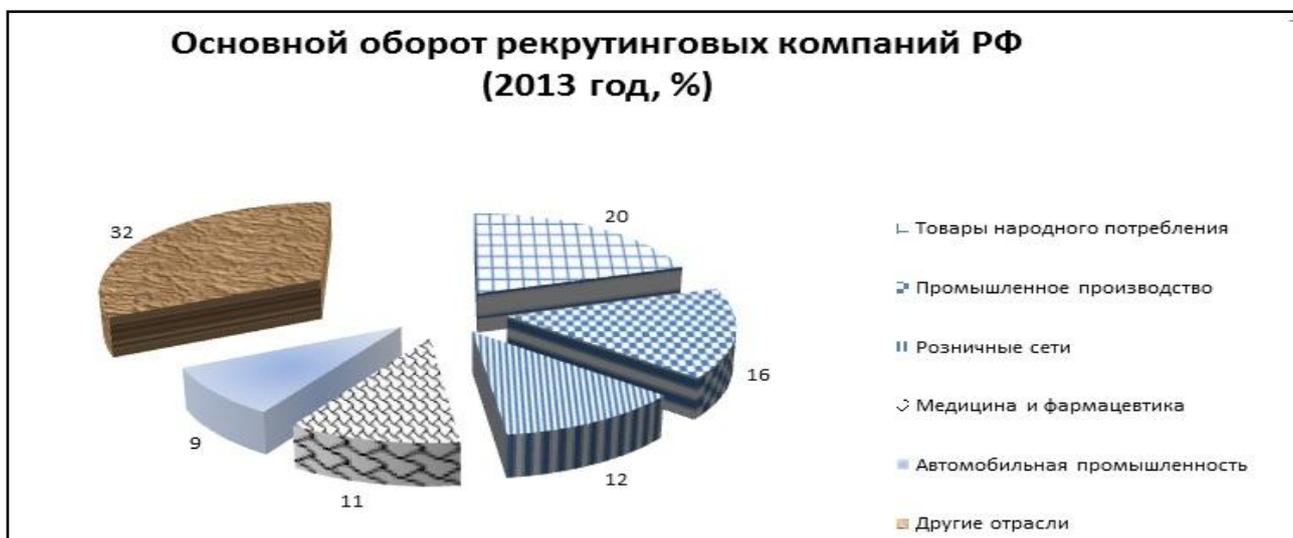


Рисунок 1 – Основной оборот рекрутинговых компаний РФ за 2013 год, %

При этом, если взять за 100% вакансии, полученные в 2013 г., компании чаще получали в работу и чаще закрывали позиции, относящиеся к таким отраслям, как недвижимость и строительство, ИТ / телеком и промышленное производство.

«Ключевыми драйверами развития кадровой индустрии в целом и рекрутинга в частности в ближайшие годы станут новые решения и услуги, отвечающие изменяющимся потребностям клиентов, — считает Татьяна Баскина, заместитель генерального директора кадрового холдинга “Анкор”. — В фокусе внимания рекрутеров — современные инструменты поиска и оценки кандидатов, в том числе мобильные и онлайн-решения, автоматизация процессов подбора и предоставления персонала, индивидуальные клиентские и кандидатские сервисы».

70% опрошенных компаний в Барнауле изучают страницы соискателей в социальных сетях. При этом, чем выше должность, на которую претендует кандидат, тем выше вероятность, что его профиль тщательно рассмотрят. Для изучения социального портрета кандидата работодатели пользуются преимущественно ВКонтакте (95% опрошенных). Facebook используют 47% опрошенных, Одноклассники – 38%, LinkedIn – 36% [7].

Личные фото, где кандидат предстает неподобающим, по мнению работодателя, образом – первое, что может оттолкнуть рекрутера: так заявили 77% опрошенных представителей компаний. На втором месте - несоответствие информации в резюме и социальном профиле – это настораживает половину работодателей. Кроме того, рискуют соискатели, которые

участвуют в острых политических дискуссиях (с использованием ненормативной лексики) и негативно отзываются о предыдущем работодателе.

В Алтайском крае на данный момент активно развивается на практике направление он-лайн интервью по интернету (используя в основной Skype). Данные технологические возможности позволяют разрывать границы, находить сотрудников не только за пределами региона, федерального округа, взаимодействовать с работодателями из столицы, но также переходить и на международный уровень. Однако, согласно опыту директора по персоналу центра-бизнес развития «Пчела» Анны Жуковой, другое направление использования технических инноваций в сфере рекрутинга у нас пока не становится популярным. Речь идет о видео-резюме. На данный момент люди края не видят смысла тратить время на создание и обработку данного вида резюме. Также, многих соискателей отталкивают предрассудки о выплатах денежных средств рекрутинговым агентствам, когда как рекрутеры давно отошли от данной практики. Данный факт влияет в целом на динамику сотрудничества соискателей и представителей кадровых организаций.

В целом напрашивается вывод о том, что алтайский и российский рынок рекрутинга развивается: налаживается международное сотрудничество, внедряются он-лайн технологии, новые методики отбора и оценки персонала (психология и астропсихология), расширяется список предоставляемых услуг для клиентов рекрутинговых агентств. Можно заметить такую ситуацию, когда рекрутинг представляет собой побочное направление от основной деятельности организации (наблюдается в некоторых консалтинговых организациях города Барнаула). В настоящее кризисное время алтайские рекрутеры сталкиваются с некоторым сопротивлением как со стороны работодателей (которые стремятся сокращать издержки), так и стороны соискателей (в которых еще жив страх обращаться к негосударственным посредникам при поиске работы). В целом же роль рекрутинговых агентств достаточно высока. В ходе своей деятельности они перераспределяют кадровые ресурсы наиболее эффективным способом для обратившихся к ним организациям. Следовательно, важным моментом является донесение для общества всех возможностей, которые предоставляют кадровые и рекрутинговые агентства на рынке труда.

Список использованных источников

1. 10 крупнейших рекрутинговых компаний России. [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – 2013. – Режим доступа: <http://www.liveinternet.ru/users/ebusiness/post75022557/>. – Загл. с экрана.
2. Агентство по инновациям и развитию. Рекрутмент XXI века. [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – 2014. – Режим доступа: <http://www.innoros.ru/news/14/08/rekrutment-xxi-veka>. – Загл. с экрана.
3. Дж. Салливан, перевод С.Стародумов. Топ-10 новейших рекрутинговых трендов [Текст]/ Дж.Салливан// Информационный портал HR. – 2015.– Режим доступа : http://neohr.ru/rekruting/article_post/top-10-noveyshih-rekrutingovyh-trendov-2015-goda
4. Современный рекрутинг. [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – 2014. – Режим доступа: <http://www.innoros.ru/innovaciivkadrah/sovremennyi-rekruting>. – Загл. с экрана.
5. Трудовые ресурсы. Статистика. [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/. – Загл. с экрана.
6. Центр бизнес-развития «Пчела» [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – 2015. – Режим доступа: <http://www.beewow.ru/>. – Загл. с экрана.
7. Что ищут работодатели в соцсетях? Исследование [Текст]/ HeadHunter //Информационный портал HR. – 2015.– Режим доступа: http://neohr.ru/issledovaniya/article_post/chto-ishchut-rabotodateli-v-sotssetyakh

НАУКА И ИННОВАЦИИ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Ильенко Е.А.- студентка гр. ГМУ-11, Кузьмина Н.Н. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

Опорную базу для активизации инновационных процессов создает комплексное развитие научно-исследовательского сектора. Приоритетные региональные исследования сосредоточены в области создания новых материалов, живых систем, информационных, химических, энергосберегающих технологий. Ключевая задача региональной инновационной политики состоит не только в стимулировании наиболее перспективных научно-технических разработок, но и в создании благоприятной среды для их коммерциализации. Именно поэтому в крае большое внимание уделяется формированию современной нормативно-правовой базы, эффективной инновационной инфраструктуры, комплексной системы поддержки инноваций на всех стадиях реализации проектов.

Сложность технологических проблем обусловила исключительную важность подготовки современных высококлассных специалистов. В крае разработан новый подход к образовательным программам переподготовки кадров для инновационной индустрии. Решать задачи создания высокотехнологичных производств позволяет также реализация кластерных инициатив. Объединив опыт научных организаций и вузов с потенциалом лидеров рынка и мобильностью малых инновационных компаний, мы имеем возможность значительно расширить участие алтайских представителей в реализации федеральных целевых программ, а также в конкурсах институтов развития и ведущих научных фондов страны.

Концентрация ресурсов в данном направлении способствует формированию новой экономики на территориях с высоким научно-техническим и инновационным потенциалом. Ярким примером этого могут служить достижения города Бийска в статусе наукограда Российской Федерации.

В целом системная работа региональных органов власти по внедрению механизмов государственной поддержки инновационного бизнеса, повышению сбалансированности инновационного цикла «идея – технология – производство продукции» благотворно влияет на рост конкурентоспособности экономики нашего края, улучшение качества жизни и расширение возможностей граждан.

Перспективы инновационного роста региона в первую очередь связаны с модернизацией и активизацией инновационной деятельности агрокомплекса, промышленности, а также развитием региональной инновационной системы. Для эффективного решения этих задач в крае накоплен научно-технический и инновационный потенциал, включающий современную систему подготовки кадров, сеть организаций фундаментальной и прикладной науки, производственно-технические мощности.

За годы системной работы по поддержке и развитию в Алтайском крае сферы науки и инноваций удалось достичь значительных результатов.

1-е место в России по доле малых предприятий, осуществляющих технические инновации (по краю - 12,3%, по РФ – 5,1%).

3-е место в СФО по количеству поданных патентных заявок на одного занятого исследованиями и разработками.

3-е место в СФО по доле крупных и средних предприятий, осуществляющих технические инновации (по краю - 10,3%, по СФО – 7,6%).

Позиции края, как региона со значительным научно-техническим и инновационным потенциалом, подтверждаются экспертными оценками ведущих рейтинговых агентств страны.

Алтайский край – один из первопроходцев внедрения кластерного подхода в практику регионального управления. В настоящее время успешно развиваются кластеры в сфере биофармацевтики, аграрного машиностроения, энергомашиностроения и энергоэффективных технологий. Всего в кластеры объединено 96 предприятий и

организаций. Координацию кластерной политики в регионе осуществляет Алтайский центр кластерного развития (АЦКР), созданный в 2010 году при поддержке Минэкономразвития России.

Значимым этапом на пути инновационного развития региона стало инициированное Губернатором края А.Б. Карлиным вступление Алтайского края в 2013 году в Ассоциацию инновационных регионов России - сообщество ведущих инновационно-активных территорий страны. Вопрос о включении в состав объединения был рассмотрен на заседании общего собрания Ассоциации, состоявшемся в рамках Петербургского международного экономического форума. На сегодняшний день в состав членов Ассоциации входят Красноярский и Пермский края, Калужская, Иркутская, Липецкая, Новосибирская, Самарская, Томская и Ульяновская области, а также республики Татарстан, Башкортостан и Мордовия.

Членство в Ассоциации послужит дополнительным стимулирующим фактором для развития и внедрения инноваций в регионе. В целом совместная работа в рамках объединения позволит повысить эффективность процессов, протекающих в инновационной сфере региона.

Концентрация ресурсов региональной инновационной политики благотворно влияет на развитие территорий. Ярким примером тому служат достижения Бийска – наукограда Российской Федерации. Статус присвоен городу в 2005 году, а в 2011 году – пролонгирован еще на пять лет. Этому событию предшествовала серьезная аналитическая и организационная работа Администрации края, Администрации г.Бийска и предприятий научно-производственного комплекса наукограда.

ОСОБЕННОСТИ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Калдекенова А.К.- студентка гр. М-12, Кузьмина Н.Н. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

Современный этап развития в России общественных отношений ,предоставляющий в перспективе более широкие возможности выбора путей удовлетворения потребностей населения ,ставит многие сложные проблемы. Одна из них связана со здравоохранением . Общая оценка состояния общественного здоровья населения России весьма неблагоприятна и указывает на серьезные неблагоприятные ,которое может привести к ухудшению качества жизни населения и ограничению его созидательного участия в улучшении социально-экономической ситуации в стране.

Медицинское страхование – это форма социальной защиты интересов населения в охране здоровья. Под медицинским страхованием понимают страхование на случай потери здоровья от любой причины, в том числе в связи с несчастным случаем или в связи с болезнью. Объектом его является страховой риск по покрытию затрат на оказание медицинской помощи при возникновении страхового случая. При платной медицине оно выступает как инструмент покрытия расходов на медицинскую помощь, при бесплатной -- как дополнительный источник финансирования медицинских затрат. При потере здоровья граждане имеют право получить денежное пособие за период нетрудоспособности в размерах, устанавливаемых в зависимости от стажа работы,. Если нетрудоспособность продолжается 4 и более месяцев, застрахованный переводится на пенсию по инвалидности. При медицинском страховании интересом застрахованного выступает возможность компенсации затрат на медицинское обслуживание за счет средств страховщика.

В своей работе я хотела бы остановиться на наиболее основной части данной концепции: обязательном медицинском страховании граждан России .Обязательное медицинское страхование - составная часть системы социального страхования. Создание внебюджетных фондов (пенсионного, занятости, социального страхования, обязательного медицинского страхования) явилось первым организационным шагом в попытке

реформирования системы социального страхования в России. Обязательное медицинское страхование (ОМС) должно обеспечить всем гражданам нашей страны независимо от пола, возраста, социального положения, уровня доходов и т.п. равные возможности в получении определенного уровня медицинской помощи. Говоря о системе медицинского страхования, необходимо различать добровольное и обязательное медицинское страхование, так как последнее является частью социального страхования и финансируется за счет целевого налогообложения, включаемого в себестоимость продукции, и платежей из бюджета, а добровольное медицинское страхование финансируется за счет прибыли работодателей или личных средств граждан.

Объектом медицинского страхования является страховой риск, связанный с затратами на оказание лечебно-диагностических услуг при возникновении страхового случая. Экономическая база медицинского страхования – априорно формируемый фонд денежных средств, из которых оплачиваются услуги. Величина разового страхового взноса зависит от состояния здоровья страхуемого и его возраста, детерминирующих вероятность заболевания в тот или иной период жизни пациента. Учитываются также динамика и степень влияния неблагоприятных факторов окружающей среды (производственных и бытовых условий, экологической обстановки и т.д.), особенности образа жизни страхуемого (курение, злоупотребление спиртными напитками, занятие спортом и т.д.). В более широком смысле страховая медицина представляет собой систему общественного здравоохранения, экономическую основу которой составляет финансирование из специальных страховых фондов. При этом охрана здоровья граждан финансируется "снизу". Страховые фонды образуются за счет различных источников финансирования: средств государственного бюджета, взносов предприятий, предпринимателей и работающих. При обязательном страховании организационно закрепляется статус территориального аккумулирования средств и ресурсов в страховых фондах, определяются условия и порядок финансирования лечебно-профилактической помощи. Система страховой медицины предусматривает административно-хозяйственную самостоятельность лечебно-профилактических учреждений, бездефицитность их финансирования и обеспечения социальных гарантий при оказании услуг социально незащищенным слоям населения. На территории Российской Федерации действует страховой медицинский полис обязательного медицинского страхования единого образца

Немаловажным фактором является создание основы системы обязательного медицинского страхования на уровне субъекта Российской Федерации, что позволит урегулировать взаимоотношения "центра" и "регионов" в отношении разделения полномочий в системе здравоохранения, а на территориальном уровне осуществлять выравнивание финансовых средств территорий, необходимых для реализации программ обязательного медицинского страхования. Основным смыслом проводимых в здравоохранении преобразований заключается в создании медицинских услуг, при соблюдении принципа общественной солидарности и удовлетворения потребности граждан в медицинской помощи. К настоящему моменту в России созданы минимально необходимые правовые основы для введения обязательного медицинского страхования.

В заключении хотелось бы сказать о разнице между системами обязательного и добровольного медицинского страхования. Их цели и средства различны. Система ОМС прежде всего связана с решением социальных задач, в то время как ДМС основана на принципе конкуренции. Между ними необходимо найти правильное соотношение для того, чтобы за счет ДМС восполнять недостатки ОМС.

Список использованных источников:

1. Обязательное медицинское страхование <http://www.expert.ru> (дата обращения: 03.04.2015).
2. Развитие обязательного медицинского страхования <http://www.somebanks.ru/> (дата обращения: 04.04.2015).

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Капарова Б.Ж. – магистрант

Инновационный Евразийский университет (г. Павлодар)

Актуальность проведенного исследования определяется тем, что методологическое обеспечение процесса реформирования экономики стран в условиях глобализации экономики требует пересмотра концепции развития региональных социально-экономических систем и формирования новой качественной структуры хозяйственных связей регионов[5].

Целью данного исследования является изучения алгоритма формирования стратегии социально-экономического развития региона. Для определения списка задач, относящихся к механизмам и инструментам стратегического планирования, схеме и алгоритму его реализации, необходимо рассматривать наиболее характерные этапы процесса разработки стратегии. Формирование стратегического плана, обычно включает традиционные основные блоки, реализуемые практически в любых алгоритмах [2,3,4]. В данной статье в качестве одного из основных ресурсов управления – эффекта саморазвития экономических систем – определим характеристики их элементного состава, в частности по степени участия элементов региональной экономики в процессах самоорганизации. По данному критерию все составные элементы региональной социально-экономической системы подразделяются на 2 категории:

- субъекты, которые характеризуются значительным числом связей с другими элементами региональной системы, интенсивно взаимодействующие с ними;
- субъекты, которые характеризуются незначительным числом связей или интенсивностью взаимодействия.

Тут необходимо отметить, что современные экономические системы любого масштаба являются открытыми, чем замкнутыми. При этом процесс усиления открытости экономических систем, в том числе региональных, в условиях глобализации обретает тенденциональный характер. Это означает, что любая организация является частью сложного воспроизводственного механизма. Поэтому приведенное выше разделение используем в отношении конкретного региона. На самом деле, отсутствие взаимодействий какого-либо элемента региональной системы с другими ее составляющими не говорит об отсутствии взаимодействий вообще – они могут быть на более масштабном уровне. Так например, большая часть павлодарских промышленных заводов работает на экспорт, в тоже время энергоресурсы, экосистему, кадры этот хозяйствующий субъект черпает из региона [1].

Указанное подразделение элементов системы диктует необходимость различного подхода как к организации процесса стратегического планирования ими, так и функционированию систем мониторинга, исследования состояния, определению характеристик желаемых состояний и т.д.

Еще одним существенным элементом системы стратегического планирования является наличие «надцелей», которые отражают качество желаемого состояния в целом, возможно не так четко, но тем не менее предоставляют возможность корректировки на промежуточных этапах отдельных программ и планов развития региональной экономики в целом, так и отдельных отраслевых подсистем. Основным их отличием является конкретность определения, в связи с чем переход от «надцелей» к целям требует использования соответствующей процедуры, основу которой может составлять представление ситуации в так называемых признаковых пространствах. Для его формирования нужно определить существенные оси координат – характеристик «надцелей». Например, если надцель формулируется как «повышение качества жизни населения региона», то в качестве таких характеристик может выступать ряд свойств желаемого состояния региональной социально-экономической системы: экология, уровень жизни, занятость и прочие. Тут мы видим, что каждый из них при необходимости еще детализируется до уровня измеримых показателей. Таким образом, для определенной надцели получим две категории характеристик:

агрегированных качественных и детализированных количественных. Качественные служат основой разработки стратегий социально-экономического развития, количественные – индикаторами успешности ее реализации. К агрегированным качественным характеристикам может быть применено правило Парето, сформулированное также в нечетких терминах – лингвистически: возможно применение любых мер по улучшению одних характеристик, если это не приводит к ухудшению других. В дополнение к рассмотренным и в первую и во вторую категории включаются характеристики способности региональной системы и самоорганизации. В терминах агрегированных качественных показателей это, например могут быть свобода выбора решений отдельными элементами, обеспечение множественности вариантов развития. Количественными мерами синергетического потенциала могут выступать интенсивность межэлементных взаимодействий, уровень монополизации региональных рынков, структура занятости и другие.

Обобщая проводимые выше доводы и положения, алгоритм формирования стратегии управления развитием региональной системы может быть представлен следующим образом (рисунок 1).

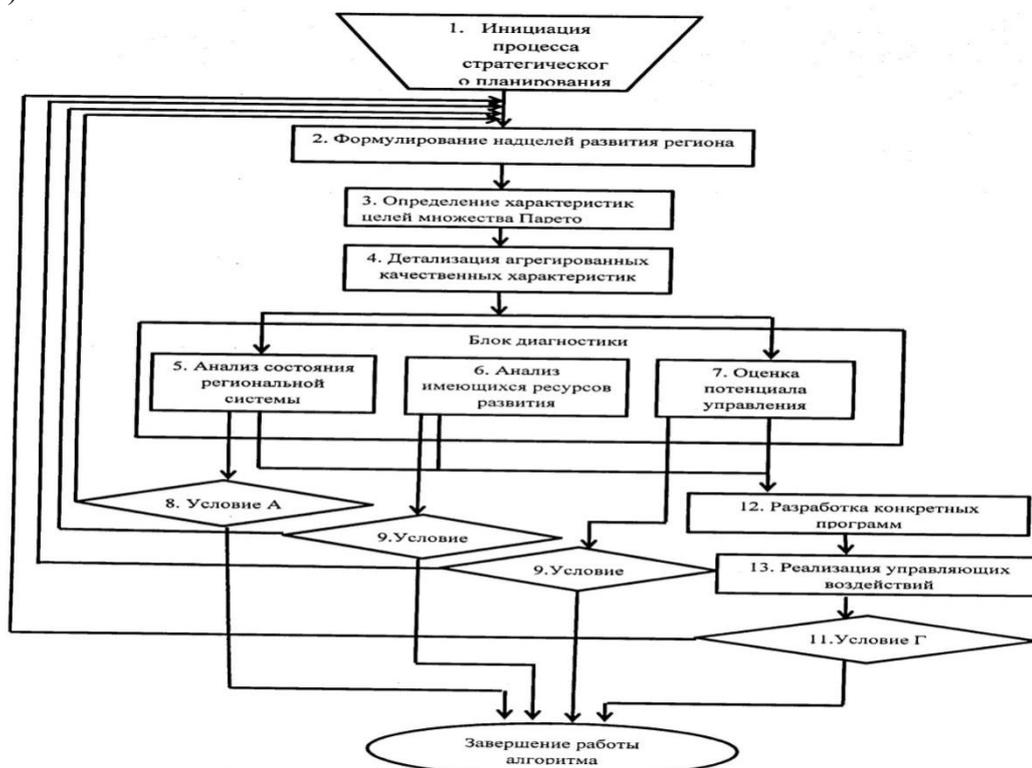


Рисунок 1 Алгоритм формирования стратегии социально-экономического развития региона

Блок инициации процесса стратегического планирования необходим для определения состояния региональной экономики, ресурсного обеспечения развития и других характеристик, комплекс которых достаточен для разработки и реализации стратегических планов. Функции данного блока могут быть представлены как организационная подготовка системы регионального управления к формированию стратегического плана.

Формулирование «надцелей» развития осуществляется высшим менеджментом региона, и как правило, делается задолго до их конкретного применения. По своему внутреннему содержанию надцели могут дополнять друг друга (например развитие малого и среднего бизнеса и обеспечение занятости населения региона), могут выступать в качестве альтернатив (улучшить качество услуг здравоохранения и обеспечить их доступность широким слоям населения), образовывать иерархические структуры (развитие экономики региона и интенсификация сельскохозяйственного производства). На данном этапе существенным представляется выделение одноуровневой совокупности надцелей и выбор из множества альтернатив. Таким образом, результатом выполнения операций в данном блоке будут лингвистически сформулированная стратегическая цель.

Определение характеристик целей – формирование набора параметров, которые описывают сформулированную цель количественно, либо, по крайней мере, допускают получение такого описания на основе применения экспертных процедур. Данный набор параметров должен отвечать требованиям валидности, полноты, адекватности, возможности быстрой оценки.

Как указано на рисунке, параметры могут быть достаточно агрегированными. Основное их предназначение – обеспечить возможность декомпозиции задачи управления на сегменты, соответствующие профилям функционирования региональной подсистемы управления. Так, например, надцель «развитие МСБ в регионе» может потребовать развития системы поддержки МСБ (управление, министерство экономики), повышения качества подготовки специалистов-менеджеров (управление, министерство образования), формирования в обществе позитивного отношения к предпринимательству (СМИ) и прочие. Организационной формой реализации данного этапа алгоритма целесообразно избрать экспертные комиссии в составе руководителей соответствующих подразделений подсистемы управления регионом.

Дальнейшая детализация характеристик проводится профильными специалистами, которые формируют наборы количественно измеряемых показателей, способных служить в дальнейшем индикаторами успешности реализации стратегии социально-экономического развития региона в целом и соответствующих программ. Наряду с предложенными экспертами параметрами в процедуры оценки состояний региональной системы включаются также индикаторы интенсивности самоорганизации в региональной экономике. Таким образом, результатом работы данного блока алгоритма будет собственно набор параметров, и их количественные оценки, относящиеся к желаемому будущему состоянию региона.

На основе сформированных наборов параметров производится оценка текущего состояния различных сфер функционирования региональной социально-экономической системы. Учитывая возможность привлечения в целях управления синергетического потенциала развития социально-экономической системы, проводимая оценка несколько отличается от традиционно используемых. Так, совокупность индикаторов, служащих основой проводимой оценки, дополняется набором критериев – показателей уровня развития и интенсивности процессов самоорганизации. В качестве таких критериев могут использоваться как основанные на принципах самоорганизации сложных систем (свобода выбора решений, множественность вариантов, оценка по внешнему критерию), так и косвенных, значения которых связаны с приведенными, но отражают скорее эффекты и последствия самоорганизации, а не ее саму. К таким показателям целесообразно отнести уровень развития предпринимательства в регионе, что связано с несколькими причинами:

- более простой по сравнению с непосредственной оценкой синергетического потенциала учет, основанный на имеющихся в распоряжении регионального менеджмента статистических данных;

- достаточная для оценки валидности показателей, поскольку предпринимательство достаточно тесно связано со способностью экономических систем к самоорганизации;

Малая смещенность оценок во времени, поскольку на любое изменение в условиях функционирования системных элементов региональной экономики предпринимательство реагирует достаточно быстро.

Указанные условия на рисунке 1 определяют достаточность и необходимость коррекции разрабатываемой и реализуемой стратегии социально-экономического развития региона, либо, при условии соответствия траектории развития определенной стратегией – переход к завершению работы алгоритма.

Приведенный алгоритм может быть замкнут в кольцо (то есть введена связь переход от блока «завершения алгоритма» к блоку «инициация процесса стратегического планирования»). Тем самым может быть определен момент начала процесса стратегического планирования, который может наступать в случаях:

- условие А: неудовлетворительное состояние региональной социально-экономической системы. В этом случае стратегия имеет характер антикризисной, направленной на быстрое решение наиболее актуальных проблем

- условие Б: наличие в регионе достаточных для проведения масштабных преобразований ресурсов;

- условие В: накопление значительного потенциала управления, способного кардинально изменить ситуацию в регионе, в связи с чем возникает необходимость целеориентирования таких изменений;

- условие Г: значительные отклонения текущего состояния и тенденций развития региона от определенных ранее разработанной и реализуемой стратегией, существенные текущие или прогнозируемые изменения во внешней среде [1].

В процессе разработки решения участвуют, как правило, три субъекта: лицо принимающее решение, аналитик и эксперт. По существу все три субъекта могут быть представлены как индивидуумами, так и группой специалистов, которые формально, могут принадлежать внешней среде по отношению к системе управления регионом или структурно входить в данную систему. При этом значительная часть вариантов подразумевает совместное использование потенциала штатных управленцев и привлеченных специалистов. Можно также отметить, что варианты, в которых внешние специалисты выполняют функции лиц принимающих решения, реализуются лишь в редких случаях – при принятии решений в специфических сферах и достаточно узких, частных задачах управления.

Таким представляется алгоритм формирования стратегии социально-экономического развития региона, отличающийся способом формализации условий внесения изменений в систему стратегического планирования в виде совокупности критериев и интерпретацией возможных вариантов поведения в различных ситуациях.

Список литературы:

1. Пшиканоква Н.И. Стратегия управления экономическим развитием региона, вопросы теории и практики, - издательство АГУ – 2006
2. Рохчин В.Е. Стратегическое планирование развития регионов: первоочередные задачи научного обеспечения, - Гуманитарные науки – 2003
3. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии, - Учебник для ВУЗов- 1998
4. Хиценко В.Е. Самоорганизация и менеджмент. Проблемы теории и практики управления-1996
5. Сагиндиков Е.Н. Ювица Н.В. [Электронный ресурс] режим доступа: <http://doc.nlrk.kz/>
- Государственное стратегическое планирование и прогнозирование

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕГИОНЕ

Капарова Б.Ж. – магистрант

Инновационный Евразийский университет (г. Павлодар)

Актуальность темы исследования заключается в том, что в рыночных условиях необходимость внедрения новых механизмов социально-экономического развития регионов увеличивается, так как повышение конкурентно способности регионов является залогом развития государства.

Целью исследования является выявление приоритетных направлений социально-экономического развития региона.

По итогам 2014 года валовой региональный продукт области увеличился на 4,3% и составил 1190,4 млрд. тенге. В структуре валового регионального продукта Павлодарской области наибольший удельный вес занимает промышленность – 38,1%.

В настоящее время обрабатывающая и горнодобывающая промышленности являются одной из базовых отраслей Павлодарской области (диаграмма 1), играющей важную роль в формировании экономических показателей региона [3]. Поэтому от того, как в дальнейшем будет развиваться эти комплексы, во многом будет зависеть поступательное развитие региональной экономики в целом.

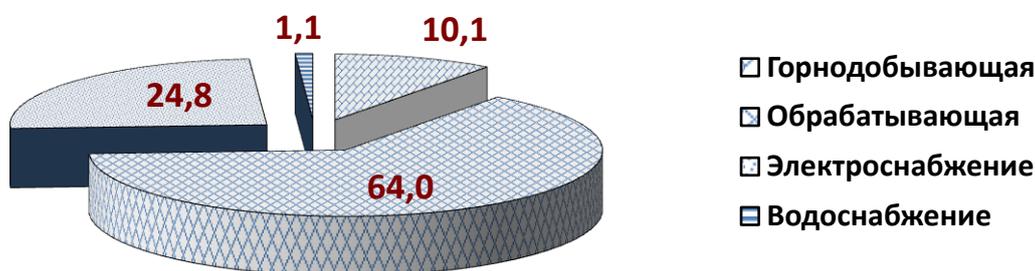


Диаграмма 1 Структура промышленного производства по видам экономической деятельности за 2014 год, %

Высокий уровень экономического развития в большинстве богатых природными ресурсами регионов достигается за счет интенсификации их добычи и переработки в готовую продукцию с высокой добавленной стоимостью, а также поставки на экспорт не только самих металлов, но и конкурентоспособной продукции из них.

В павлодарской области с целью интенсивного территориального развития региона в 2011 году был запущен проект по созданию Специальной экономической зоны с кластерным подходом. Создание и функционирование СЭЗ предполагает органическое единство трех подсистем - экономической (производство, обмен, распределение, потребление), природно-географической (территория с комплексом природно-климатических условий, особенностями географического положения) и социальной (население и весь комплекс социальной инфраструктуры), что означает довольно заметное сходство с образованием кластеров, которые представлены группой взаимосвязанных и взаимодополняющих предприятий определенной сферы деятельности [1].

Кластерной СЭЗ создаются в регионах стратегического значения, которой и является Павлодарская область.

К числу основных направлений кластерного подхода в СЭЗ Павлодаротнесены:

1. Долевое финансирование аналитических исследований структуры кластера, определения целей и направлений развития кластера;
2. Создание в кластерах центров по обмену знаниями, привлечение заинтересованных организаций к совместным действиям в рамках кластера;
3. Реализация программ содействия выходу предприятий кластера на внешние рынки, проведение совместных маркетинговых исследований;
4. Повышение эффективности программ профессиональной подготовки кадров, в том числе путем корректировки учебных планов, учреждений профессионального образования, совместной организации программ переподготовки и повышения квалификации кадров, стажировок;
5. Содействие коммерциализации результатов исследовательской деятельности

Специальная экономическая зона «Павлодар» находится в Северной промышленной зоне города Павлодара. Территория составляет 3300 га. Из них, земельный участок для размещения участников СЭЗ - 1200 га и водоем-накопитель «Былкылдак» - площадью 2100 га.

Основные задачи СЭЗэто:

1) развитие химической, нефтехимической отраслей, в частности производства экспортноориентированной продукции с высокой добавленной стоимостью, с применением современных технологий;

2) реализация прорывных инвестиционных проектов, научно-исследовательских и научно-технических инновационных проектов в рамках развития приоритетных отраслей с высоким переделом;

3) создание благоприятного инвестиционного климата и привлечение отечественных и зарубежных инвестиций для реализации инвестиционных проектов и комплексного развития химических отраслей на основе механизмов государственно-частного партнерства[2].

Приоритетными видами деятельности СЭЗ являются:

1) производство продукции химической промышленности;

2) производство нефтехимической продукции, а также продукции сопутствующих смежных производств и технологий.

Для резидентов СЭЗ установлены следующие преференции по корпоративный подоходному налогу 0 %, Налог на имущество 0 %, налог на землю 0 %, арендной плате за землю 0 %, налогу на добавленную стоимость 0 %, таможенные пошлины 0 %

На сегодняшний день зарегистрировано 45 участников с планируемыми производствами по выпуску широкого ассортимента химической и нефтехимической продукции. Объем инвестиций для реализации проектов составляет 262 млрд. тенге или 1,74 млрд. долл. США. Количество создаваемых рабочих мест – 3300.

На сегодняшний день на территории СЭЗ действует предприятие АО «Каустик», деятельность которого направлена на производство каустической соды, жидкого хлора, соляной кислоты, гипохлорита натрия.

По проектам, инициированным АО «Каустик» (всего 12): принято предварительное решение о их финансировании со стороны АО «КазАтомПром» (путем выкупа 40% акций АО «Каустик»)

Ведется работа по 8-и первоочередным проектам.

За 2013-2014 годы осуществился запуск производства бытовой химии (ТОО «Белизна-ПВ») и производства дезинфицирующих средств (ТОО «Бо-На»), а также завершилось строительство завода по прокалке нефтяного кокса (ТОО «УПНК-ПВ»).

Также на сегодняшний день приступило к реализации проекта ТОО «Промбаза Ресурс», в частности начато строительство административно-бытового корпуса. Пуск первого этапа – производство эфира и биопрепаратов против саранчовых в первом полугодии 2014 года и основного этапа – глифосат кислоты во втором полугодии 2016 года. Начаты строительномонтажные работы по возведению производственных помещений ТОО «Химсбыт-ПВ» - проект по переработке ПВХ, производство антифриза, ИОМС и системы корнеобразования. Запуск первой очереди производства по переработке ПВХ намечен на март 2014 года.

В 2015 году планируется:

- производство алкидных смол (ТОО «Завод нефтегазового оборудования»), а также производство полиэфирных смол (ТОО «НПО «Композит»).

- кроме того, планируется реализовать еще один крупный инвестиционный проект - Завод по производству серной кислоты (ТОО «Сернокислотный завод»), производительностью 180 тыс. тонн в год.

В 2016-2018 годах планируется запуск следующей очереди проектов: производство полиалюминийхлорида (ТОО «Химпром-продукт»), производство ингибированной соляной кислоты (ТОО «Химическая компания «Ертис»), очистка промышленных стоков и производство дистиллированной воды (ТОО «Нефтехимия Кереку»).

В развитии СЭЗ используется кластерный подход с высоким уровнем передела и выпуском продукции с высокой добавленной стоимостью.

Химический кластер.

В рамках химического кластера уже сегодня выпускается каустическая сода, хлор, гипохлорит натрия и соляная кислота. Значительное место в этой структуре занимают

«хлорпотребляющие» технологии, обеспечивающие наиболее рациональное использование хлора, производимого АО «Каустик» создавая тем самым, возможности наращивания мощности по производству каустической соды.

Производство переокси водорода и соляной кислоты решают проблемы горнодобывающей промышленности, а также потребности водоподготовки.

На основе планируемых производств полиэфирных и алкидных смол развернется цепочка технологий по выпуску целого ряда композитных материалов для стройиндустрии.

Химический кластер позволит создать производства импортозамещающей продукции с высокой добавленной стоимостью.

Нефтехимический кластер.

Первый проект, который направлен на импортозамещение - это строительство установки прокалики нефтяного кокса. Проект станет одним из ключевых элементов нефтехимического кластера, основанном на произведенной и сопутствующей продукции ТОО «Павлодарский нефтехимический завод».

Реализация данного проекта позволит частично решить вопрос зависимости от внешних факторов в алюминиевой отрасли Казахстана. Основным потребителем прокаленного нефтяного кокса будет Казахстанский электролизный завод (КЭЗ), который на сегодняшний день для производства алюминия завозит анодные блоки из Китая и России. На территории КЭЗ будет введено производство анодных блоков, сырьем для которого будет служить прокаленный кокс, производимый на ТОО «УПНК-ПВ».

Сопутствующим продуктом переработки нефти ТОО «ПНХЗ» является сера, переработка которой в настоящее время является одной из ключевых задач химической промышленности Казахстана. В этих целях, на территории области планируется строительство завода по производству серной кислоты, а также размещение других серо-перерабатывающих производств.

Список использованных источников:

1. Казахстанская правда [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.kazpravda.kz/news/ekonomika/konkretika-himicheskogo-klastera> - Заглавие с экрана

2. Портал ГУ Управления индустриально-инновационного развития Павлодарской области [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.innovations.pavlodar.gov.kz/index.php?option=com_content&view=article&id=57&Itemid=66&lang=ru – Заглавие с экрана

3. Портал статистики Павлодарской области [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://pavlodarstat.kz/rus/> - Заглавие с экрана

МЕТОДИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО ИНДЕКСА ДЛЯ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ.

Керимов Р.В. – студент, Костюкова С.Н. - к.э.н., доцент
Полоцкий государственный университет (г.Новополоцк)

Конкурентоспособность на уровне организации, вместе с конкурентоспособностью продукции составляют микроуровень, в соответствии с классификацией уровней конкурентоспособности, как экономической категории по Гельвановскому [1, с. 21]. Конкурентоспособность организации соответственно способна определять напрямую конкурентоспособность экономики в этой отрасли на уровне государства и экономики в целом, но лишь косвенно - на долю, занимаемую в общем объеме производимой продукции.

Приоритетность данной задачи на государственном уровне обязывает предприятия самостоятельно проводить контроль уровня своей конкурентоспособности, оценивать собственную долю рынка и обеспечивать повышение конкурентоспособности.

В цепочке этих задач наиболее сложной является оценка уровня конкурентоспособности, поскольку методик по оценке конкурентоспособности предприятия существует достаточное количество. Об этом может свидетельствовать существование классификации оценки конкурентоспособности, согласно которой существуют – матричные методы, методы, основанные на оценивании конкурентоспособности товара или услуги предприятия, методы, основанные на теории эффективной конкуренции, комплексные методы.

Среди наиболее известных методик выделяются матричный метод М. Портера, а так же методика оценки, разработанная «Бостонской консалтинговой группой» [1, с. 31-32]. Однако следует отметить, что указанные методики применимы в основном для промышленных предприятий. В то время как организации строительного профиля имеют ряд особенностей (срочность и высокая стоимость строительства, длительность производственного цикла, вовлечение в процесс множества исполнителей и др.). В связи с этим необходима переработка существующих методик для применения строительными организациями с учетом отраслевой специфики.

Автором предлагается усовершенствованная методика по оценке конкурентоспособности строительных организаций, построенная на основании методики, предложенной С. Ф. Курган по использованию интегрального индекса для оценки региональной конкурентоспособности [2].

Методика предполагает расчет индекса конкурентоспособности строительной организации в несколько этапов, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Содержание этапов методики расчета интегрального индекса конкурентоспособности строительной организации

| Номер этапа | Содержание этапа |
|----------------|---|
| Первый этап | Сбор и анализ необходимых показателей |
| Второй этап | Анализ собранных данных, формирование групповых показателей. Группировка собранных факторов по 4 групповым компонентам (человеческий, инвестиционный, технологический, финансово - инвестиционный). |
| Третий этап | На основе опроса мнения экспертов присвоение каждому групповому компоненту индивидуального удельного веса, отображающего относительную важность группы показателей при расчете индекса конкурентоспособности. |
| Четвертый этап | Определение состава факторов, формирующих каждый групповой компонент (таблица 2). |
| Пятый этап | Присвоение экспертным путем каждому фактору соответствующего балла по шкале от 1 до 5 (1 – наихудшее значение показателя, 5 – наилучшее значение показателя соответственно), представлено в таблице 2. |
| Шестой этап | Расчет сводного индекса показателей каждого компонента по формуле (1). |
| Седьмой этап | Расчет интегрального индекса конкурентоспособности строительной организации по формуле (2). |
| Восьмой этап | Идентификация позиции организации в отрасли по уровню конкурентоспособности (таблица 3). |

Согласно методике на четвертом этапе определяется состав факторов, формирующих каждый групповой компонент (таблица 2).

Таблица 2 – Состав факторов, необходимый для проведения оценки конкурентоспособности строительной организации

| Наименование группы компонентов (удельный вес) | Факторы | Экспертная оценка, балл |
|--|---|-------------------------|
| Финансово – экономический компонент (0,25) | Чистая прибыль | 3 |
| | Рентабельность по предприятию (%) | 1 |
| | Выполненный объем СМР по генподряду | 5 |
| | Выполненный объем СМР собственными силами | 4 |
| | Коэффициент текущей ликвидности | 2 |
| Человеческий компонент (0,25) | Численность персонала предприятия | 1 |
| | Размер заработной платы | 2 |
| | Средний возраст работников, здоровье. | 4 |
| | Среднегодовая выработка на одного работника | 3 |
| Инвестиционный компонент (0,25) | Объем средств, вложенных в приобретение лицензии, патентов и т.д. | 2 |
| | Объем капитальных вложений на модернизацию | 1 |
| Технологический компонент (0,25) | Объем капитальных вложений под программу техперевооружения | 2 |
| | Оснащенность оборудованием (в т.ч. и импортным) | 1 |
| | Оснащенность строительными машинами и механизмами | 1 |
| | Оснащенность автотранспортом | 3 |

На шестом этапе производится вычисление сводного индекса (I_{CBj}) j -й группы компонентов по следующей формуле (1):

$$I_{CBj} = \sum_i^n x_i/n \quad (1)$$

где I_{CBj} – сводный индекс показателей j -й группы компонента ($j=1;k$), k - количество компонентов;

x_i - позиция i -го фактора x в рейтинге, ($i=1;n$), n - количество факторов в группе.

Так, расчет сводного индекса факторов финансово-экономического компонента по формуле 1 дает следующий результат – 3 балла.

Седьмой этап – расчет интегрального индекса оценки конкурентоспособности строительной организации (I_u), производится по формуле (2):

$$I_u = \sum_j^k \beta \cdot I_{CBj} \quad (2)$$

где I_u - интегральный индекс конкурентоспособности строительной организации;

β – показатель относительной важности j -й группы (в процентах);

I_{CBj} – сводный индекс показателей j -й группы компонентов.

Используя данные таблицы 2 расчет интегрального индекса конкурентоспособности строительной организации дает результат, равный 2,2 балла.

Завершающим этапом методики является идентификация исследуемой организацией своей позиции на рынке строительно-монтажных работ на основе разработанной автором шкалы (таблица 3).

Таблица 3 –Шкала оценки конкурентоспособности строительных организаций

| Позиция организации в отрасли по уровню конкурентоспособности | Лидер рынка | Сильная конкурентная позиция | Умеренная конкурентная позиция | Слабая конкурентная позиция | Аутсайдер рынка - рискует покинуть рынок |
|---|-------------|------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|--|
| Критерии оценки | 4-5 балла | 3-4 балла | 2-3 балла | 1-2 балла | 0-1 баллов |

Применяя данные разработанной шкалы, представленной в таблице 3, можно определить позицию исследуемой строительной организации в отрасли по уровню ее конкурентоспособности, она занимает умеренную конкурентную позицию.

Таким образом, в соответствии с разработанной автором методикой, строительная организация может выстроить обоснованную стратегию дальнейшего развития, с четким пониманием собственной конкурентной позиции и места на конкретном рынке региона или отрасли. Так же практическая значимость разработанной методики состоит в том, что потенциальные стратегии, построенные компанией на основе этой методики, позволят оценить собственную позицию на рынке с точки зрения величины влияния компонентов на ее конечный успех, т.е. строить свою конкурентную стратегию на основе развития наиболее сильных компонентов своей организации.

Список использованной литературы:

1. Мазилкина, Е. И. Паничкина, Г. Г. Управление конкурентоспособностью. – М.: Из-во «Омега-Л», 2009. – с. – 328 .

2. . Курган, С. Ф. Использование интегрального индекса для оценки показателей региональной конкурентоспособности – Экономическая теория в XXI веке: поиск эффективных механизмов хозяйствования : материалы межд. науч.-практ. конф., Новополюцк, 23-24 окт. 2014 г.: в 2 ч. / Полоцк. государственный ун-т; под общей ред. И. В. Зеньковой — Новополюцк, 2014. — Ч. 2. — С. 279-283.

СУЩНОСТЬ СИСТЕМЫ «СТАНДАРТ-КОСТ» И НОРМАТИВНОГО МЕТОДА УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ: ОГРАНИЧЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Кондакова К. Г. – студент, Левичева С.В. – к.э.н., доцент

Фининсовый университет при Правительстве Российской Федерации (Барнаулский филиал, г. Барнаул)

Учет затрат и исчисление себестоимости единицы продукции является одной из серьезных учетно-аналитических задач в любом виде деятельности. Поскольку путем включения затрат в себестоимость конкретных продуктов организация обеспечивает возмещение своего основного и оборотного капитала.

Показатели себестоимости выступают одним из факторов, определяющих уровень цены на продукт, являются базой для оценки эффективности деятельности как производственного, так и управленческого персонала, определяют, вместе с выручкой от продажи, финансовый результат хозяйствования.

Уровень себестоимости отражает все стороны хозяйственной деятельности экономических субъектов. Чем рациональней используются на всех стадиях производства материалы, рабочий труд, научные достижения, тем ниже уровень себестоимости и, соответственно, больше прибыль, а отсюда и выше устойчивость предприятия к конкуренции.

Необходимость исчисления себестоимости определяется потребностями организации:

- 1) выдерживать конкуренцию;
- 2) исследования влияния факторов, которые формируют себестоимость;
- 3) сбора информации для установления конечных цен;
- 4) для анализа итогов деятельности структурных подразделений (филиалов, бригад)

предприятия;

5) обнаружения «узких» мест в управлении предприятием и организации производственного процесса;

6) планирования заданий по издержкам, бесперебойного контроля над выполнением смет [1].

Объектами вычисления себестоимости могут быть: произведенная продукция, работы, услуги, либо группы однотипных изделий. Выбор метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в современном учете является непростой задачей для организации, поскольку определенная по выбранной методике себестоимость в идеале должна удовлетворять потребности и бухгалтерского, и финансового, и управленческого, и налогового учета.

Наибольшую популярность в отечественной системе учета имеют нормативный метод и метод «стандарт-кост», являющийся прародителем нормативного метода калькулирования себестоимости [2].

Нормативный метод учета реальных затрат базируется на заранее просчитанной норме расхода на продукцию или вид работ (услуг). Границы прямых затрат рассчитывают на детали, полуфабрикаты продукции, всякого рода технологические циклы. По издержкам за обслуживание производства, управление, сбыт создают отдельные бюджетные нормативные сметы.

Нормативные затраты – это заранее просчитанные реальные затраты, включающие в себя прямые материальные затраты, прямые трудовые затраты и общепроизводственные расходы. Они напрямую зависят от характеристик используемых технологий и ресурсов. Нормативные затраты как правило, считаются на единицу готовой продукции [1].

Большая часть внимания в нормативном учете акцентируется на обнаружении отклонений от норм, т.е. полученной экономии или допущенным удорожаниям. Причины, из-за которых появились отклонения, определяется с помощью неформализованного и формализованного методов. Первый способ помогает выявить такие причины, как потребление некачественных ресурсов, нарушение технологического процесса и т. д. Второй метод базируется на построении и анализе жестко определенных факторных моделей. Отклонения от нормативов бывают как из-за цен, так и из-за объемов, использованных ресурсов или изменения норм. Анализ отклонений позволяет увидеть проблемную область (область неэффективности). Эта зона требует внимание в первую очередь. Так же анализ отклонений выявляет «узкие места».

Нормативный метод учета затрат и калькулирования себестоимости имеет как свои преимущества, так и ограничения в использовании (таблица 1).

Таблица 1 – Использование нормативного метода учета затрат и калькулирования себестоимости готовой продукции

| Преимущества метода | Ограничения метода |
|---|--|
| 1) концентрация внимания менеджера на отрицательные моменты, которые возникают в процессе производства | 1) отклонения могут не документироваться, что приводит к не установленным причинам и виновникам, что не дает возможности в дальнейшем устранить причины возникновения отклонений |
| 2) менеджер в момент возникновения отклонений от норм имеет развернутую информацию и проводит экономический анализ, в результате которого устанавливает причины и виновников отклонений от норм | 2) остатки незавершенного производства при изменении норм не пересчитываются, а все отклонения |
| 3) обнаруженные отклонения позволяют | |

| | |
|--|---|
| <p>оперативно вмешаться в процесс производства на каждом уровне управления и повлиять на фактическую себестоимость</p> <p>4) метод дает возможность оперативно принимать решения, обеспечивающие повышение экономических показателей</p> <p>5) анализ по цехам и участкам позволяет получить результаты их деятельности, определяя при этом долю вклада каждого подразделения в общий результат работы организации</p> | <p>списываются на себестоимость</p> <p>3) нормируются только прямые затраты, а постоянные – присутствуют всегда не зависимо от процесса производства в фактической величине</p> <p>4) акцентирование внимания работников на нормы и нормативы приводит к тому, что творческие наклонности и инициатива персонала остаются невостребованными</p> |
|--|---|

При разработке нормативного метода учета издержек многие положения были взяты из распространенного, в то время, в зарубежной практике метода учета «Стандарт-кост».

Основная задача системы «Стандарт-кост» – учет потерь и отклонений в прибыли предприятия. «Стандарт-кост» в полном смысле означает «стандартные затраты», происходит замена «исторической» себестоимости на «целесообразную» (Г.Эмерсон).

Суть системы «стандарт-кост» состоит в предварительном установлении стандартов (предостережений) по статьям расходов: материалов; оплата труда рабочих; производственные накладные расходы; основные коммерческие расходы. Применяемая за рубежом система «стандарт-кост» не регламентирована нормативными актами, следовательно, не имеет единого метода ведения учетных регистров и установления стандартов.

В условиях рыночной экономики, расценки на материалы находятся в прямой зависимом положении от спроса и предложений. Соответственно стандарты на материалы устанавливаются исходя из уровня цен, которые действуют в момент подготовки стандартов; либо, можно опереться на среднюю цену, которая будет существенна для всего периода использования этих норм. Можно отсюда сделать вывод, что стандарт по ставке зарплаты по операциям технологического процесса чаще всего являются средними расценками. Для расчета стандарта себестоимости продукции все нормативы затрат суммируются (материалы + рабочая сила + накладные расходы).

Неотъемлемой частью системы «стандарт-кост» является исследование отклонений. В исследовании обнаруженные отклонения делятся на различные составляющие (отклонение по объему, отклонение по материальным затратам, отклонения по трудовым затратам и т.п.). Это позволяет менеджменту организации понять, почему реальные затраты отличаются от запланированных, и принять соответствующие меры для исправления ситуации. Система «Стандарт-кост» также отличается своими достоинствами и имеет ограничения (таблица 2).

Таблица 1 – Использование системы «стандарт-кост» в учете затрат и калькулировании себестоимости готовой продукции

| Достоинства системы | Ограничения системы |
|---|---|
| <p>1) отражает потери, которые влияют на снижение прибыли</p> <p>2) предсказывает будущие затраты</p> <p>3) сводит к минимуму учетную работу, которая связана с калькулированием</p> <p>4) предоставляет объективную информацию о себестоимости производства, чем помогает руководящему персоналу более рационально и точно планировать цены и объем продаж</p> | <p>1) система зависит от внешних обстоятельств. Изменения в законодательстве, изменения ценовой политике поставщиков, воздействие инфляции все это осложняет расчет норм, которые должны быть постоянными в период заданного времени, затрудняет вычисление стоимости остатков готовых изделий на складе и незавершенного производства.</p> <p>2) систему нельзя использовать на всех этапах жизненного цикла продукции. Например, если продукцию только начинают внедрять на рынок, затраты могут оказаться непредсказуемы.</p> <p>3) система не способна показать качественные показатели жизнедеятельности предприятия</p> |

Сравнение отечественного нормативного метода учета затрат и системы «Стандарт-кост» позволяет сделать вывод, что между ними много общего. Однако между этими системами имеются и различия, так в системе «Стандарт-кост» в отличие от нормативного метода:

- обособленный текущий учет изменений норм не ведется, стандартные нормы не изменяются при возникновении отклонений;
- отклонения от норм прямых и косвенных расходов относятся на виновных лиц и финансовые результаты (в нормативном методе – на издержки производства);
- ориентация на все стадии производственного процесса, включая обеспечение, производство и сбыт.

В отечественной практике применение нормативного метода учета затрат и системы «Стандарт-кост» в целом благоприятно сказывается на ведении учета затрат на производство, позволяет контролировать использование производственных ресурсов, снижать себестоимость продукции и увеличивать доходы предприятия. Данные системы учета затрат и калькулирования готовой продукции удобны любым организациям, имеющим дело с циклическими, повторяющимися элементами. Они являются востребованными, так как позволяют оперативно управлять затратами, снижать себестоимость и повышать экономические показатели и как следствие еще длительный период времени будут использоваться в отечественной практике бухгалтерского учета.

Список литературы

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник, 4-е издание. –М.: Издательство Омега-Л, 2005. – 543с.
2. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник / В. Э. Керимов. – 7-е изд., изм. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2009. – 480 с.
3. Петрова В. И., Петров А. Ю., Кобищан И. В., Козельцева Е. А. Управленческий учет и анализ. С примерами из российской и зарубежной практики: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 304 с.

ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Корчуганова О.А.- студентка гр. М-11, Кузьмина Н.Н. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

Жилищный вопрос является одним из самых актуальных на сегодняшний день для каждого человека. А банковский кредит становится всё более популярным способом его решения. Но, кредитую столь важное для заёмщика приобретение, как квартира или дом, банк требует гарантий возврата предоставленных средств. Поэтому обязательным условием получения ипотечного кредита является страхование.

Ипотечное страхование подразумевает страхование рисков убытка у кредитора, которые могут возникнуть в случае недостатка средств от реализации заложенного имущества и невозможности довыискать с заёмщика остатка средств.

Кредитор не может выдать кредит на покупку жилья без страховки, так как он несет большие риски. Во-первых, это значительная сумма кредита и большой срок выплат, а во-вторых, за годы с клиентом банка и недвижимостью может произойти всё, что угодно[2].

Страховой полис защищает от:

- риска смерти и потери трудоспособности заемщика;
- риска гибели, утраты или повреждения недвижимого имущества, находящегося в собственности у заемщика и переданного в залог кредитору (банку);
- риска потери объекта залога в результате прекращения права собственности заемщика на недвижимое имущество.

Данный вид страхования в основном осуществляется в комплексе и включает в себя: страхование недвижимости, жизни, а также титульное страхование.

По закону «Об ипотеке» обязательным является только страхование закладываемого имущества, однако большинство банков рекомендует клиентам оформлять все три страховки. С одной стороны, это наиболее правильный подход, защищающий интересы как кредитора, так и заемщика. С другой – расходы по ипотечному кредиту для большинства покупателей жилья оказываются тяжелыми, а ежегодные страховые взносы только увеличивают финансовую нагрузку.

Ипотечное жилье является собственностью заемщика, но одновременно с этим находится в залоге у банка в качестве обеспечения по кредиту. Если должник окажется не в состоянии исполнить обязательства по кредиту, банк имеет право продать эту недвижимость и погасить задолженность из вырученных средств. Однако в случае ухудшения состояния жилья реализовывать его придется по цене гораздо ниже рыночной, и денег от продажи может не хватить на полное погашение основного долга и процентов. Поэтому страхование имущества, находящегося в залоге, является обязательным законодательным требованием.

Хотя страхование жизни и здоровья заемщика не является обязательным по закону, специалисты считают именно этот вид страховой защиты наиболее важным при оформлении ипотеки. По статистике более 66% убытков было заявлено клиентами именно по риску причинения вреда жизни и здоровью застрахованного.

Страхование риска утраты права собственности (титульное страхование) на приобретенную недвижимость не гарантирует того, что ваши права на квартиру не будут оспорены. Однако если такое случится, и квартира по суду будет признана собственностью других людей, вы, по крайней мере, не останетесь с огромным долгом перед банком – задолженность по кредиту будет погашена за счет страхового возмещения[3].

Сумма страховки может варьироваться: от суммы кредита до стоимости приобретаемого объекта недвижимости. Страховые платежи выплачиваются раз в год и уменьшаются по мере уменьшения оставшейся суммы выплат по кредиту.

Комплексный тариф составляет в среднем 0,4–0,8% от страховой суммы, которую определяет банк. И складывается из таких составляющих как:

- стоимость страхования жизни (0,25–3% в зависимости от пола и возраста);
- стоимость страхования имущества от повреждения или гибели (0,1–0,15%);
- стоимость титульного страхования (0,2–0,4%).

Как правило, ипотечное страхование зависит от срока ипотечного кредита, то есть если договор с банком заключен на десять лет, то и страхование осуществляется на аналогичный срок.

Разумеется, от срока и рисков зависит размер страхового вознаграждения, выплачиваемого страхуемым страховой компании. Поэтому, при страховании многие страховые компании предлагают своим клиентам страховать только действительные риски.

Размер страхового вознаграждения при ипотечном страховании зависит также и от технического состояния недвижимости, от его износа (в том числе износа строения в целом).

В Алтайском крае предоставляют ипотечное кредитование следующие организации: ОАО Акционерный коммерческий банк «АК БАРС», ООО «Алтайская ипотечная корпорация», ОАО «Краевое агентство по жилищному ипотечному кредитованию», ОАО «Альфа-Банк», ОАО Акционерный коммерческий банк «Банк Москвы», ОАО Банк «Возрождение», ЗАО «ВТБ 24», ОАО «Газпромбанк», ОАО «Дальневосточный ипотечный центр», ОАО Новосибирский социальный коммерческий банк «Левобережный», ОАО «МТС-Банк», ОАО АКБ «Росбанк», ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк», ОАО Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации, ОАО «БАНК УРАЛСИБ», ОАО Коммерческий банк «ФорБанк»[1].

Предоставляют ипотечное страхование в Алтайском крае следующие страховые компании: Страховая компания «АльфаСтрахование», Страховая компания «ВСК», Страховая компания «ВТБ Страхование», Страховая компания «РЕСО-гарантия», Страховая

компания «Россия», Страховая компания «Цюрих», Страховая компания «УралСиб», Страховая компания «Росгосстрах», Страховая компания «Югория», Страховая компания «СОГАЗ», Страховая компания «НСГ Росэнерго», Страховая компания «Согласие», Страховая компания «ЖАСО», Страховая компания «Allianz (РОСНО)», Страховая компания «Сургутнефтегаз» [2].

Как видно из представленного перечня банков и страховых организаций, можно сделать вывод, что многие банки выполняют страховые функции, закладывая собственный страховой фонд от риска по ипотечному кредитованию.

Банки, выдающие ипотечные кредиты, по-разному определяют свою политику в отношении страхования, однако большинство из них изменяет условия выдачи ипотеки при отказе заемщика от страхования жизни и титула. Чаще всего это выражается в повышенной процентной ставке.

Заемщик может снизить страховую сумму, отказавшись от страхования жизни и титула, но это имеет смысл только в том случае, если разница между тарифами со страхованием и без не превышает 1%, а стоимость комплексного страхования составит более 1,5% от суммы кредита (в силу возраста, особенностей работы заемщика, юридической истории приобретаемой квартиры и т.д.). Однако стоит помнить о том, что сэкономить удастся не слишком много, при этом такая экономия может обернуться крайне плачевно в случае непредвиденных событий, в результате которых заемщик, не защищенный страховкой, не сможет выплачивать кредит[3].

Таким образом, ипотечное страхование является важной составляющей ипотечного кредитования, ведь данный вид страхования сокращает риски кредитных организаций, а также позволяет снизить ущерб при наступлении страхового случая.

Список использованных источников:

1) Ипотечное страхование // Согласие URL: <http://www.soglasie22.ru/ipoteka.html> (дата обращения: 01.04.2015).

2) Ипотечное страхование в Барнауле URL: <http://barnaul.insure-company.ru/mortgage/> (дата обращения: 31.03.2015).

3) Ипотечное страхование: «соломка» для заемщика // Ипотечное кредитование в России URL: <http://ipocredit.ru/publikacii/s/ipotechnoe-strakhovanie-solomka-dlya-zaemshchika-10312352-1/> (дата обращения: 29.03.2015).

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА: ОБЗОР ЛЬГОТНЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОГРАММ БАНКОВ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Кочкина Н.Д. – студент, Пермякова Е.С. – к.э.н., ст. преподаватель

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

В настоящее время малый бизнес играет важную роль в экономике любой страны. Малое предпринимательство увеличивает занятость населения, создавая новые рабочие места, обеспечивает внедрение новых товаров и услуг, влияет на научные инновации и формирование бюджета. Неслучайно сегодня так много внимания уделяется его развитию со стороны государства, в том числе разработаны меры финансовой, имущественной, информационной, консультационной поддержки, создается специальная инфраструктура. Кроме того, в последние несколько лет активно используется банковская поддержка малого бизнеса, разрабатываются льготные кредитные программы для малых предприятий Алтайского края [1].

Всего в регионе находится 15 банков, готовых предоставить кредитные программы, среди них: Сбербанк России, ВТБ24, Сибсоцбанк, Абсолют банк, Промсвязь банк, Номос банк, Московский областной банк, UniCreditbank, Банк «Левобережный», Уралсиб банк, Бинбанк, Банк Западный, Россельхоз банк, Бизнес успех (Мтс банк), Банк «Возрождение».

В данном исследовании была поставлена задача выявить наиболее выгодные кредитные программы банков для предприятий малого бизнеса. При анализе уделялось внимание основным условиям выдачи кредита и минимальным требованиям к клиенту, по которым была составлена сводная таблица, но по причине ограниченности объема статьи, данная таблица не приводится. Переходим сразу к полученным выводам и результатам по ней.

Сумма выдаваемых кредитов малым предприятиям колеблется от 100 тыс. рублей до 160 млн. рублей. Банки, готовые выдать кредит на 100 тыс. рублей - это ВТБ24 и Московский областной банк, под 21% (6-12 месяцев) и 5-9,5% (31-60 дней), соответственно. Также Россельхоз банк готов выдать кредит от 200 тыс. рублей под 12-18% (до 3-х лет). Что касается крупных кредитов, то ВТБ24 выдает кредит на сумму до 143 млн. рублей под 21-23% (до 60 месяцев), кредиты до 150 млн. рублей выдают Сибсоцбанк под ставку, определяемую контрагентом (2-3 года), Номос банк (до 60 месяцев) и UniCreditBank под плавающую ставку (6-12 месяцев).

Процентные ставки по кредиту варьируются в диапазоне от 5% (Московский областной банк) до 28-29% (Банк Абсолют, ВТБ24). Следует отметить, что во многих банках на ставку вознаграждения оказывает влияние сумма кредита и срок погашения. Чем дольше срок погашения кредита, тем выше процентная ставка, и, чем ниже сумма кредита, тем выше на него процентная ставка. Обобщив все данные, можно резюмировать, что кредиты по самым низким ставкам предоставляет Московский областной банк, но при этом сроки погашения кредитов у данного банка короткие, а именно, от 31 до 547 дней. Самые высокие процентные ставки у банка ВТБ24 и банка Абсолют, при сроке погашения до 60 месяцев.

При обзоре сроков погашения кредита, были выявлены границы от 31 дня до 180 месяцев (15 лет). Долгосрочные кредиты представляют банки по крупным суммам, в данном случае кредит до 180 месяцев предоставляет Банк «Западный» на сумму не более 160 млн. рублей. Заметим, что средний срок погашения долгосрочных кредитов составляет от 3 до 5 лет в зависимости от суммы кредитования.

Анализируя кредитные программы банков, стало ясно, что невозможно определить оптимальные условия кредита унифицировано для любого заемщика, поскольку условия зависят от индивидуальных показателей деятельности предпринимателя, так, проверяется финансовое состояние предприятия, его платежеспособность, возможность предоставления залога, а также цели взятия кредита.

Для разработки рекомендаций по выбору банка, предоставляющему оптимальную кредитную программу для малого бизнеса в зависимости от суммы кредита, была составлена обобщающая таблица 1.

Таблица 1 – Выбор оптимальной кредитной программы банка

| Сумма кредита | Банк и условия кредита |
|-------------------------|---|
| 100 тыс. - 1 млн. руб. | Мособл банк – от 5 до 12,75%(31-547 дней), залог. Уралсиб банк – от 13,5 до 15%(6-36 месяцев), залог. |
| 100 тыс. – 3 млн. руб. | Мособл банк – от 5 до 12,75%(31-547 дней), залог. Банк «Левобережный» - от 12 до 15%(до 36 месяцев), залог. |
| 3 млн. – 10 млн. руб. | Банк «Левобережный» - от 12 до 15%(до 36 месяцев), залог. |
| 10 млн. – 50 млн. руб. | Уралсиб банк – от 13,25 до 15,75% (6-120 месяцев), залог. Мтс банк – от 12 до 14% (до 2 лет), залог. |
| 50 млн. – 100 млн. руб. | Уралсиб банк (до 95 млн. руб.) – от 13,25 до 15,75% (6-120 месяцев), залог. Банк Западный – от 12,25 до 14% (12-180 месяцев), залог. |
| 100 млн. руб. и выше | Банк Западный (до 160 млн. руб.) – от 12,25 до 14% (12-180 месяцев), залог. |

Таким образом, наиболее выгодные кредиты малому бизнесу в настоящее время в зависимости от суммы кредитования, предоставляют такие банки, как Мособл банк, Уралсиб банк, Мтс банк, Банк Западный, Банк Левобережный.

Литература

1. Исследовано в России [Электронный ресурс] : Центр поддержки предпринимательства Алтайского края, банковская поддержка. – Режим доступа: <http://www.altaicpp.ru/support/abs.html>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ГУП БДСУ-4)

Кудринская В.С – студент; Киселева А.А. - к.э.н.. ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

Актуальность данной темы состоит в том, что кадровая политика на современном предприятии, не зависимо от формы собственности, является мощнейшим инструментом обеспечения конкурентоспособности и развития. Через кадровую политику осуществляется реализация целей и задач управления персоналом, поэтому её считают ядром системы управления персоналом. Грамотная кадровая политика позволяет не только контролировать текущую ситуацию, но и моделировать необходимые реорганизации структур управления, вытекающие из изменения потребности предприятия.

ГУП БДСУ-4 Основной деятельностью предприятия являются ремонт и содержание автомобильных дорог и искусственных сооружений на них. Государственное унитарное предприятие дорожного хозяйства Алтайского края «Барнаульское дорожно-строительное управление № 4»

Целью кадровой политики БДСУ-4 является обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного состава кадров в его развитии в соответствии с потребностями самого предприятия, требованиями действующего законодательства, состоянием рынка труда.

В ГУП БДСУ-4, на предприятии в полной мере реализуются основные направления кадровой политики. На наш взгляд, недостатки, вызваны большой загруженностью начальника отдела кадров, который отвечает практически за все вопросы, связанные с управлением персонала предприятия.

В БДСУ-4 осуществляется регулярное обновление списка вакантных должностей, для замещения которых отдел кадров использует как внутренний, так и внешний источники привлечения персонала.

БДСУ-4 также взаимодействует с фирмами, поставляющим руководящие кадры, ВУЗаами, в частности с кафедрой САДиА АлтГТУ им. И.И. Ползунова. При наличии вакантных мест предприятие предоставляет работу выпускникам, получившим образование в АлтГТУ по специальности «Строительство автомобильных дорог и аэродромов» согласно заключенным целевым договорам.

Отбором персонала в БДСУ-4 занимается начальник отдела кадров. При отборе изучаются документы кандидата: резюме, трудовая книжка, документы об образовании, повышении квалификации, удостоверения, свидетельства и допуски, требуемые должностью, рекомендательные письма, медицинское заключение и др. В процессе подбора кадров важное значение имеет проверенный опытом принцип сочетания «старых и молодых кадров».

Связи с этим, необходимо провести оптимизацию организационной структуры управления и в частности отдела кадров предприятия, и перераспределения функциональных обязанностей между имеющимися специалистами. Необходимо включить в состав отдела, кроме делопроизводителя и юриста, инженера по охране труда и техники безопасности, и

инспектора по кадрам, что позволит распределить функциональную нагрузку, между пятью специалистами, разгрузив, таким образом, начальника отдела кадров. Это даст ему возможность организовать работу по формированию и реализацию кадровой политики на предприятии.

Данные мероприятия помогут создать не только единый механизм по управлению человеческими ресурсами, но и базу для реализации кадровой политики на предприятии. Под единым руководством специалисты будут работать более слаженно и оперативно, что позволит более эффективно решать кадровые вопросы.

В условиях быстро изменяющейся внешней среды функции работников постоянно усложняются. Поэтому необходимо уделять более пристальное внимание планомерной подготовки и особенно, переподготовки кадров, помогающим полному раскрытию их возможности. Повышение квалификации должно стать одной из приоритетных задач управления.

В условиях развивающегося рынка определяющим фактором, влияющим на конкурентоспособность, экономический рост и эффективность производства является наличие в организации человеческих ресурсов, способных профессионально решать поставленные задачи «Кадры решают всё». Но при их неправильном использовании, они могут стать и главной причиной неудач. Поэтому, для эффективного управления персоналом, организации необходима целостная система работы с кадрами, позволяющая управлять ими от момента приёма на работу до завершения карьеры. Такой системой является кадровая политика, представляющая собой комплекс работ, приводящих человеческий ресурс в соответствие со стратегией организации.

Поэтому нами было предложено расширить отдел кадров до пяти специалистов, добавив инспектора по кадрам и инженера по охране труда и техники безопасности. Расширение отдела кадров приведет к снижению нагрузки с начальника отдела кадров и позволит ему заниматься вопросами кадровой политики, анализировать ситуацию на предприятии, вовремя вносить изменения.

Источники информации:

Источниками послужили статьи российских и зарубежных маркетологов, публикации, Интернет-ресурсы и учебно-методические пособия.

1. <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=663619>

2. <http://bdsu4.ucoz.ru/>

3. Кибанов А. Кадровая стратегия // Служба кадров. – 2009. - №12, -320с.

4. Кибанов А. Методология оценки экономической и социальной эффективности совершенствования управления персоналом. // Кадровик. Кадровый менеджмент, №12, 2010. – 25 с.

5. Магура М.И., Курбатова М.Б. Современные персонал-технологии. – М., 2008. – 450 с.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МОЛОЧНОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Лагута А. А. – студентка, Любецкий П.Б. – ст. преподаватель
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия (г. Горки)

Молочный подкомплекс является одним из важнейших элементов продуктовой структуры агропромышленного комплекса Республики Беларусь. При этом молочный подкомплекс представляет собой сложную организационно-экономическую систему взаимосвязанных производств и подотраслей сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности, торговли и обслуживающих отраслей, объединяющим признаком которых является единый конечный продукт – молоко и молочные продукты. Значительная важность

молочного подкомплекса определена высокой ценностью его конечной продукции в структуре питания населения республики. Молоко по пищевым достоинствам занимает первое место среди всех животноводческих продуктов. Являясь источником полезных веществ широкого спектра действия в рационе человека, оно легко переваривается и хорошо усваивается организмом [3, с.221].

Производство молока является традиционной отраслью сельского хозяйства республики. Молоко и молочные продукты в общем объеме производства пищевой промышленности занимают примерно 25,3 %. При этом молочная отрасль Беларуси имеет доминирующее значение в перерабатывающей промышленности, так как производит самые важные для населения страны продукты питания [5]. По данным Министерства здравоохранения Республики Беларусь, в структуре продуктового набора потребительской корзины жителей наибольший удельный вес (44%) приходится на молоко и молочные продукты. Научно обоснованная норма потребления молока и молочных продуктов (рациональная норма) для одного человека в год колеблется в зависимости от пола и возраста, при этом общая рациональная норма потребления составляет 350 кг в год на душу населения (таблица 1).

Таблица 1 – Рациональная норма потребления молока и молочных продуктов в Республики Беларусь, кг/год

| Группа продуктов | Молоко и молочные продукты | | | | |
|------------------|----------------------------|-------|-------|-------|----------|
| | Возраст, лет | | | | |
| | До 18 лет | 18-29 | 30-39 | 40-59 | Более 60 |
| Мужской | 340 | 460 | 410 | 369 | 322 |
| Женский | 325 | 414 | 364 | 320 | 311 |

По сравнению с рациональной нормой потребления, фактическая норма потребления молока и молочных продуктов в Республике Беларусь в 2013 году составляет 260 килограмм в год на душу населения. Анализируя данные за пять лет необходимо отметить, что среднедушевое потребление увеличилась в 2013 году по сравнению с 2009 годом на 14 %.

Потребление молока и молочных продуктов характеризуется сезонностью. Наиболее подвержен сезонным колебаниям такой молочный продукт как мороженое. Причиной высокой сезонности потребления данного продукта в Беларуси и других странах СНГ является то, что мороженое едят малыми порциями и на ходу. В связи с данной особенностью значительный объем продаж приходится на уличные покупки порционного мороженого, из чего следует выраженная зависимость спроса на данный продукт от сезона и погоды. Так, объемы продаж мороженого летом в три и более раз превосходят объемы его продаж в зимний период. Ежегодный спад потребления приходится на октябрь – ноябрь, достигая максимального спада в январе – феврале. Помимо объема продаж сезонным колебаниям подвержена и структура потребительского спроса на мороженое. Так, в зимнее время многие потребители переходят с порционного на другие виды мороженого, которые удобно употреблять дома, в кафе или ресторанах [4].

В молочной отрасли существует и сезонность производства. Сезонность производства цельномолочной продукции (в пересчете на молоко) колеблется в зависимости от месяца. Так, максимальное производство в 2013 году наблюдалось в июнь-июль месяцы, а минимальное – февраль-март. Анализируя динамику за два последних года необходимо отметить, что сезонность производства в 2014 году практически не изменилась. Так, в 2014 году максимальное производство было зафиксировано май-июнь месяцы, а минимальное – февраль-март (рисунок 1).

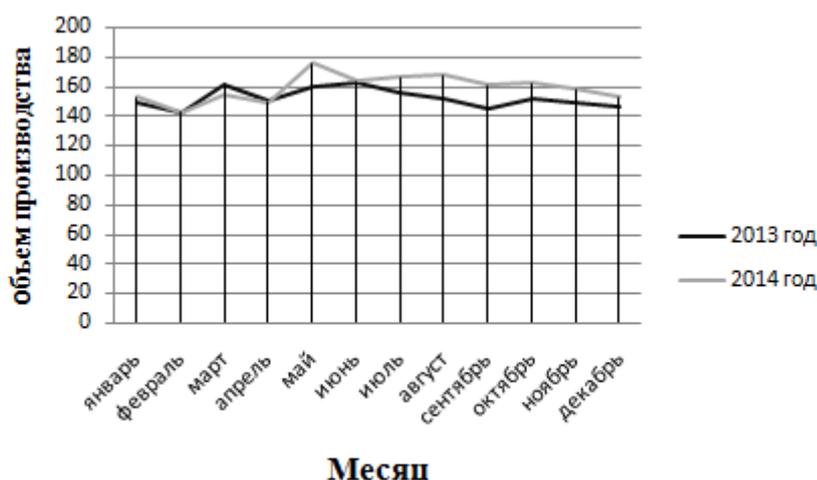


Рисунок 1 – Сезонность производства цельномолочной продукции

Молочная отрасль Беларуси имеет доминирующее значение в перерабатывающей промышленности, так как производит самые важные для населения страны продукты питания. При этом молоко и молочные продукты одинаково востребованы всеми жителями республики, где каждый может найти себе что-то по вкусу. Ассортимент молочной отрасли включает более 1500 наименований молочной продукции и ежегодно обновляется, что способствует появлению на рынке огромного числа новых товаров, большинство, которых представлены торговыми марками, исчисляемыми десятками и даже сотнями. В то же время происходит ужесточение конкуренции в силу достижения высокой степени насыщения национального рынка молочными продуктами.

Конкурентоспособность возросла благодаря внедрению современных технологий, улучшающих качество молочной продукции, обеспечивающих более длительные сроки годности и гарантирующих ее безопасность для потребителя. Так, в настоящее время насчитывается около 40 предприятий, которые ведут «молочную борьбу» за лидирующие положение на рынке. К основным «молочным конкурентам» относят: «Савушкин продукт», «Бабушкина крынка», «Беллакт», «Минский молочный завод №1», «Березовский сыродельный комбинат», «Слущкий сыродельный комбинат», «Глубокский МКК» и другие. При этом анализ современного состояния предприятий молочной промышленности позволяет определить потенциал их рынка. Определение потенциала рынка позволяет установить сколько товаров при определенных условиях может быть выставлено на рынок и сколько товаров рынок сможет поглотить [2, с.135]. Рыночный потенциал характеризуется рядом качественных и количественных показателей, наиболее важными из которых является ёмкость рынка. Оценка ёмкости рынка связана с определением доли рынка, принадлежащей отдельному предприятию (данные таблицы 2).

Таблица 2 – Определение фактической ёмкости рынка по молоку и молочным продуктам, тыс. тонн

| Показатели | Годы | | | | | 2013 г. к 2009 г., % |
|-----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | |
| Запасы на начало года | 439,4 | 225,8 | 269,8 | 245,7 | 173,3 | 39,440 |
| Производство | 6 576,9 | 6 624,6 | 6 500,4 | 6 766,3 | 6 640,0 | 100,959 |
| Импорт | 40,0 | 49,2 | 32,3 | 51,1 | 93,4 | 233,5 |
| Экспорт | 3 757,5 | 3 307,5 | 2 901,9 | 3 421,7 | 3 464,9 | 92,212 |
| Потреблено | 3 073,0 | 3 322,3 | 3 654,9 | 3 468,1 | 3 305,1 | |
| Запасы на конец года | 225,8 | 269,8 | 245,7 | 173,3 | 136,7 | 60,540 |
| Фактическая ёмкость | 3073 | 3322,3 | 3654,9 | 3468,1 | 3305,2 | 107,556 |

| | | | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
| рынка | | | | | | |
| Степень сбалансированности рынка | 0,467 | 0,501 | 0,562 | 0,512 | 0,497 | 106,423 |

Данные расчетов показывают, что в динамике за последние пять лет фактическая емкость рынка по молоку и молочным продуктам увеличилась на 7,6 %, что может быть связано с увеличением производства на 1 %. При этом степень сбалансированности рынка молока и молочной продукции в 2013 году составила 0,5, что по сравнению с 2009 годом больше на 6,4 %. Это свидетельствует о том, что на молочном рынке Республики Беларусь наблюдается излишек молока и молочных товаров, поэтому отечественным предприятиям целесообразно увеличивать экспорт молока и молочной продукции.

Таким образом, молочный рынок Беларуси активно расширяет ассортимент предлагаемой молочной продукции. Эксперты прогнозируют постепенное снижение потребления традиционных молочных продуктов (сметана, ряженка, простокваша) в пользу обогащенных современных продуктов (биокефир, биомолоко, биоюгurt). Перспективны также любые десертные молочные продукты, которые люди потребляют не для утоления голода, а для удовольствия. Общий объем этих продуктов будет расти не только за счет увеличения количества новых потребителей, но и за счет роста частоты потребления постоянными покупателями этой категории продуктов. С точки зрения развития производства, эксперты отмечают тенденцию создания и развития холдингов. Объединение в холдинги – экономически объективный процесс, так как крупные производители имеют возможность регулировать закупочную и продажную цены на сырье и при этом рекламировать продукцию. В целом рынок молока и молочной продукции Республики Беларусь повторяет развитие зрелых рынков, потребители которых всерьез озабочены вопросами сохранения молодости и здоровья.

Литература

1. Балансы товарных ресурсов в Республике Беларусь: стат. сб. / Нац. стат.комитет Респ. Беларусь; редкол.: В. И. Зиновский (гл. ред.) и [др.]. – Минск, 2014. – 60 с.
2. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмента: экспресс-курс. 3-е изд. / Ф. Котлер, пер. с англ. под науч. ред. С.Г. Жильцова. – СПб.: Питер, 2014. – 656 с.
3. Лещиловский, П. В. Экономика предприятий и отраслей АПК / П. В. Лещиловский, В. Г. Гусаков, Е. И. Кивейша; под ред. П. В. Лещиловский, В.С. Тонковича. – 2-е издан., пераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2007. – 574 с.
4. Молочная сфера: рынок мороженого [Электронный ресурс] / Упаковано.ru. – 2014. – Режим доступа: <http://www.upakovano.ru/articles/1780>. – Дата доступа: 05.02.2015.
5. Молочная отрасль [Электронный ресурс] / Юнитер. – 2014. – Режим доступа: <http://www.investinbelarus.by/docs/-21979.pdf>. – Дата доступа: 15.01.2015.

АНАЛИЗ РЫНКА МЯСА И МЯСНЫХ ПРОДУКТОВ БЕЛАРУСИ

Лагута Т.А. – студентка, Любецкий П.Б. – ст. преподаватель
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия (г. Горки)

Мясной подкомплекс является одним из важнейших элементов продуктовой структуры аграрно-промышленного комплекса Республики Беларусь. Он представляет собой производственно-экономическую систему взаимосвязанных производств, отраслей и подотраслей сельского хозяйства, составляющих технологическую цепочку получения готовых мясных продуктов и доведения их до потребителя. Стратегическая роль мясного подкомплекса в экономике страны обусловлена высокой ценностью и удельным весом его конечной продукции в структуре питания населения Республики Беларусь [1, с. 451 – 452].

Потребление мяса и мясных продуктов нельзя исключить или существенно сократить из рациона человека, так как мясо содержит все необходимые и ценные вещества для нормального функционирования организма человека [1, с.451 – 452]. Научно обоснованная норма потребления мяса и мясных продуктов для одного человека в год колеблется в зависимости от пола и возраста человека, при этом общая рациональная норма потребления мяса и мясной продукции составляет 75 кг на душу населения в год. Фактическое потребление и уровень производства мяса и мясопродуктов в Республике Беларусь за 2009-2013 гг. представлены в таблице 1 [3].

Таблица 1 – Уровень производства и потребления мяса и мясопродуктов в Беларуси

| Вид продукции | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2013 г. к 2009 г., % |
|---|------|------|------|------|------|----------------------|
| Потребление мяса и мясопродуктов в расчете на 1 чел., кг в год | 78 | 84 | 88 | 88 | 91 | 116,7 |
| Производство мяса и мясопродуктов в расчете на 1 чел., кг в год | 97 | 102 | 108 | 115 | 124 | 127,8 |

Из данных таблицы 1 видно, что за анализируемый период фактическое потребление мяса и мясопродуктов на душу населения в год увеличилось на 16,7 %.

Анализируя соотношение рациональной и фактической нормы потребления мяса и мясопродуктов можно сделать вывод, что фактическая норма потребления мяса и мясной продукции на душу населения в год превышает рациональную норму потребления на 16 кг. Это свидетельствует о том, что в Беларуси за последние годы население стало больше потреблять мясной продукции, чем научно рекомендовано. Данный факт обусловлен тем, что на белорусском рынке наблюдается тенденция увеличения производства мяса и мясных продуктов. Так, за анализируемый период производство мяса и мясных продуктов на душу населения в год увеличилось на 27,8 %.

В Республике Беларусь рынок мяса и мясных продуктов является одним из крупнейших сегментов в структуре продовольственного рынка. Ассортимент мясной продукции на белорусском рынке достаточно широк и разнообразен, что самый взыскательный покупатель может выбрать продукт в соответствии с его вкусовыми предпочтениями и достатком. Ассортимент, вырабатываемой мясной продукции в отрасли, представлен более 1200 наименованиями, в том числе 800 видами колбасных изделий, около 250 наименованиями полуфабрикатов, более 150 видами консервов. В состав номенклатуры мясоперерабатывающей отрасли входят следующие основные виды мясной продукции: колбасы вареные и полукопченые, колбасы варено-копченые и сырокопченые, нефондовые колбасные изделия, сосиски и сардельки, копчености, полуфабрикаты из свинины и говядины, мясные, мясорастительные и мясосодержащие консервы, продукты из шпика, продукты из мяса, мясо (свинина, говядина, мясо птицы) и субпродукты. При этом, несмотря на достаточно широкий ассортимент мясной продукции, потребление мяса и мясных продуктов неравномерно распределено по товарным категориям (рисунок 1) [2].



Рисунок 1 – Структура потребления мясных продуктов

Из рисунка 1 видно, что наибольшим спросом у населения Беларуси пользуется мясо птицы, свинины и мясо КРС (51 %). Колбасные изделия, копчености, полуфабрикаты потребляются населением в меньшей степени (47 %), консервы потребляют лишь 2 % населения. Низкое потребление консервов обусловлено спецификой данного продукта, преимущественно потреблением со стороны корпоративных потребителей и потребительским поведением, которое характеризуется значительными сезонными колебаниями спроса со стороны населения. Поскольку консервы – товар сезонного спроса, приходящегося на период с апреля по сентябрь. Причина сезонности заключается в том, что основная группа потребителей консервов – туристы и дачники. В связи с данной особенностью значительный объем продаж консервов имеет место лишь с апреля по сентябрь.

Также необходимо отметить, что мясному рынку в целом присущи значительные сезонные колебания в производстве мяса и мясных продуктов. График сезонности производства колбасных изделий в 2014 году отражает два пиковых периода – сентябрь и октябрь. В феврале и ноябре наблюдался спад производства колбасных изделий (рисунок 2).

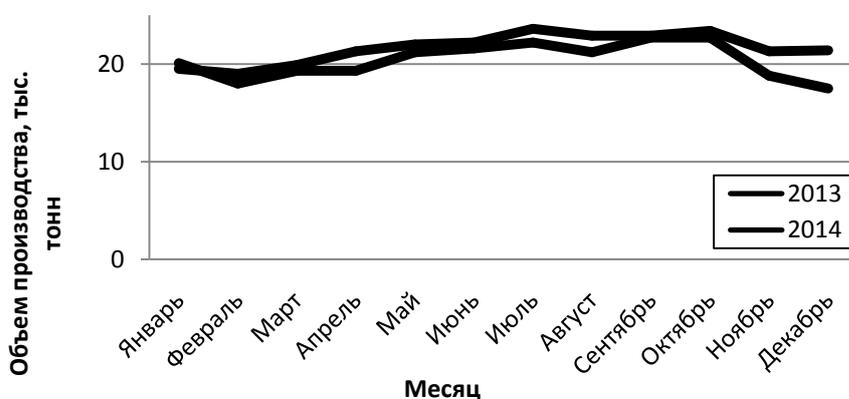


Рисунок 2 – Сезонность производства колбасных изделий

В настоящее время мясоперерабатывающая отрасль включает 27 крупных мясокомбинатов и около 450 субъектов хозяйствования различных форм собственности, большинство из которых небольшие цеха сельскохозяйственных производственных кооперативов, потребкооперации, иностранные и частные предприятия. Кроме того, в стране работают более 60 частных компаний, производящих мясную продукцию. Ввиду этого мясоперерабатывающая отрасль в Республике Беларусь является высококонкурентной. При этом определяющим фактором, как показывает практика, становится наличие сырьевой зоны, объем развития которой и определяет возможности перерабатывающего предприятия и его долю на рынке.

Кроме отечественных производителей белорусский рынок мяса и мясной продукции обеспечивается импортными продуктами. Значительные объемы мяса и мясной продукции импортируются в Беларусь российскими производителями, а также из таких стран, как Дания, Нидерланды, Польша и Германия.

Анализ состояния предприятий мясной промышленности позволяет определить потенциал их рынка, обуславливающий сколько товаров при определенных условиях может быть выставлено на рынок и сколько товаров рынок сможет поглотить. Так, емкость рынка мяса и мясной продукции в 2013 году составила 883,8 тыс. тонн и по сравнению с 2009 годом увеличилась на 14,6 %. При этом незначительный рост достигнут за счет увеличения объемов производства на 27,31 %. Степень сбалансированности рынка мяса и мясной продукции в 2013 году составила 0,75 и по сравнению с 2009 годом уменьшилась на 0,09. Степень сбалансированности рынка мяса и мясной продукции за анализируемый период свидетельствует о том, что объемы производства значительно превышают объемы потребления мяса и мясной продукции. Необходимо отметить, что производство мяса и мясной продукции в Беларуси увеличивается более быстрыми темпами, при этом

потребление мяса и мясной продукции увеличивается незначительно. Так, в 2013 году по сравнению с 2009 годом производство мясных продуктов увеличилось на 27,31%, а потребление мяса и мясных продуктов увеличилось на 14,6 %.

Таким образом, по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, в Беларуси производство мяса и мясных продуктов ежегодно увеличивается, также неуклонно растет и качество продукции предприятий мясной отрасли страны. Ввиду этого мясопродуктовый подкомплекс Беларуси в перспективе должен быть ориентирован на экспорт. Согласно прогнозам на 2015 год он сможет предложить на внешний рынок свыше 100 тыс. тонн мяса и мясных продуктов. Предпочтительным останется рост объемов продаж в ЕАЭС и развитие экспортно-импортных операций с другими странами ближнего зарубежья. Освоение более широкой географии мирового рынка предполагается только в качестве стратегического направления [2].

Литература

1. Лещиловский, П. В. Экономика предприятий и отраслей АПК : учебник / П. В. Лещиловский [и др.]; под ред. П. В. Лещиловского, В. С. Тонковича, А. В. Мозоля. – Минск : БГЭУ, 2007. – 574 с.
2. Мясная промышленность // Юнистер [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.investinbelarus.by/docs/-21991.pdf>. Дата доступа: 09.03.2015.
3. Потребление основных продуктов питания: стат. сб. / Нац.стат. комитет Респ. Беларусь; редкол. В.И. Зиновский (гл.ред.) [и др.]. – Минск, 2014. – 123 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ЭКСПЕРТИЗЫ И ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ТОВАРОВ (НА ПРИМЕРЕ АНО «АЛТАЙСКИЙ ЭКСПЕРТНО-ПРАВОВОЙ ЦЕНТР»)

Лактионова Л.С. – студент, Свистула И.А. – к.э.н., ст. преподаватель

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

АНО «АЭПЦ» была создана с целью защиты прав, законных интересов физических лиц, индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, разрешения споров и конфликтов, предоставления правовых, экспертных, оценочных, консультационных и иных услуг.

ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ. Дать рекомендации по совершенствованию методов экспертизы и оценки качества товаров.

Располагая собственной материально-технической базой, АНО «Алтайский экспертно-правовой центр» проводит экспертизы по заявкам физических и юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, а также по определениям, постановлениям судебных и иных государственных органов на всей территории Алтайского края и за его пределами.

Виды проводимых экспертиз:

1. Инженерно-технологические экспертизы:

- строительно-техническая;
- пожарно-техническая;
- землеустроительная;

2. Экономические экспертизы:

- оценочная;
- банковская;
- бухгалтерская, налоговая;

3. Криминалистические экспертизы:

- почерковедческая;
- экспертиза давности;
- изготовления документов;

4. Таможенные экспертизы:

- идентификационная;

5. Химические экспертизы:

- определение состава объекта;

6. Товароведческие экспертизы:

- исследование промышленных (непродовольственных) товаров;
- исследование пищевых продуктов и напитков.

Для проведения экспертизы и оценки качества эксперт применяет следующие методы:

- Органолептический метод, который осуществляется на основе анализа восприятия органов чувств.

В зависимости от номенклатуры контролируемых показателей качества могут быть применимы различные виды органолептического метода: визуальный, осязательный, обонятельный.

- Измерительный метод, который предусматривает возможность использования технических средств, в том числе средств измерений, поверенных органами Государственной метрологической службы или другими уполномоченными органами (в случае, если средства измерений подлежат государственному метрологическому контролю) или калиброванных любой метрологической службой или уполномоченным физическим лицом (в случае, если средства измерений не подлежат государственному метрологическому контролю) [2].

- Расчетный метод, который осуществляется на основе использования теоретических (или) эмпирических зависимостей показателей качества продукции от ее параметров.

Расчетный метод в основном применяется в качестве вспомогательного при проведении экспертизы качества органолептическим, измерительным методами, методом лабораторных испытаний, которые требуют дополнительных расчетов.

- Метод лабораторных испытаний, который предусматривает проверку показателей качества изделий, определяемых в лабораторных условиях. Контролируются химические, физико-механические и другие показатели качества, установленные техническими условиями договора/контракта и соответствующими положениями нормативной и технической документации на продукцию [3]. В данном случае АНО «АЭПЦ» вынуждена обращаться в сторонние испытательные лаборатории.

Результатом оценки качества является акт экспертизы. Акт экспертизы – это документ, который выдается компетентной организацией на основании заявки клиента в отношении качества и количества продукции (при проведении товарной экспертизы) или страны происхождения (при проведении экспертизы страны происхождения товара и его материалов).

Итогом экспертизы является заключение эксперта. Заключение эксперта (комиссии экспертов) дается в письменном виде. Эксперт дает заключение от своего имени, подписывает его и несет за него личную ответственность. После того как заключение составлено, подписано экспертом (экспертами) и заверено печатью экспертного учреждения, оно сшивается, печатывается и вместе с объектами исследования и материалами дела, если таковые представлялись, направляется органу или лицу, назначившему экспертизу [1].

ВЫВОДЫ. АНО «АЭПЦ» необходимо налаживать партнерские отношения с крупными организациями, занимающимися поставкой продукции в торговые точки. С целью, при возникновении конфликтных ситуаций по поводу соответствия продукции или товаров контракту, исключить их обращение в другие экспертные организации, зарекомендовав именно себя как надежную организацию. Для этого необходимо своевременно и быстро реагировать на нововведения, касающиеся методов экспертизы и оценки качества, своевременно приобретать оборудование, программное обеспечение, повышающее скорость и качество оказываемых услуг.

Отсутствие испытательной лаборатории также негативно отражается на сроках выполнения работ, так как организация вынуждена обращаться в сторонние лаборатории. Наличие своей лаборатории открыло бы новые перспективы развития, в виде проведения анализов для сторонних экспертных учреждений.

Так как в большинстве проводимых экспертиз, наиболее часто используемым методом является органолептический, его усовершенствованию необходимо уделить особое внимание. Это наиболее простой и доступный способ оценки качества изделия, основанный на использовании информации, полученной с помощью органов чувств человека, не требующий дополнительного оборудования, кроме некоторых простых технических средств, повышающих и разрешающую способность. Для текстильных и одежных товаров он незаменим при оценке пороков изготовления изделия, качества посадки изделия на фигуре.

Все вышеперечисленные рекомендации позволяют организации увеличить базу клиентов, что будет способствовать увеличению количества экспертиз, консультаций, откроет перспективы развития, как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами, путем открытия филиалов и представительств.

Литература:

1. Порядок проведения экспертизы экспертными организациями. СТО ТПП 20-03-07, 2007. – 87 с.
2. Аверин А.В. Товароведение, экспертиза и стандартизация, М.: МИЭМП, 2010, 133 с.
3. Петрище Ф.А. Теоритические основы товароведения и экспертизы непродовольственных товаров. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2006. - 510 с.

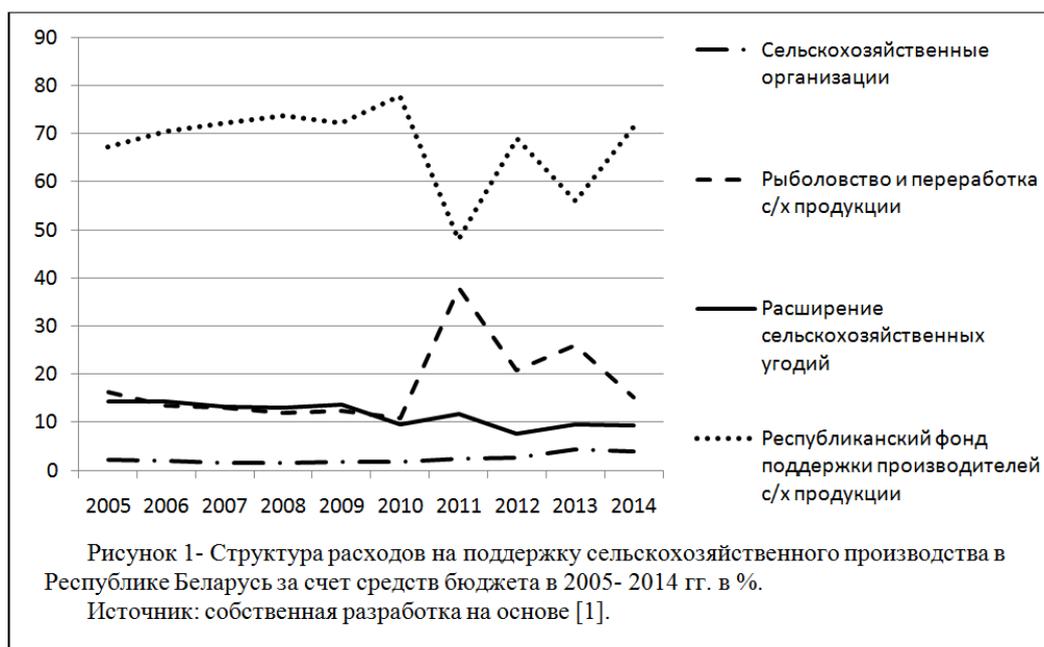
ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Леонтьева А.А. - студент, Позднякова И.А. - к.э.н., доцент
Полоцкий государственный университет (г. Новополоцк)

В результате множества аграрных реформ в Республике Беларусь сформировано многоукладное рыночное сельское хозяйство. Вместе с тем сокращение бюджетной поддержки и ряд других факторов привели к негативным последствиям в экономике агропромышленного комплекса страны. В сложившихся условиях необходимость бюджетной поддержки обусловлена тем, что сельское хозяйство не может успешно участвовать в межотраслевой конкуренции. Сельскохозяйственное производство характеризуется сезонностью и длительностью производственного цикла, сильной зависимостью от природно-климатических факторов. По указанным причинам, а также из-за низкой инвестиционной привлекательности, покупательской способности населения страны и ряда других негативных факторов сельское хозяйство является низкорентабельной отраслью.

В Республике Беларусь бюджетное финансирование осуществляется исходя из бюджетной политики государства в пределах ежегодно утверждаемого в законе о республиканском бюджете объема государственных капитальных вложений. Согласно этому закону, расходы республиканского бюджета на финансирование государственных инвестиционных программ на 2015 год составляют 2,1 трлн. рублей, в том числе и на развитие сельскохозяйственного производства в сумме 1489,2 млн. рублей [1].

Расходы республиканского бюджета на поддержку и развитие сельскохозяйственного производства представлены на рисунке 1.

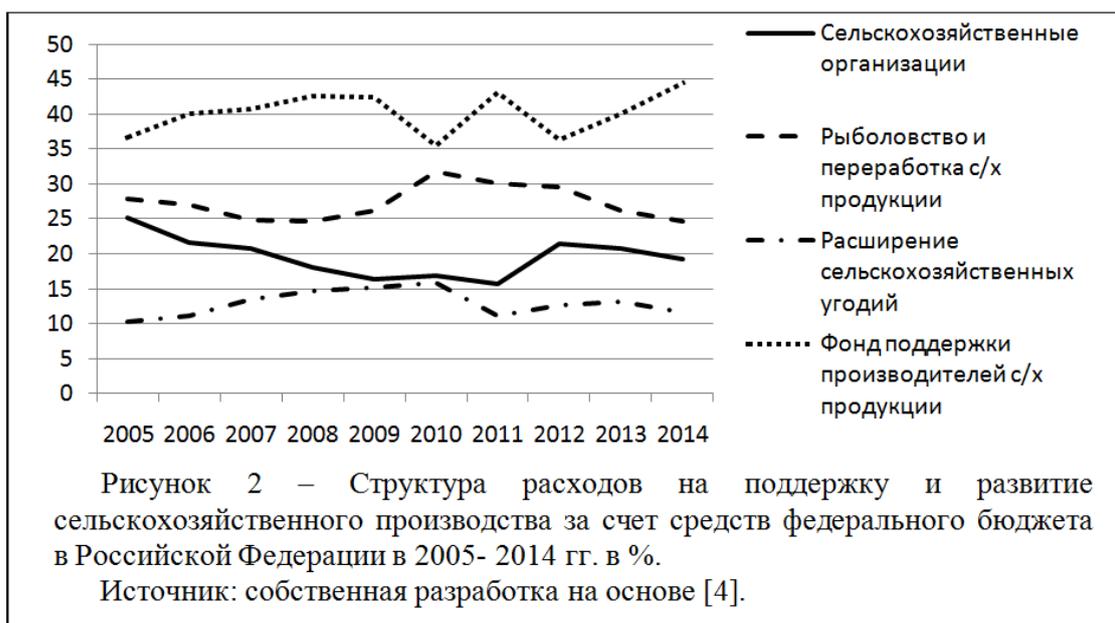


Данные рисунка 1 показывают, что больше всего расходов приходится на развитие Республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки, поддержку рыболовства и переработку сельскохозяйственной продукции и на сохранение и расширение сельскохозяйственных угодий. В 2007-2010 гг. отмечается уменьшение расходов на сельскохозяйственные организации с 2,1% до 1,7% и на рыболовство с 16,3% до 10,9%, это позволило в этот период увеличить объёмы финансирования на расширение сельскохозяйственных угодий до 13,7% и на развитие Республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки до 70%. Таким образом, за анализируемый период не снижается роль бюджета в развитии сельскохозяйственного производства, а лишь изменяются его направления.

В Республике Беларусь существуют направления государственной поддержки агропромышленного комплекса за счёт бюджета: бюджетная государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей, выплачиваемая в виде дотаций и субсидий; специализированная государственная поддержка по отдельным направлениям; государственная поддержка краткосрочного денежного кредитования сезонных затрат товаропроизводителей агропромышленного комплекса на льготных условиях и прочие [2].

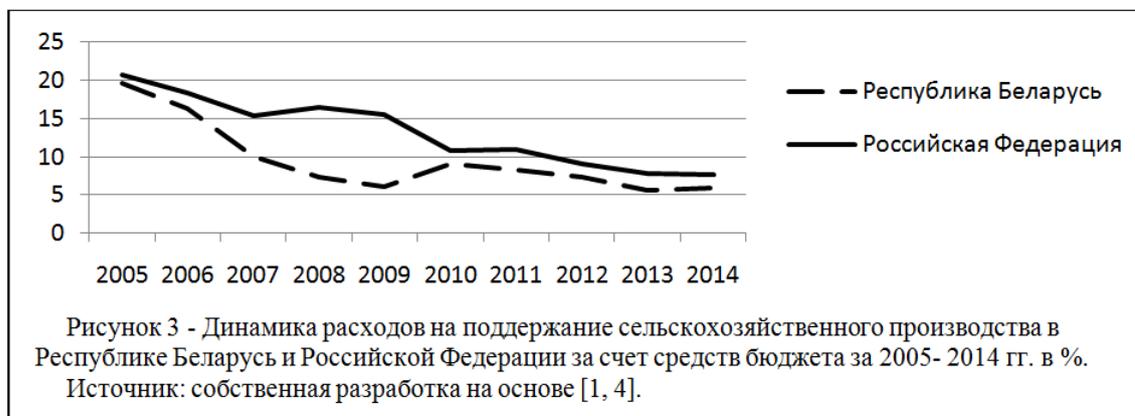
В Российской Федерации бюджетное финансирование осуществляется исходя из бюджетной политики государства в пределах ежегодно утверждаемых федеральной адресной инвестиционной программой. Согласно этой программе расходы федерального бюджета на финансирование инвестиционных программ на 2015 год составляют 781,1 млрд. рублей [3].

На рисунке 2 представим динамику расходов в 2005-2014 гг. федерального бюджета на поддержание сельскохозяйственного производства.



Данные рисунка 2 показывают, больше всего финансируется расходов из федерального бюджета на развитие фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, сельскохозяйственные организации, рыбоводство и переработку сельскохозяйственной продукции.

Следует проанализировать динамику расходов республиканского и федерального бюджета на поддержку и развитие сельскохозяйственного производства в Республике Беларусь и Российской Федерации. На рисунке 3 отразим их динамику за 2005-2014 годы.



Исходя из данных рисунка 3, можно сделать вывод о том, что в Республике Беларусь и в Российской Федерации отмечается спад в финансировании сельскохозяйственного производства. 2014 год характеризуется снижением бюджетных инвестиций до 5,9% в Республике Беларусь и в Российской Федерации до 7,7%.

Проведённый анализ состояния агропромышленного комплекса показывает, что проблемы возникли в результате резкого ослабления регулирования государством этой отрасли. Вместе с тем, международный опыт говорит о том, что для поддержания стабильного положения в аграрном секторе используются государственные методы регулирования. С учётом этого, целесообразно реализовать ряд мер правового, организационного и экономического характера, направленных на повышение роли государства в регулировании агропромышленного комплекса.

Список источников:

1. О республиканском бюджете на 2015 год: Закон Республики Беларусь, 30 дек. 2014г., № 225-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
2. О социально-экономическом положении РБ и состоянии государственных финансов // Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://minfin.gov.by>– Дата доступа: 4. 04. 2015
3. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Закон Российской Федерации, 25 февр. 1999г., № 39-ФЗ // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015
4. Структура и динамика расходов // Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://> <http://info.minfin.ru> – Дата доступа: 4. 04. 2015

ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ И ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В РФ

Лотц А.В.- студентка гр. М-12, Кузьмина Н.Н. – ст.преподаватель

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

Проблема материального обеспечения граждан в период старости существует во всех развитых странах и Россия не исключение. В качестве решения данной ситуации выступает пенсионное страхование.

В нашей стране еще с советских времен сложилась пенсионная система, основанная на добровольной ответственности младших поколений перед старшими. Но 1990-2000 годы стала очевидна необходимость проведения пенсионной реформы. Причиной этому послужили такие социально-экономические проблемы, как:

- непростая демографическая ситуация: на долю работающих граждан стало приходиться больше пенсионеров, а через 10 лет их количество может сравняться;
- спад производства, и, как результат, сокращение пенсионных отчислений;
- сокращение в общей доле доходов населения заработной платы, с которой взимаются взносы на финансирование пенсий, что повлекло за собой сокращение объема пенсионных взносов.

На примере развитых зарубежных стран, где кроме солидарной пенсионной системы существует еще и накопительная, правительством Российской Федерации было принято решение о создании аналогичной пенсионной системы.

Таким образом, с 2002 года на территории нашей страны действует пенсионная модель, которая основана как на страховых принципах, так и на принципе накоплений. Это так называемая распределительно-накопительная система. В результате таких изменений размер пенсионных выплат определенного работника теперь зависит от пересчисленных за него в течение его трудовой деятельности взносов на пенсию. При этом, одна часть – страховая – учитывается на его счете, но идет на выплаты сегодняшним пенсионерам, а другая – накопительная – аккумулируется на его счете и инвестируется с целью преумножения накоплений гражданина.

Отличительной чертой пенсионной реформы РФ в 2014 году является тот факт, что каждый гражданин имеет возможность увеличить размер получаемой пенсии. Для того, чтобы повлиять на размер будущей пенсии существуют следующие способы:

- управление пенсионными накоплениями;
- участие в Программе софинансирования пенсий;
- использование материнского капитала;
- формирование негосударственной пенсии.

В 2013-2015 годах пенсионная реформа России делает новый виток – пенсионная система претерпевает серьезные изменения.

Разработана [новая пенсионная формула](#) для расчета страховой пенсии, вводится новый порядок формирования пенсионных прав: учитывается стаж, размер страховых отчислений и возраст выхода на пенсию.

В 2014-2015 годах россияне могут выбрать тариф на накопительный компонент пенсии: 0% или 6%. А пока граждане делают свой выбор, пенсионные накопления не формируются – в 2014-2015 году все страховые отчисления идут на формирования страховой части пенсии.

Вводится система гарантирования пенсионных накоплений. Негосударственные пенсионные фонды проходят процедуру акционирования.

Таковы основные черты пенсионной реформы в современной России. Но какова же существующая пенсионная система? Рассмотрим этот вопрос.

На настоящий момент пенсионная система Российской Федерации состоит из трех видов пенсионного обеспечения:

1. Государственное пенсионное обеспечение;
2. Обязательное пенсионное страхование;
3. Негосударственное пенсионное обеспечение.

[Государственное пенсионное обеспечение](#) (ГПО) основано на финансировании пенсий за счет средств федерального бюджета. Пенсии по государственному пенсионному обеспечению (государственные пенсии) назначаются отдельным категориям граждан, например, государственным служащим (в том числе военнослужащим), социально незащищенным гражданам, участникам Великой Отечественной войны и др.

Что касается [обязательного пенсионного страхования](#) (ОПС), то оно финансируется за счет обязательных страховых взносов работодателя. При этом, согласно законодательству, в рамках ОПС выплачиваются следующие виды пенсий:

- 1) трудовая пенсия по старости; ;
- 2) трудовая пенсия по инвалидности;
- 3) трудовая пенсия по случаю потери кормильца.

Рассмотрим подробнее [трудовую пенсию по старости](#). Это основа пенсионного обеспечения большинства работающего населения России.

Размер трудовой пенсии по старости зависит от величины взносов работодателя. Эти взносы уплачиваются им из собственных средств по тарифу 22 % в расчете от зарплаты работника. В зависимости от возрастной категории работников страховые взносы распределяются на [страховую](#) и [накопительную](#) части трудовой пенсии.

Таким образом, чем выше заработная плата, тем выше будет размер пенсии. Однако нужно учитывать, что существует [предельная величина базы для начисления страховых взносов](#). Данная величина ежегодно индексируется с учетом роста средней заработной платы в России. В 2014 году она составляет 624 000 рублей нарастающим итогом с начала года (в 2015 году – 711 000 рублей). Иными словами, как только заработок в течение года достигнет 624 000 рублей, страховые взносы в Пенсионный фонд РФ (ПФР) на страховую и накопительную части трудовой пенсии перечисляться не будут.

[Негосударственное пенсионное обеспечение](#) (НПО) – это формирование [негосударственной пенсии](#) за счет добровольных пенсионных взносов граждан (из личных средств) либо работодателей (из собственных средств). Свои пенсионные накопления гражданин может передавать под управление частной управляющей компании или в негосударственные пенсионные фонды.

В заключении этой статьи хочется обратить внимание, что основная цель пенсионного страхования, все-таки, обеспечить пожилым и престарелым гражданам достойный уровень жизни на пенсии. Дополнительное пенсионное страхование призвано помочь в этой ситуации, ведь с помощью страховой компании или негосударственного пенсионного фонда можно гарантировать себе достойную старость. Весь мировой опыт свидетельствует о том, что дополнительное пенсионное страхование успешно решает эту задачу. Каждый из нас

имеет возможность обеспечить себя пожизненной дополнительной пенсией, - причем, размер ее можно определить с учетом собственных возможностей.

ТУРИЗМ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Маргасова О. – магистр, Хомякова О.В – к.э.н.

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

Туризм - не только крупнейшая, но и наиболее быстро развивающаяся отрасль мирового хозяйства. На мировом рынке темпы роста такой отрасли почти в два раза превосходят темпы роста других областей экономики. На долю туризма приходится от 9 до 13% мирового валового национального продукта, 15% мировых потребительских расходов. Число туристических поездок во всем мире приближается к 1,035 млрд. человек, однако, Всемирная туристская организация дает следующий прогноз: к 2020 году путешествующих в мире будет 1,6 млрд. человек (в 1997 году путешествовало 612 млн. человек). По данным ВТО и МВФ, начиная с 1998 года туризм вышел на первое место в мировом экспорте товаров и услуг (532 млрд. долл. США или 7,9% от общего их объема), обогнав автомобильную промышленность на 7,8%, производство химических продуктов на 7,5%, производство продуктов питания на 6,6% [2]. Исходя из таких экономических показателей целью Федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)" является повышение конкурентоспособности туристского рынка Российской Федерации, удовлетворяющего потребности российских и иностранных граждан в качественных туристских услугах.

Также в данной Программе туризму отводят важную роль в решении социальных проблем, обеспечивая создание дополнительных рабочих мест, рост занятости и повышение благосостояния населения государства. Одновременно с этим «туризм является одним из важных направлений, влияющих на рост экономики, в том числе на развитие таких сфер экономической деятельности, как услуги туристских компаний, коллективные средства размещения, транспорт, связь, торговля, производство сувенирной и иной продукции, питание, сельское хозяйство, строительство и другие отрасли, тем самым выступая катализатором социально-экономического развития регионов» [3] страны.

Россия – страна с богатой природой и культурой. Это способствует развитию практически всех видов туризма: рекреационный (пляжный), культурно-познавательный, деловой, активный, оздоровительный и экологический, а также морские и речные круизы, сельский туризм и т.д. Не смотря на это в международном рейтинге конкурентоспособности стран в туристском секторе, опубликованном Всемирным экономическим форумом в марте 2009 года, Россия заняла лишь 59 место из 133 стран, при этом природные богатства нашей страны оцениваются на 5 месте, а объекты культурного наследия - на 9 [1].

Под кластером понимается группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. В реалиях современного мира большой интерес отводят кластеру, как к модели развития региона. Такой подход развития территории применим практически к каждой сфере жизни общества, в том числе и в туризме. Из рисунка 1 видно, что развивая туристический кластер, развиваются параллельно и другие отрасли экономики.



Рисунок 1 - Туристический кластер [4]

В Алтайском крае на данный момент осуществляется три основных направления кластерного туристического развития территории, а именно:

- туристско-рекреационный кластер «Белокуриха»;
- автотуристический кластер «Золотые ворота»;
- туристско-рекреационный кластер «Барнаул – горнозаводской город» [5].

В настоящее время, не смотря на то, что партнерству между органами власти и бизнесом уделяется большое внимание, посмотреть, как кластерная модель в полную мощь работает, не представляется возможным хотя бы потому, что переход на рыночную экономику осуществлен не в полном объеме, а это указывает на то, что о формировании естественных кластеров, которые образуются в силу исторического развития региона, пока говорить рано.

Список используемой литературы:

1. Федеральная целевая программа "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)";
2. М.Щетинин, Состояние и перспективы развития оздоровительного туризма в Алтайском крае, ж. "Медицина целевые проекты", №14, 2013;
3. О.Прохорова, Перспективы развития регионального туризма Молодой ученый. - 2014. - №7.1;
4. Р.Хасанов, Реализация региональной промышленной политики с использованием кластерных подходов.
5. Официальный сайт города Барнаула, интернет-ресурс: <http://barnaul.org/news/barnaul-gornozavodskoy-gorod.html>.

АЛТАЙСКИЙ КРАЙ КАК ПЕРСПЕКТИВА СОЦИАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ.

Маргасова О. – магистр, Хомякова О.В – к.э.н.

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

Проблема инвалидности, потери здоровья сегодня является одной из самых острых. По данным Всемирной организации здравоохранения, в мире насчитывается более 600 млн. инвалидов, что, к примеру, намного превышает население стран Европейского Союза (495 млн. на начало 2008-го года). Каждый десятый человек на планете имеет инвалидность; один из десяти страдает от физических, умственных или сенсорных дефектов, не менее 25% всего населения обладают теми или иными расстройствами здоровья; одна семья из четырех человек имеет в своем составе человека с ограниченными возможностями.

Настораживающей и пугающей является тенденция роста инвалидности, как в глобальном масштабе, так и в отдельных странах. Этому способствуют как рост населения планеты в целом, так и развитие медицины (улучшение реанимационного оборудования, возможность рождения детей у людей с тяжелыми патологиями и пр.), старение населения Земли, повсеместно ухудшающаяся экологическая обстановка, терроризм, природные катаклизмы и техногенные катастрофы и т.д. В наиболее благополучных странах, со средней продолжительностью жизни более 70-ти лет, граждане с официально зарегистрированным диагнозом "инвалидность" живут в среднем около 8 лет [3].

Серьезные ухудшения здоровья делают жизнь человека чрезвычайно сложной, как правило, самым негативным образом определяя настоящее и будущее инвалидов, зависящее не только от их потенциальных возможностей, но и от помощи и поддержки государства.

Ежегодно на территории РФ более 1 млн. человек признаются инвалидами, причем 95 - 97% из них остаются инвалидами пожизненно. Большинство - это люди трудоспособного возраста.

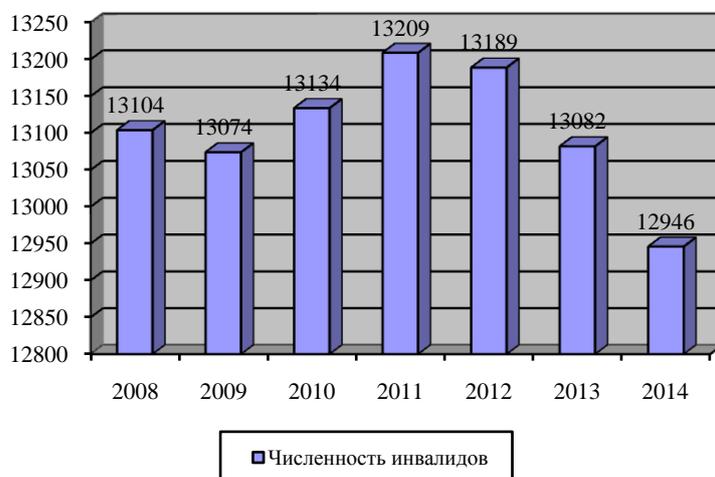


Рисунок 1 - Общая численность инвалидов в России на начало года, тыс.чел.

На сегодняшний день, как мы видим из рисунка 1, ситуация с численностью людей с ограниченными возможностями в стране не измена [2]. Количественный показатель увеличивается/уменьшается в пределах 100 человек, и то, скорее всего, это объясняется демографическими процессами (смертность, рождаемость в конкретном году).

Проблема интеграции инвалидов в общество имеет тем большее значение, что количество лиц с ограниченными возможностями здоровья, проживающих на территории РФ, неизменно.

Восстановление работоспособности, поддержание и укрепление здоровья людей является одной из важнейших задач государства. В посланиях Президента Федеральному Собранию Российской Федерации в 2009 и 2010 годах [1] отмечено, что необходимо с

особым вниманием относиться к формированию условий для здорового образа жизни. В связи с этим развитие внутреннего туризма становится актуальной задачей и одним из инструментов оздоровления нации.

Площадкой социальной интеграции людей с ограниченными возможностями может выступать Алтайский край. Субъект обладает для этого большим потенциалом: удобное географическое положение, благоприятные природные и климатические условия, большое количество проектов развития туристско-рекреационных зон, имеет опыт проведения региональных, межрегиональных и международных выставок и ярмарок, обладает культурными и образовательными площадками.

Имея на своей территории особую экономическую зону туристического типа, туристско-рекреационный кластер, располагая материальной базой, Алтайский край может запустить программу адаптации людей с ограниченными возможностями. Развитие такого направления даст толчок положительным тенденциям: обеспечит занятость и взаимодействие почти со всеми отраслями регионального хозяйства, а также будет способствовать росту международного и межрегионального сотрудничества. Таким образом, территория субъекта может выступать в качестве базы интеграции и адаптации людей с ограниченными возможностями в здоровую среду.

Список используемой литературы:

1. Послание Президента Федеральному Собранию, интернет-ресурс: <http://www.kremlin.ru/news/9637>;
2. Федеральная служба государственной статистики, интернет-ресурс: <http://www.gks.ru/>;
3. Е.А. Худоренко, Лица с ограниченными возможностями. Проблемы образования и инклюзии.

РАЗРАБОТКА ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

Мехова А.А. – студент; Патрахина В.В. - к.т.н., доцент

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

Российские железные дороги – одна из крупнейших железнодорожных систем мира, занимающая первое место в мире по протяженности электрифицированных линий и уступающая по общей эксплуатационной длине 85,2 тыс. км. Сравнивая динамику развития железнодорожной отрасли с другими отраслями, выполняющими функции по осуществлению перевозок, явно выражен дисбаланс в темпах их развития.

Президент России Владимир Путин в своем выступлении на заседании Госсовета 18 сентября 2014 года поставил цель — существенно повысить конкурентоспособность реального сектора российской экономики в ближайшие 2 года. Осуществление данной задачи невозможно без развития и модернизации существующих инфраструктурных мощностей, которые все чаще стали выступать в качестве некоего ограничителя развития отечественной промышленности.

Главные проблемы — дефицит вложений в строительство новых путей и обновление подвижного состава. О наличии подобных «узких мест» на железнодорожных магистралях постоянно говорят специалисты, выступают эксперты и руководители железнодорожной отрасли.

Приток инвестиций в железнодорожный транспорт необходим для решения важнейших задач, среди которых необходимо особо выделить: замещение выбывающих и изношенных основных производственных фондов; улучшение качества транспортного обслуживания, расширение сервисных услуг; повышение уровня безопасности функционирования железнодорожного транспорта; увеличение эффективности работы транспорта за счет внедрения ресурсосберегающих технологий и совершенствования эксплуатационной работы

сети железных дорог; повышение конкурентоспособности железнодорожного транспорта на международном и внутреннем рынке транспортных услуг; развитие телекоммуникаций, информатизации и связи для создания единого информационного пространства.

До последнего времени основным источником инвестиций в отрасль оставались собственные средства предприятий федерального железнодорожного транспорта. Железнодорожный транспорт оставался сферой деятельности мало привлекательной для инвесторов. Вместе с тем, ошибочно полагать, что только за счет внутренних резервов железнодорожного транспорта можно обеспечить его эффективное развитие, решить накопившиеся за десятилетие проблемы. Для повышения инвестиционной привлекательности железнодорожных дорог существенной корректировки требует подход к тарифообразованию на услуги отрасли. Выход надо искать в использовании рыночных принципов дифференциации тарифов, на различные виды грузов.

Отдельно необходимо отметить проблемы пригородных пассажирских перевозок. Опыт организации пригородных железнодорожных перевозок в России и за рубежом свидетельствует о том, что без поддержки со стороны государства этот вид транспорта обречен на деградацию. В абсолютном большинстве случаев пригородные пассажирские компании (ППК) не в состоянии собственными силами обеспечить безубыточность своей деятельности. До 2011 года отечественный пригородный железнодорожный комплекс финансировался за счет перекрестного субсидирования доходами, которые ОАО "РЖД" получало от грузовых перевозок. Чуть более полутора лет назад от этого принципа отказались, в результате чего сейчас перевозки осуществляют ППК, а заказчиками этой услуги и регуляторами тарифов выступают субъекты Федерации. Но проблема в том, что законодательство только предусматривает регулирование тарифов со стороны регионов, но не обязывает их делать это и не устанавливает никакой ответственности за бездействие, в том числе и в вопросе компенсации убытков от разницы между стоимостью билета и фактическими затратами перевозчика. В итоге, по словам начальника департамента пассажирских сообщений ОАО "РЖД" Геннадия Верховых, только 22 субъекта РФ полностью компенсируют выпадающие доходы ППК, 39 регионов - в размере менее 50%, а пять регионов - Приморский край, Ленинградская, Владимирская, Тверская и Вологодская области вообще не предусматривают компенсацию убытков ППК. Как полагают эксперты, без софинансирования из региональных бюджетов добиться безубыточности ППК или хотя бы сократить эти убытки будет невозможно. Сейчас благодаря поддержке государства, ППК платят всего 1% от инфраструктурного тарифа за пользование железнодорожными путями, иначе убытки ППК увеличились бы еще на 25 млрд рублей. Именно в таком объеме в 2011 и 2012 гг. государство компенсировало ОАО РЖД убытки, связанные с предоставлением перевозочным компаниям льготных условий пользования инфраструктурой. Решение о целевой поддержке ППК из федерального бюджета снизило тарифную нагрузку на пассажиров, способствовало росту пассажирооборота в пригородном железнодорожном сообщении.

Основополагающим программным документом, определяющим базовые приоритетные направления развития транспортного комплекса страны на долгосрочную перспективу является "Транспортная стратегия России", одобренная Государственным Советом и Правительством Российской Федерации. Стратегией определены проекты общегосударственного значения в области транспортной инфраструктуры, которые должны быть реализованы в период до 2020 года. Объективной особенностью объектов подобного типа является их исключительно высокая фондоемкость, длительные сроки реализации и окупаемости этих проектов. Важнейшей приоритетной задачей развития железнодорожного комплекса является завершение структурного реформирования отрасли. К настоящему времени завершен первый этап реформы. Его главными результатами стало:

- Создание законодательной и институциональной базы для разделения регулирующих и хозяйственных функций на железнодорожном транспорте. Последние были переданы в государственное акционерное общество "Российские Железные Дороги", которое

приступило к работе 1 октября 2003 года. Регулирующие функции с реорганизацией МПС сегодня перешли к Министерству транспорта и подведомственным ему федеральной службе по надзору в сфере транспорта и федеральному агентству железнодорожного транспорта.

- Вторым важным результатом первого этапа реформы стало создание конкурентного сектора частно-операторских услуг. На конец 2003 года было зарегистрировано около 85 компаний-операторов, в собственности у которых сейчас находится почти 10% от общего инвентарного парка грузовых вагонов российских железных дорог. Только в 2003 году компаниями-операторами было приобретено 14 тыс. грузовых вагонов, объем инвестиций при этом составил 14,5 млрд. рублей. Стратегия развития железнодорожного транспорта до 2030 года направлена на решение следующих задач:

- создание условий для реализации основных геополитических и геоэкономических целей РФ;

- формирование инфраструктурного базиса для социально-экономического роста экономики РФ;

- создание транспортной доступности точек ресурсного обеспечения и промышленного роста, а также мест работы, отдыха, лечения, образования, национальных культурных ценностей – для каждого гражданина;

- приведение уровня качества и безопасности перевозок, в соответствие с требованиями населения и экономики и лучшими мировыми стандартами;

- глубокая интеграция в мировую транспортную систему;

- поддержание высокого уровня готовности к деятельности в чрезвычайных ситуациях, соответствующего требованиям обороноспособности и безопасности страны;

- повышение инвестиционной привлекательности железнодорожного транспорта;

- сохранение социальной стабильности в отрасли и высокое качество жизни железнодорожников как важной составляющей белорусского общества, приоритетность молодежной политики, эффективная социальная поддержка ветеранов железнодорожной отрасли;

- внедрение высоких стандартов организации труда, его максимальной производительности и достижения на этой основе устойчивого обеспечения перевозочного процесса квалифицированными кадрами.

Анализируя приоритетные направления развития железнодорожной отрасли в пригородном сообщении можно необходимо отметить меры по реализации антикризисной программы, озвученной на совещании Владимира Путина в феврале 2015 года. Министры сегодня были вынуждены вновь вернуться к еще одной проблеме, которая касается миллионов людей, - пригородному железнодорожному сообщению. Тема пригородного железнодорожного сообщения сегодня обсуждалась на самом высоком уровне. Президент потребовал в срочном порядке вернуть отмененные электрички. Итогом работы за неделю восстановлено более 300 электропоездов маршрутов по всем регионам страны. Это все электрички, отмененные после 1 января 2015 года.

Для повышения эффективности работы пригородного пассажирского комплекса и достижения поставленных стратегических целей целевая модель организации пригородного железнодорожного сообщения предусматривает:

- согласование параметров регионального заказа на пригородные железнодорожные перевозки в части прогнозных объемов пассажирооборота и транспортной работы, в том числе в межрегиональном пригородном сообщении;

- разработку требований к минимальному уровню обслуживания и стандарту качества, обязательному для всех перевозчиков, а также осуществление контроля за его соблюдением;

- определение тарифа на услуги по использованию инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования;

- регулирование отношений перевозчика и пассажира при оплате проезда в целях предупреждения безбилетного проезда, в том числе путем внесения требуемых изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, правила перевозки

пассажиров, багажа и грузобагажа железнодорожным транспортом и иные нормативные акты;

- поэтапный переход начиная с 2015 года к компенсации в рамках долгосрочного транспортного заказа и соответствующих соглашений между Российской Федерацией и субъектами Российской Федерации затрат на инфраструктуру железнодорожного транспорта общего пользования, задействованную при осуществлении пригородных пассажирских перевозок по регулируемым субъектами Российской Федерации тарифам;

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что для эффективной работы пригородного комплекса необходима 100%-я компенсация убытков перевозчиков от государственного регулирования тарифа на пригородные пассажирские перевозки. Это позволит обновить подвижной состав, повысить качество и безопасность транспортного обслуживания пассажиров в пригородном сообщении. Также необходимо реализовать стратегию развития железнодорожной инфраструктуры, чтобы повысить конкурентоспособность страны и ее промышленности.

Библиографический список

1. Железнодорожная отрасль: два года на рывок: [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.novayagazeta.ru/economy/65736.html>.- Загл. с экрана.
2. Основные направления развития транспортной системы РФ: [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://transbez.com/info/logistic/levitin.html>.- Загл. с экрана.
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 19 мая 2014 г.: [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/05/23/elektrichki-site-dok.html>.- Загл. с экрана.

СТРАХОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО

Минаева Д.В.- студентка гр. М-12, Кузьмина Н.Н. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

Развитие страховых услуг в современном мире послужило толчком для появления новой формы незаконной деятельности – страхового мошенничества, или, иначе говоря, мошенничества в сфере страхования.

Статья 159 пункт 5 гласит, что мошенничество в сфере страхования есть хищение чужого имущества путем обмана относительно наступления страхового случая, а равно размера страхового возмещения, подлежащего выплате в соответствии с законом либо договором страхователю или иному лицу [3].

Данный вид мошенничества обладает большой общественной опасностью, так как мешает нормальному формированию страхового фонда, предназначенного для возмещения ущерба в результате наступления страхового случая.

Страхование в настоящее время привлекает большое внимание преступников, как объект незаконного обогащения. По данным некоторых исследований, ежегодно российские страховщики теряют до 15 млрд руб. из-за недобросовестности клиентов и сотрудников [1].

По данным статистики правоохранительных органов, на 2013 год выявлено 1058 преступлений в сфере страхования. Наиболее часто мошенники проявляют свою активность в секторе автострахования, страхования имущества, а также в ипотечном страховании.

Преступления в данной сфере совершаются как страхователем, так и самим страховщиком.

Самыми распространенными видами мошенничества для страхователей являются:

1. Заявление страховой суммы выше действительной стоимости объекта страхования, чтобы получить страховое возмещение выше действительной стоимости имущества.
2. Одновременное страхование одного и того же имущества в различных страховых организациях.

3. Утаивание информации, имеющей значение для заключения договора страхования. Страхователь утаивает некоторые факты, для того, чтобы уплатить меньшую премию.

4. Превращение незастрахованных убытков в застрахованные. Этот вид мошенничества характерен тем, что договор страхования заключается уже после свершившегося страхового случая.

5. Страхователь выступает в роли злоумышленника. Примером может послужить поджог, как способ получить финансовую выгоду.

6. Инсценировка страховых случаев. Суть этого обмана заключается в том, что страхователь подает претензию на убытки, которых не было вообще [2].

Страховщики также совершают преступления различными способами. Это могут быть: продажа поддельного полиса, продажа полиса с присвоением денег страховым представителем, продажа полиса от имени компании, которая не существовала или перестала работать на рынке страховых услуг, продажа полиса от имени компании, у которой нет лицензии на данный вид страхования, подписание полиса лицом, не имеющим на это полномочий.

Мошенничество в сфере страхования по Российскому законодательству наказывается в виде:

- штрафа в размере до ста двадцати тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного года;
- обязательных работ на срок до трехсот шестидесяти часов;
- исправительных работ на срок до одного года;
- ограничения свободы на срок до двух лет;
- принудительных работ на срок до двух лет;
- ареста на срок до четырех месяцев [3].

Не смотря на то, что мошенничество считается уголовно наказуемой деятельностью, пробелы в нормах права и сложившаяся практика способствует тому, что даже если мошенничество будет обнаружено, исполнители вряд ли будут наказаны.

Зная это, страховые компании должны стремиться защищать свою деятельность от всякого рода преступлений. Для этого существуют такие способы как:

1. На начальном этапе новой страховой сделки страховщик должен тщательно проанализировать предположительные риски.

2. Составление страховщиком анкеты-опросника. Ответы страхователя на некоторые вопросы анкеты могут помочь в предупреждении мошенничества.

3. При наступлении страхового мошенничества страховая компания должна оперативно среагировать на данный факт, а также тщательно изучить все обстоятельства преступления, привлекая для этого специализированные службы. Именно тот факт, что страховой случай будет тщательно исследован, может остановить потенциального мошенника.

Список использованных источников

1. Страхуй сам! Все о страховании. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.strahyi.ru/material/moshennichestv-strahovanie>.

2. PRO страхование. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://proinsurans.ru/stati-o-strakhovanii/720-moshennichestvo-v-strakhovanii>.

3. Уголовный кодекс РФ (УК РФ) от 13.06.1996 N 63-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/ukrf/10_30.html#p2422.

4. Алгазин, А.И. Страхование мошенничество и методы борьбы с ним [Текст]: / А.И. Алгазин, Н.Ф. Галагуза. – Москва: ЮНИТИ, 2011. – 112 с.

5. Митрохин, В.К. Внимание! Страхование мошенничество[Текст]:/ В.К.Митрохин. - Москва: ДеЛи принт, 2012. – 181 с.

6. Страховой консультант. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://insurua.com/moshennichestvo-v-strahovanii>.

ВЛИЯНИЕ ЕВРОПЕЙСКИХ САНКЦИЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Москалёва.Е.Ю. – студент, Никитченко Н.Г. – к.б.н., доцент

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

Актуальность темы состоит в том, что в настоящее время рынок молока является крайне важным для российских потребителей. Для большинства семей молоко и молочная продукция – доминирующий продукт, на который приходится около 12% затрат на питание. В нашей стране молоко и продукты из него относятся к группе социально-значимых. Молоко входит в состав потребительской корзины для всех основных социально-демографических групп населения. Именно поэтому в последние годы государство уделяет все более пристальное внимание проблемам молочной отрасли.

Рынок молока многоаспектен – на его состояние влияет масса факторов: общеэкономическая и политическая ситуация в стране, тенденции в национальном сельском хозяйстве и животноводстве, в частности, динамика поголовья скота, уровень развития перерабатывающих производств, степень присутствия импортной сырьевой продукции, динамика цен на сырье и другие.

Объектом исследования выступает – ЗАО «БМК» («Молочная сказка»).

Предмет исследования – влияние европейских санкций на предприятие.

Цель работы – определить, как повлияли санкции на деятельность предприятия.

Задачи:

1. Дать общую характеристику предприятия ЗАО «БМК»;
2. Изучить влияние санкций на предприятие;
3. Сделать выводы.

Методы исследования:

- изучение источников;
- сравнение;
- анализ.

Барнаульский молочный комбинат образован в 1978 году. В настоящее время это крупнейшее в Алтайском крае предприятие по производству и переработке молочных продуктов, среди которых молоко разной степени жирности, кефир, сметана, сливки, ряженка, йогурты, творог, глазированные сырки, сливочное масло, а также творожные десерты, твердые и плавленые сыры.

Объемы выпуска готовой продукции составляют около 500 тонн в сутки.

Продукция комбината поставляется в г. Новосибирск, Кемеровскую, Томскую, Иркутскую области, Красноярский край, а также Республику Алтай.

«Барнаульский молочный комбинат» постоянный участник международных, федеральных и региональных отраслевых ярмарок, выставок и фестивалей. В частности, такого престижного международного форума в Москве «ПродЭкспо», где собираются сотни производителей продуктов питания, топ-менеджеры, а также закупщики международных, федеральных и региональных сетей.

Высокое качество молочных продуктов, произведенных на ЗАО «БМК», подтверждено многочисленными грамотами и дипломами. Деятельность предприятия неоднократно высоко оценена Управлением пищевой и перерабатывающей промышленности Алтайского края.

Сыр «Советский» Карагужинского МСЗ и масло сливочное «Крестьянское» ТМ «Молочная сказка» отмечены золотой медалью и дипломом лауреата международного дегустационного конкурса «Лучший продукт-2015».

В связи с политической и экономической ситуацией в стране и мире 6 августа 2014 года Указом президента России Владимиром Путиным были запрещены поставки продовольствия из стран, которые ввели санкции против РФ. В запретный список попали мясо и мясные изделия, молоко и молочные продукты, а также фрукты и овощи.

Председатель правления Национального Союза производителей молока Андрей Даниленко заявил, что российские производители в состоянии освоить все виды продукции,

в том числе, элитные сыры, которые составляли значительную долю импорта из стран Евросоюза и Украины. Так ЗАО «Барнаульский молочный комбинат», помимо своего традиционного сырного ассортимента, представило сыры «Адыгейский» и «Сулугуни».

Дмитрий Медведев во время своего выступления на заседании Правительства отметил, что те ответные меры, которые вводит Россия, фактически расчищают магазинные полки для российских товаропроизводителей.

По итогам первого полугодия 2014 года, предприятия молокоперерабатывающей промышленности Алтайского края демонстрируют рост объемов производимой продукции.

Высокие показатели наблюдаются по всей номенклатуре молочных продуктов. Выпуск масла сливочного увеличился на 31%, сыворотки сухой – на 19,1%, цельномолочной продукции – на 2,4%. Производство сыра выросло на 14,2%: алтайские сыровары в среднем ежедневно вырабатывают более 180 тонн этого полезного молочного продукта.

По словам председателя Совета директоров ЗАО «Барнаульский молочный комбинат» Гарри Шония, на рынке молочных продуктов не должно возникнуть дефицита, так как отечественные перерабатывающие предприятия обладают достаточными запасами, как сыров, так и масла, а в случае необходимости способны нарастить объемы производства.

Генеральный директор Барнаульского молочного комбината Александр Балушкин говорит о том, что предприятие готово увеличить ассортимент и объемы поставок молочной продукции длительного хранения в соседние регионы и европейскую часть России. В частности, ЗАО «БМК» готов увеличить ассортиментную линейку сыров и плавленых сыров.

Актуален на сегодняшний день и вопрос роста цен на продукцию, попавшую под санкции. Ряд экспертов утверждают, что рост цен, в частности, на молоко и молочную продукцию неизбежен и считают, что их необходимо контролировать, а также оказать российским производителям дополнительную кредитную поддержку.

В целях соблюдения дисциплины цен организован и осуществляется ежедневный оперативный мониторинг и контроль по состоянию рынков продовольственной продукции, ввоз которой сроком на один год запрещен в Российскую Федерацию.

В этом периоде умеренный рост демонстрируют цены производителей на молоко питьевое пастеризованное жир. 2,5-3,2% (на 7,6%), масло сливочное (на 8,5%) и сыры твердые и мягкие (на 5,2%), что обусловлено сезонным характером цен и не превышает прогнозные параметры инфляции.

За 2014 год на предприятии выросли объемы производства разнообразной продукции, модернизировалось производство, расширились рынки сбыта, увеличился ассортимент выпускаемой продукции.

Санкции – не помеха такому предприятию, как «Молочная сказка», а наоборот, стимул к развитию.

Таким образом, проанализировав влияние на деятельность предприятия европейских санкций, пришли к выводу, что они, безусловно, оказали значительное влияние на него, дали стимул развиваться. В связи с этим не стоит «расслабляться», ведь наш мир сегодня очень нестабилен. Необходимо быстро реагировать на изменения и подстраиваться под них, как это делает ЗАО «Барнаульский молочный комбинат».

Литература

1. Гаврилова Н.Б., Щетинин М.П. Технология цельномолочных продуктов. Учебное пособие - Барнаул-Омск: Изд.Алт.ГТУ, 2003. - 249 с.
2. Интернет источник: www.agro-profi.ru
3. Интернет источник: www.molskaz.ru

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

Мукашева Ж.Б.- студентка гр. М-12, Кузьмина Н.Н. – ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

Во времена существования СССР, в условиях государственной социалистической экономики потребность в страховании была не столь велика. Население страховало свое имущество, дома и жизнь, но в немассовом порядке. Однако в наше время страхование используется повсеместно. Это объясняется переходом к рыночной экономике, когда потребность в страховании резко возрастает, что влечет за собой быстрое развитие страхового рынка.

Страховым рынком называется совокупность страхователя, страховщика, множества страховых услуг, цены на каждую из услуг, правил заключения и исполнения сделок. Выделяются государственные, отраслевые, муниципальные (земские) страховые компании; коммерческие страховые организации (юридические лица любой разрешенной Гражданским кодексом РФ организационно-правовой формы, чаще общества с ограниченной ответственностью, закрытые и открытые акционерные общества); некоммерческие организации – общества взаимного страхования. [1]

В настоящее время спрос на страховую защиту имеет три главных источника:

1. Негосударственный сектор хозяйства, имеющий естественную потребность в страховании и в силу своей незащищенности и невозможности претендовать на государственную финансовую поддержку.

2. Второй источник спроса на страховые услуги связан с приватизацией жилищного фонда, реформой жилищно-коммунального хозяйства, развитием индивидуального жилищного строительства и ростом благосостояния определенной части населения.

3. Широкие массы населения. Гарантии, предоставляемые системой государственного социального страхования, находятся значительно ниже планки жизненного уровня. Государство снимает с себя обязанность постоянной опеки над своими гражданами, предоставляя им невиданную ранее свободу действия. В этих условиях неизбежно возрастает потребность в различных формах личного и имущественного страхования, гарантирующих поддержку граждан и домашних хозяйств в критических ситуациях, материальное обеспечение в старости, предоставление качественных медицинских услуг и многое другое. [2]

Так как же обстоят дела со страхованием в нашей стране и на Западе?

Для сравнения рассмотрим страховые рынки США и Германии.

Американский страховой бизнес отличается огромным размахом и не имеет себе равных в мире. Американские страховые монополии контролируют примерно 50 % всего страхового рынка индустриально развитых стран мира. В каждом штате существуют свое страховое законодательство и свой регулирующий орган страхового надзора. Единого федерального закона о страховании и единого федерального органа по надзору за страховой деятельностью нет. Следовательно, каждый штат выдвигает свои требования к минимальному уровню капитала, видам предлагаемого страхования, проводит ревизию подконтрольных страховых компаний, осуществляет общее регулирование страховой деятельности путем выдачи лицензий брокерам, агентам и самим страховым компаниям. Одной из важнейших особенностей крупнейших компаний США по страхованию жизни является то обстоятельство, что в силу высокого авторитета страховых компаний в их управление передаются многомиллиардные средства, принадлежащие различным пенсионным фондам. Задача страховых обществ в этом случае— путем разумной инвестиционной политики обеспечить сохранность и прирост доверенных средств. За управление этими средствами страховые компании взимают комиссионное вознаграждение.

Страховой рынок Германии находится под жестким контролем государства. Его характерная особенность состоит в тесной связи страхового бизнеса с крупным промышленным капиталом. Широко распространено взаимное участие в капитале и в управлении. Все действующие в Германии национальные и иностранные страховые компании подлежат обязательному государственному страховому надзору со стороны Федерального ведомства надзора за деятельностью страховых компаний (BAV), расположенного в Берлине. Одна из главных функций деятельности BAV— мониторинг уровня платежеспособности и финансовой устойчивости страховых компаний— хозяйствующих субъектов страхового рынка Германии.

Российские страховые компании стоят на пороге перемен. Конфигурация этого сегмента финансового рынка в ближайшие несколько лет должна кардинально измениться. Сейчас в полной мере должен проявиться национальный характер страховщиков. Им придется пройти проверку на живучесть, способность к сотрудничеству, проявить мудрость и бойцовские качества. Основные надежды на развитие бизнеса связаны с нововведениями в законодательной сфере и сфере надзора.[2]

Таким образом, можно сделать вывод, что в России не все так безоблачно. К сожалению, неэффективная законодательная база влечет за собой проблемы масштабного характера. Наше общество остро нуждается в защите своих имущественных и финансовых интересов как в повседневной жизни, так и при осуществлении различных видов деятельности. Все то, что может дать страхование при обеспечении его государственной поддержкой. Как было сказано ранее, российское законодательство в сфере регулирования деятельности рынка страховых услуг еще далеко от совершенства. Дальнейшее эффективное развитие страхового рынка возможно только при четком регулировании и согласованности действий всех его участников. Главная социально-экономическая задача государства – закрепить за российским рынком страховых услуг статус неотъемлемой части экономики.

Список использованных источников:

- 1) Рынок страховых услуг: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=491186> (дата обращения: 03.04.2015)
- 2) Особенности страхового рынка России: http://eos.ibi.spb.ru/umk/6_7/5/5_R0_T9.html (дата обращения: 03.04.2015)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОЛОГИЙ ПОСТРОЕНИЯ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Нартова И.А. – студент; Киселева А.А. - к.э.н., ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

Двадцать лет назад появилось новое направление исследований, которое стали называть архитектурой предприятия. Это направление изначально предназначалось для решения двух следующих проблем.

1. Сложность систем — организации тратили все больше денег на построение ИТ-систем.
2. Неэффективная организация бизнеса — несмотря на всевозрастающую стоимость ИТ-систем, организациям с большим трудом удавалось поддерживать их соответствие требованиям бизнеса.

Итог: высокие затраты, низкая эффективность. Эти проблемы, впервые выявленные 20 лет назад, сегодня достигли критической точки. Стоимость и сложность ИТ-систем выросли экспоненциально, а реальная польза от них резко снизилась.

Текущее положение дел: еще более высокие затраты, еще более низкая эффективность. Крупные организации не могут больше закрывать глаза на существующие проблемы. Принципы построения архитектуры предприятия, которые 20 лет назад представлялись странными и далекими от действительности, сегодня оказались пророческими.

За последние 20 лет было разработано множество методологий построения архитектуры предприятия. На данный момент в 90 процентах случаев используется одна из четырех перечисленных ниже методологий.

1. Структура Захмана для архитектуры предприятий
2. TOGAF (The Open Group Architectural Framework)
3. Архитектура федеральной организации
4. Методология Gartner — набор рекомендаций по созданию архитектуры предприятия.

Необходимо отметить основные проблемы, возникающие при построении архитектуры предприятий.

- Сложность ИТ-систем, затрудняющая управление ими, и высокая стоимость текущего сопровождения.
- ИТ-системы, не позволяющие организации своевременно и эффективно реагировать на нынешнюю и будущую конъюнктуру рынка.
- Наличие критически важных данных, которые могут оказаться устаревшими либо неверными.
- Взаимное недоверие между подразделениями организации, ответственными за ведение бизнеса и технологические аспекты.

Обещание остается прежним: снижение сложности ИТ-систем и затрат на их сопровождение при увеличении ценности бизнеса и росте эффективности — или, выражаясь более простыми словами, повышение конкурентоспособности организации в условиях все более жесткой конкуренции.

Каждой методологии будет присвоена оценка по каждому из критериев (табл. 1). Оценки выставляются следующим образом:

- 1: Плохо работает в этой области
- 2: Недостаточно хорошо работает в этой области
- 3: Приемлемо работает в этой области
- 4: Очень хорошо работает в этой области

Все оценки субъективны.

Таблица 1. Оценка критериев методологий построения архитектуры предприятия

| Критерии | Оценки: | | | |
|--|---------------------|-------|-----|---------|
| | Методология Захмана | TOGAF | FEA | Gartner |
| Полнота таксономии | 4 | 2 | 2 | 1 |
| Полнота процесса | 1 | 4 | 2 | 3 |
| Руководство по эталонным моделям | 1 | 3 | 4 | 1 |
| Практическое руководство | 1 | 2 | 2 | 4 |
| Модель готовности | 1 | 1 | 3 | 2 |
| Ориентированность на бизнес | 1 | 2 | 1 | 4 |
| Руководство по управлению | 1 | 2 | 3 | 3 |
| Руководство по разбиению | 1 | 2 | 4 | 3 |
| Наличие каталога | 1 | 2 | 4 | 2 |
| Нейтральность по отношению к поставщикам услуг | 2 | 4 | 3 | 1 |
| Доступность информации | 2 | 4 | 2 | 1 |
| Время окупаемости инвестиций | 1 | 3 | 1 | 4 |

Рассмотрим критерии перечисленных методологий и оценим их по предложенной шкале квалитметрии.

1. Полнота таксономии определяет, насколько методология пригодна для классификации различных архитектурных артефактов. На этом практически полностью сосредоточена методология Захмана. Ни одна из остальных методологий не проработана в этой области настолько тщательно. *Оценки:*

Методология Захмана: 4

TOGAF: 2

FEA: 2

Gartner: 1

2. Модель готовности определяет, насколько методология позволяет оценить эффективность использования архитектуры предприятия в различных подразделениях. *Оценки:*

Методология Захмана: 1

TOGAF: 1

FEA: 3

Gartner: 2

3. Ориентированность на бизнес определяет, ориентирована ли методология на использование технологии для повышения ценности бизнеса, где ценность бизнеса определяется как снижение затрат или увеличение доходов. *Оценки:*

Методология Захмана: 1

TOGAF: 2

FEA: 1

Gartner: 4

4. Руководство по разбиению определяет полезность методологии в эффективном разбиении предприятия на отделы, что весьма важно при управлении сложностью. *Оценки:*

Методология Захмана: 1

TOGAF: 2

FEA: 4

Gartner: 3

5. Нейтральность по отношению к поставщикам услуг определяет вероятность того, что при внедрении методологии вы окажетесь привязанными к конкретной консалтинговой организации. Высокая оценка означает низкую степень привязки к конкретной организации. *Оценки:*

Методология Захмана: 2

TOGAF: 4

FEA: 3

Gartner: 1

6. Доступность информации определяет количество и качество бесплатных или относительно недорогих материалов по данной методологии. *Оценки:*

Методология Захмана: 2

TOGAF: 4

FEA: 2

Gartner: 1

7. Время окупаемости инвестиций определяет продолжительность периода, в течение которого вы будете использовать данную методологию, прежде чем сможете построить на ее основе решения, обеспечивающие высокую ценность бизнеса. *Оценки:*

Методология Захмана: 1

TOGAF: 3

FEA: 1

Gartner: 4

Две из четырех ведущих методологий (Gartner и FEA) претерпели значительные

изменения за последние два года.

Как было показано, эти методологии существенно отличаются друг от друга, как по целям, так и по подходам. Многим организациям будет затруднительно выбрать одну методологию построения архитектуры предприятия. Как же выбрать из методологий, между которыми столь мало общего? Например, выбирать между методологией Захмана и TOGAF — все равно что выбирать между шпинатом и молотком. Эти методологии отлично дополняют друг друга. Для многих организаций оптимальный выбор заключается в использовании всех методологий, смешанных в пропорциях, которые наилучшим образом отвечают условиям организации.

Архитектура предприятия — это процесс, а не результат. Архитектура предприятия не имеет смысла, если она не приносит реальной пользы в максимально сжатые сроки. Одной из главных задач любой архитектуры предприятия является сближение бизнес- и ИТ-подразделений организации, чтобы они могли эффективно работать на достижение единой цели.

Список использованных источников:

1. Захман Дж.А. «Структура архитектуры информационных систем». IBM Systems Journal, том 26, номер 3, 1987 г.
2. «Документация по эталонным моделям FEA, версия 2.1», декабрь 2006 г.
3. Джеймс, Грета А., Роберт А. Хэндлер, Энн Лапкин и Николас Галл. «Структура архитектуры предприятия Gartner: развитие, 2005 г.». 25 октября 2005 г TOGAF, версия 8.1.1.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА

Позняковская А.А. - студентка, Думчев К.Ю. - преподаватель

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

В нашей стране научные исследования в области менеджмента стали проводиться с конца XX века. Здесь не решены многие базовые проблемы, вышедшие из теории социального управления [1]. Рассмотрим пять наиболее важных современных проблем менеджмента.

Первая проблема. В системе социального управления требуется уточнить логичное упорядочение: теория управления – теория социального управления – теория менеджмента. Базовое, исходное понятие – управление [2]. Сущностью управления любого рода является приведение одной системы в состояние, задаваемое программой другой системы. Все виды управления предполагают наличие минимум двух систем – управляющей и управляемой. Управляемая система функционирует по программе управляющей, т.е. исполнитель выполняет команды системы верхнего уровня. В зависимости от характера субстратов и программ в науке управления выделяют четыре типа: 1) абиотическое управление в неживых системах (пример – Солнечная система); 2) техническое управление (пример – станки с ЧПУ); 3) биотическое управление (живые системы); 4) социальное управление (человеческое общество). Принципиально огромное значение для управления имеет наличие программы, реализуемой исполнителем. Для неживых систем – это объективные законы; технических – алгоритмы; живых – генетические программы; социальных – социокультурные программы (цели, планы, проекты).

Вторая проблема. Необходимо построение общей теории менеджмента. Менеджмент можно считать видом социального управления, причем управления, ориентированного на экономические системы. Других руководителей (филармоний, лечебных учреждений, школ и пр.) хотя они и выполняют управленческие функции, не называют менеджерами. Если менеджмент понимать как вид социального управления, обращенного на весь спектр восьми сфер общественной жизни (управление экономикой, наукой, экологией, медициной,

образованием, искусством, физкультурой, управлением), то вполне можно было бы создать общую теорию менеджмента, или теорию социального управления.

Третья проблема. Также требуется и решение одной из главных задач теории менеджмента: анализ типологии функций управления. В этой области разброс составляет от 3 до 120. Анализ показывает, что менеджмент реализует пять базовых функций: 1) планирование – определяет программу деятельности; 2) организация – создает систему, реализующую программу; 3) руководство – принимает управленческие решения; 4) контроль – осуществляет обратные связи; 5) регулирование – вносит коррективы по данным контроля. Все оставшиеся функции (сбор, анализ информации, обеспечение материалами и пр.) не являются управленческими, это функции познавательные, научные, снабженческие и пр.

Четвертая проблема. Необходимо и четкое построение теории социального управления и теории менеджмента. Управление в его социальном виде, включая менеджмент, является деятельностью, поэтому построение теории возможно на основе компонентного анализа управленческой деятельности: теория субъекта управления; теория объекта управления; теория средств управления; теория процесса управления; теория условий управления; теория результата управления; теория системы управления; теория среды управления.

Пятая проблема. Применение для теории менеджмента разработок по алгоритму человеческой деятельности. Субъект управления логически предпринимает шаги: идея – концепция – программа – механизм реализации – деятельность. Учитываем, что: В идее сформулирована сущностная задача деятельности. В концепции приведена содержательная развертка идеи и определена ее специфика.

Программа является качественным и количественным фактором определения цели, подлежащей реализации. [3]

Механизм реализации содержит возможности четкого определения всех компонентов деятельности, направленной на реализацию программы.

И только после выполнения указанных шагов можно и следует начинать деятельность, которая обещает быть эффективной.

Я считаю, что в настоящее время не выработаны основные теоретические и методологические позиций по использованию менеджмента в практической деятельности вывода из кризиса экономики. Это относится не только к России, но и к ведущим зарубежным странам.

Основной особенностью управленческой мысли становится поиск новых конкретных и реальных путей устойчивого развития в условиях кризиса.

Учет мирового опыта накладывается на российскую специфику, это

1. качество российского менеджмента;
2. коррумпированный фон российской экономики на всех уровнях управления;
3. избыточность государственного управленческого персонала, влияние государства на политику компании;
4. недостаток квалифицированных топ - менеджеров и менеджеров среднего звена новой формации;
5. взаимодействие менеджеров - стратегов и владельцев компаний

Возможно, что стратегический менеджмент, отличительные стороны которого пренебрежение локальными доходами по сравнению со стратегическими целями, а также подход проект - менеджмент выведет мировую экономику, а также Россию на устойчивую стратегическую траекторию социально-экономического развития.

Список литературы:

1. Симоненко, Н.Н. Современные проблемы экономики и управления : учеб.пособие / Н.Н. Симоненко, П.С. Протченко. – Хабаровск: Изд-во «ДВГУПС», 2015. – 79 с.

2. Симоненко, Н.Н. Управление системой экономических отношений на муниципальном уровне : монография / Н.Н. Симоненко, В.Н. Симоненко, В.А. Вдовина. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2014. – 156 с.

3. Юдин Б. Г. Концепция человеческого потенциала // Официальный портал РГГУ и РГНФ. – URL: [http://www. Zpu-journal.ru/gum/prospects/article](http://www.Zpu-journal.ru/gum/prospects/article).

ОСОБЕННОСТИ ЛИДЕРСТВА В ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Половцева А.В. – студент, Киселева А.А. - к.э.н., ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

Лидерство – это процесс социальной организации и управления общением и деятельностью членов группы, осуществляемый субъектом (лидером), наделенным определенной властью. Лидер – это личность, за которой все остальные члены группы признают право брать на себя наиболее ответственные решения, затрагивающие их интересы и определяющие направление и характер деятельности всей группы.

Существует несколько типов лидеров в коллективе:

- 1) Патриарх. Это лидер, которого выдвигают на основе любви и почитания.
- 2) Вождь. Его выдвигают и стремятся подражать.
- 3) Тиранин. Его выдвигают, потому что его боятся и подчиняются.
- 4) Организатор. Его выдвигают, потому что он умеет объединять людей и его за это уважают.
- 5) Соблазнитель. Его выдвигают, так как умеет играть на слабостях людей.
- 6) Герой. Его выдвигают за то, что может пожертвовать собой ради других.
- 7) Козел отпущения. Его выдвигают за то, что на него можно свалить все шишки.

Существует вид формальной власти - это и есть власть должности, она зависит от положения человека в служебной иерархии, и может совсем не зависеть от его личностных качеств. Должность формально создает для руководителя необходимые предпосылки быть лидером коллектива, но автоматически таковым его не делает. Можно быть первым лицом в организации, но не являться фактически лидером, ибо тот должен быть не утвержден приказом, а психологически признан окружающими, как единственный, кто способен обеспечить удовлетворение их потребностей и показать выход из, казалось бы, безвыходной ситуации. Лидером, таким образом, становится лицо, принявшее на себя довольно большую ответственность, чем предписано должностью.

По содержанию различают:

- лидеров-вдохновителей, разрабатывающих и предлагающих программу поведения;
- лидеров-исполнителей, организаторов выполнения уже заданной программы;
- лидеров, являющихся одновременно и вдохновителями и организаторами.

По стилю различают:

Авторитарный. Это лидер, требующий монопольной власти. Он единолично определяет и формулирует цели и способы их достижения. Связи между членами группы сведены до минимума и проходят через лидера или под его контролем. Сотрудники, которых во всех отношениях «держат на коротком поводке», не могут добиваться хороших результатов в работе, в полной мере проявлять свои способности, не говоря уже о внесении ценных предложений и выражения собственного мнения. Авторитарный стиль экономит время и дает возможность предсказать результат, но при его использовании подавляется инициатива последователей, и они превращаются в пассивных исполнителей. Авторитарный лидер пытается повысить активность подчиненных административными методами. Его главное оружие – «железная требовательность», угроза наказания, чувство страха. Отнюдь не все авторитарные лидеры грубые, импульсивные люди, по их роднит холодность, властность.

Демократический. Этот стиль, по мнению большинства исследователей. Оказывается более предпочтительным. Подобные лидеры обычно тактичны, уважительны, объективны в

общении с членами группы. Социально-пространственное положение лидера – внутри группы. Такие лидеры инициируют максимальное участие каждого в деятельности группы, не концентрируют ответственность, а стараются распределить ее среди всех членов группы, создают атмосферу сотрудничества. Информация не монополизируется лидером и доступна членам коллектива. При данном стиле усиливаются личные обязательства последователей по выполнению работы через участие в управлении, однако, для принятия решений требуется намного больше времени, чем при авторитарном стиле.

Пассивный. Такого лидера характеризует отсутствие похвалы, порицаний. Предложений. Он старается уйти от ответственности, перекидывая ее на подчиненных. Установка подобного лидера – по возможности незаметное пребывание в стороне. Лидер избегает конфликтов с людьми и устранивается от разбора конфликтных дел, передавая их своим заместителям и другим людям, старается не вмешиваться в ход деятельности группы. Этот стиль позволяет начать дело так, как видится, возможно, более компетентным подчиненным без вмешательства лидера. Однако группа может потерять скорость и направление движения без лидерского вмешательства. Многие исследователи не выделяют этот стиль как особый, ограничиваясь противопоставлением авторитарного и демократического стилей, так как пассивного лидера трудно назвать лидером.

По характеру деятельности различают:

- универсальный тип, т. е. Постоянно проявляющий качества лидера;
- ситуативный тип, т. е. проявляющий качества лидера лишь в определенной ситуации.

Помимо названных, нередко используется классификация лидеров в зависимости от их восприятия группой. Согласно такому критерию выделяются следующие типы лидеров:

1) «один из нас». Лидер этого типа особо не выделяется среди членов группы. Он воспринимается, как «первый среди равных» в определенной сфере, наиболее удачливый или волей случая оказавшийся на руководящей должности. В целом же он, по мнению группы, живет, радуется, страдает, принимает правильные решения, делает ошибки и т.п., как и все другие члены коллектива;

2) «лучший из нас». Лидер, принадлежащий к данному типу, выделяется из группы по многим (деловым, нравственным, коммуникационным и иным) параметрам и в целом воспринимается как образец для подражания;

3) «хороший человек». Лидер такого типа воспринимается и ценится как реальное воплощение лучших нравственных качеств: порядочности, доброжелательности, внимательности к другим, готовности прийти на помощь и т.п.;

4) «служитель». Такой лидер всегда стремится выступать в роли выразителя интересов своих приверженцев и группы в целом, ориентируется на их мнение и действует от их имени.

Типы восприятия лидера отдельными членами группы часто не совпадают или накладываются друг на друга. Так, один сотрудник может оценивать лидера как «одного из нас», другие же воспринимают его одновременно и как «лучшего из нас», и как «служителя» и т.п.

Всегда ли эффективна власть должности? Мы считаем, вот назначили человека на руководящую должность и теперь рядовые сотрудники должны ему починяться, всегда ли это именно так или человек должен обладать какими-то отличительными, характерными чертами, для того чтобы народ за ним следовал? Возьмем в пример двоих людей из одного и того же коллектива... только занимающих разные должности, один директор компании, а другой директор отдела. Два этих управленца совершенно разные люди и стили руководства у них отличаются. Один более мягкий, понимающий к сотрудникам, а другой будто бы не хочет никого слышать, лишь бы было все так, как нужно в первую очередь ему и людям то он не замечает и не прислушивается. А другой, в силу своей мудрости, всегда стремился в первую очередь найти общий язык с коллективом, для того, чтобы принять решение, он прислушивался к мнению людей и этим показывал им, что они играют важную роль в компании. Нами было проведено социологическое исследование в форме анкетирования в

торговом магазине ООО «Техника» г.Барнаул, за кем бы следовали и кого бы считали для себя лидером сотрудники?

В результате исследования были получены следующие результаты: 30% персонала, не считают своего директора магазина лидером, а считают лидером своего старшего продавца. Остальные 70% подчиняются своему директору, только потому, что он занимает эту должность и не задумываются о вопросах лидерства. Те 30% опрошенных указали на то, что старший продавец постоянно находится в контакте с персоналом и занимается их развитием, обучение, вопросами интересующие персонал, со всеми сложными ситуациями, они подходят к нему, и он оперативно находит ответ. Остальные 70%, как оказалось, со всеми своими вопросами подходят к старшему продавцу, директора своего видят редко. Они думают, что он слишком занятой человек и ему не до их вопросов и проблем думают, что у него есть более важные дела.

Ежемесячно, магазинам ставятся планы по товарооборотам и эффективности. Задача директора магазина выполнять эти планы, но чаще всего магазин не выполняет этих планов, директор считает, что продавцы работают плохо и штрафует их за это.

По итогам исследования нами было рекомендовано следующее:

1. директору магазина осуществлять близкое управление своими сотрудниками,
2. проанализировать ситуацию с выполнением планов магазина,
3. пересмотреть вопросы обучения и развития сотрудников,
4. ежедневно проводить собрания и давать сотрудникам конструктивную, обратную связь,
5. определить проблемные места и зоны развития.

Сделаем вывод, главное отличие лидера от начальника в том, что у первого есть команда и он умеет использовать ее потенциал. Начальник или владелец компании обладает полномочиями, административным ресурсом, но в его задачу не входит формирование корпоративной культуры. Есть три показателя успеха предприятия на рынке: бизнес-идея, команда и мотивация. Задача лидера - обеспечить мотивацию и создать команду. Если начальник ставит задачу, диктует цели, не заботясь о точке зрения своих подчиненных, то лидер умеет распоряжаться собственным мнением, держит паузу, не подавляя никого своим авторитетом. Но в тоже время, командная работа и демократия - совершенно разные вещи. Ответственность всегда лежит на лидере, и он это должен четко осознавать.

РОЛЬ ПРОИЗВОДСТВА РАСТИТЕЛЬНЫХ МАСЕЛ И ЖИРОВ В ЭКОНОМИКЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Потапова Е.М. – студент, Плотникова Ю.Н. – старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

В настоящее время в структуре промышленного комплекса Алтайского края преобладают обрабатывающие производства, ведущей отраслью которых является пищевая промышленность. Данный вопрос всегда был актуальным, поскольку снабжение населения безопасным и качественным продовольствием является приоритетным для повышения качества жизни людей. В последнее время, из-за сложившихся политических условий, которые затрагивают экономику Российской Федерации и соответственно Алтайского края, данная тема становится все более актуальной, ведь количество импортированных товаров в 2014 году значительно сократилось. С одной стороны такие изменения в конце 2014 года причинили вред российской экономике, но с другой стороны в 2015 году могут послужить причиной ее роста. В настоящий момент одним из приоритетных векторов развития является создание производственного комплекса на основе собственного природно-ресурсного потенциала.

В Алтайском крае есть все предпосылки и возможности для создания и успешного функционирования обрабатывающих пищевых предприятий, поскольку вкупе с развитием агропромышленного комплекса, такие предприятия смогут активно вести свою деятельность.

Администрация Алтайского края придает приоритетное значение развитию пищевой и перерабатывающей промышленности. Так, в 2012 году первой из отраслевых стратегий в соответствии с Законом Алтайского края «О стратегическом планировании социально-экономического развития Алтайского края» была утверждена Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Алтайского края на период до 2025 года, в соответствии с которой основная цель, стоящая перед отраслью, - обеспечить глубокую комплексную переработку всего товарного сельскохозяйственного сырья, производимого в Алтайском крае, и сбыт готовой продукции [1]. Пищевая промышленность привносит в бюджет Алтайского края значительную долю дохода, а также обеспечивает большое количество рабочих мест для трудоспособного населения, именно поэтому данная отрасль является стратегической для края.

В Алтайском крае, в отличие от соседних регионов, основная доля выпускаемого продовольствия приходится на продукты переработки сельскохозяйственного сырья.

Особое внимание хотелось бы уделить производству растительных масел и жиров. Данная подотрасль хоть и отстает от производства мукомольной, молочной и мясной продукции, но тем не менее играет важную роль. В 2013 году объем отгруженных товаров собственного производства в данной подотрасли составил 4620,5 млн. рублей, что в общем производстве пищевых продуктов составляет 6,8%. Однако стоит отметить, что в 2013 году производство растительных масел и жиров в натуральном выражении составило 75346,7 тонн, что на 27,7% больше, чем в 2012 году. Такой значительный рост можно объяснить тем, что в 2011 году было завершено строительство и сдан в эксплуатацию маслоэкстракционный завод ООО «АгроСиб-Раздолье» в городе Барнауле. Данный завод способен переработать 165 тыс. тонн семян масленичных культур и произвести 66 тыс. тонн рафинированного дезодорированного масла в год.

В структуре производства растительных масел основная доля приходится на подсолнечное масло. В последние годы особую популярность приобрело рапсовое, соевое и льняное масло, их доля достигла 39% в 2012 году. Переработкой масличных культур в крае занимаются 124 предприятия в 26 районах и 7 городах края. В это число входят самостоятельные юридические лица и цеха в составе других хозяйствующих субъектов. Однако основными производителями растительных масел являются крупные и средние предприятия, на долю которых приходится 77% вырабатываемого в крае масла. Это ООО «АгроСиб-Раздолье» (г. Барнаул), ЗАО «Бийский маслоэкстракционный завод» (г. Бийск), ОАО «Барнаульский маслосточный завод» (г. Барнаул), ЗАО «Алейскзернопродукт» им. С.Н. Старовойтова (г. Алейск), ОАО «Мельник» (г. Рубцовск), ООО «НПП «Интер-масло» (г. Барнаул), ООО «Славгородский маслосточный завод» (г. Славгород), ООО «Эльмира» (г. Новоалтайск), ООО «Диво Алтая» (Павловский район), ООО АПК «Хлебный край» и ООО «Свеча» (г. Барнаул) [2].

Не смотря на непосредственную близость предприятий переработки масленичных культур к источникам сырья, существуют некоторые проблемы. Прежде всего это недостаток масленичных семян для переработки, поскольку производственные мощности значительно выше объемов предлагаемого сырья. Это вызвано также тем, что значительная доля сырья вывозится из региона для удовлетворения потребностей внутреннего рынка России. В связи с этим предприятия вынуждены приобретать сырье в других регионах.

В целом стоит отметить значительную поддержку со стороны государства и края как пищевой промышленности в целом, так и подотрасли растительных масел и жиров. В 2013 году объем субсидирования кредитов, привлекаемых на закуп сельскохозяйственного сырья в целом составил 295692 тыс. рублей из которых для данного вида производства 118150 тыс. рублей в том числе из краевого бюджета 2984 тыс. рублей. То есть 40% приходится именно на производство растительных масел и жиров. Также следует отметить что объем

субсидированных кредитов, финансируемых из краевого бюджета в 2013 году выросли в 3,8 раз по сравнению с 2012 годом, не смотря на то, что государственное субсидирование для данной сферы производства сократилось на 5%.

В 2014 году отмечен рост объемов производства в производстве растительных и животных масел (145,4%) за счет увеличения объема производства нерафинированного (в 1,5 раза) и рафинированного растительного масла (в 1,4 раза).

Роль пищевой промышленности очень высока и требует соблюдения строжайших стандартов качества, улучшения технологий производства, поскольку готовая продукция должна быть здоровой и экологически чистой. Состояние пищевой отрасли является отражением состояния жизни населения региона. В Алтайском крае особое внимание уделяется внимание аспекту здорового питания, а именно существует целевая программа, рассчитанная на 2013-2017 годы, суть которой в поддержке предприятий пищевой промышленности с целью наращивания производства в крае и расширения ассортимента продуктов питания в том числе и для детей. Основные задачи данной программы это витаминизация и обогащение функциональными компонентами продуктов питания, а также пропаганда здорового питания среди населения Алтайского края.

На данный момент главной целью для экономики нашей страны и края является создание достойного промышленного комплекса, который позволит не только удовлетворить нужды населения, но и установить динамику стабильного развития экономики.

Библиографический список

1. Организации производства пищевых продуктов: финансовый потенциал, ресурсы и перспективы развития в Алтайском крае. 2011-2013: Аналит. записка/В.М. Мочалов, И.В. Супонина, Т.Б. Смирнова; под редакцией В.М. Мочалова: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – Б., 2014.

2. URL: <http://www.ffprom22.ru/> Сайт управления Алтайского края по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ, ПОСТАВЩИКОВ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, НА ПРИМЕРЕ ООО «ПРОФИЛЬ»

Радченко К.Ю. – студент, Свистула И.А. – к.э.н., ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

ВВЕДЕНИЕ. Главной целью современного этапа экономических преобразований, проводимых в торговле, является создание благоприятных условий для эффективной деятельности торговых предприятий. Достижение этой цели, с одной стороны, предполагает совершенствование законодательной, финансовой, налоговой среды, в которой работают торговые предприятия, а с другой требует кардинального улучшения работы самих предприятий в условиях рыночных отношений.

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: провести анализ конкурентной среды, поставщиков и потребителей мебельного магазина.

Объектом исследования является мебельный магазин ООО «Профиль» расположенном в Алтайском крае в городе Новоалтайск.

Потребители обращаются в фирму ООО «Профиль», если: нужна мебель высокого или элитного уровня, красивая по дизайну, удобная в использовании, от хорошего импортного производителя материалов и комплектующих; нужно индивидуально подобрать мебель, так как современное строительство новых домов не предусматривает стандартных размеров; прежние клиенты, оставшиеся довольными предыдущей работой магазина имеют дисконтные скидки; знакомые соседи клиентов остались довольны работой фирмы;

длительная работа магазина, его стабильность вызывает доверие у заказчиков; нужны услуги по доставке, сборке мебели; нужна замена брака, гарантия товаропроизводителя [2].

Основными конкурентами на рынке мебели являются мебельные магазины «Интерьер» и «Азалия». Для оценки конкурентного окружения исследуемого предприятия проведем анализ его конкурентов по пятибалльной шкале по семи основным признакам (таблица 1). Мебельный магазин ООО «Профиль» и «Интерьер» по всем параметрам достаточно конкурентоспособны по отношению друг к другу.

Таблица 1 – Оценка конкурентного окружения исследуемого предприятия

| Параметры | Мебельные магазины | | |
|-----------------------------|--------------------|------------|----------|
| | ООО «Профиль» | «Интерьер» | «Азалия» |
| Удобство расположения | 5 | 4 | 5 |
| Внешний вид | 4 | 4 | 3 |
| Режим работы | 5 | 5 | 4 |
| Видимость с автомагистрали | 5 | 4 | 5 |
| Удобство и наличие парковки | 4 | 4 | 3 |
| Предлагаемый ассортимент | 5 | 5 | 4 |
| Розничные цены | 5 | 4 | 4 |
| Итого | 33 | 30 | 28 |

Недостаточная платежеспособность населения, связанная с экономическим кризисом в стране, отрицательно сказывается на реализации мебельной продукции. Также негативное влияние на сбыт товаров оказывает уровень безработицы.

Для проведения оценки потребительских предпочтений при выборе мебельной продукции ООО «Профиль» использовалось маркетинговое исследование, а именно, анкетирование. Объем выборки составил 120 человек. Большинство опрошенных покупателей мужчины-рабочие в возрасте 35 – 50 лет с высоким уровнем дохода.

Например, основная причина, по которой покупается мебель, состоит в улучшении жилищных условий (39 человек). 35 человек покупают мебель за негодностью старой. Для обновления интерьера покупают 21 человек. 20 человек покупают мебель запланировано и всего 5 человек могут приобрести какую-либо мебель спонтанно [1].

Обновить интерьер в своем жилище желают женщины, рабочие в возрасте от 35 – 50 лет. Покупают мебель для обстановки новых квартир как женщины, так и мужчины в возрасте 25 – 50 лет с высоким уровнем дохода. Рабочие с низким уровнем доходов покупают новую мебель при негодности старой. Планируют свои покупки рабочие в возрасте 35 – 50 лет. Сделать покупку спонтанно могут женщины, предприниматели с высоким уровнем дохода.

ВЫВОДЫ. В структуре производства преобладает мягкая мебель (57,5 %), которая представлена мебелью для спальни – 21,8 %, гостиной и общей комнаты – 23,9 %, детской – 13,2 %.

По условиям применения лидирует реализация мебели для сидения лежания (57,8 %), данная тенденция связана с производственными мощностями, разнообразием стилистического направления и материалами обивки мебели. Обновление ассортимента происходит постепенно, опираясь на уже устоявшиеся позиции.

Социологический опрос показал, что основной причиной покупки мебели это улучшение жилищных условий (32,5 %). Основным критерием выбора является дизайн интерьера (35%), качество изготовления (23,3 %) и оптимальные функциональные характеристики (15,8 %). В качестве материала изготовления предпочтение отдается мебели,

изготовленной из массива древесины (31,7 %) или из ДВП (29,7 %). Наиболее часто покупается мягкая мебель (20,8 %). По способу трансформации предпочтение отдано мебели с выкатным способом трансформации (30,8 %). В качестве набивочного материала респонденты предпочитают мебель с набивкой из высококачественного пенополиуретана (70 %).

Руководству необходимо усилить контроль за представлением услуг покупателям, а также продавцы-консультанты должны ответственнее относиться к своим должностным обязанностям.

Для улучшения качества обслуживания организовать выезд дизайнера на дом для разработки индивидуального заказа на мебель с учетом стилового оформления интерьера.

Литература:

1. ГОСТ 16371-93 «Мебель. Общие технические условия».
2. Виноградова С. Н. Организация и технология торговли / под общей редакцией С.Н. Виноградовой. – Минск, 2011 г. – 463 с.

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ПассаЖИРОВ

Рязанова Т.Б.- студентка гр. М-11, Кузьмина Н.Н. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

Страхование пассажиров - это одна из разновидностей страхования от несчастного случая.

Согласно российскому законодательству, с 1 января 2013 года, здоровье и жизнь, а также имущество пассажиров любого общественного транспорта застрахованы. Данное изменение вводится Федеральным законом от 14.06.2012 «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном». Этот закон устанавливает минимальные размеры страховых выплат и порядок их получения.

Федеральный закон об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика распространяется на все виды пассажирского транспорта:

- автобусы;
- троллейбусы;
- трамваи;
- маршрутные такси;
- железнодорожные поезда;
- самолеты;
- водный транспорт;
- метрополитен (для которого установлен особый порядок).

На легковое такси действие данного закона не распространяется. Ответственность перевозчика перед пассажиром в случае поездки на легковом такси регулирует Федеральный закон от 08.11.2007 №259-ФЗ «Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта».

Страховой полис при проезде на общественном транспорте уже включается в стоимость проездного документа и взимается с пассажира при продаже проездного документа. Пассажиры, пользующиеся правом бесплатного проезда в Российской Федерации, подлежат обязательному личному страхованию без уплаты ими страхового взноса [4].

Страховая сумма по обязательному личному страхованию пассажиров установлена в настоящее время в размере 120 минимальных размеров оплаты труда [1], определенной законом на дату приобретения проездного документа.

Пассажиру при получении травмы в результате несчастного случая на транспорте выплачивается часть страховой суммы, соответствующая степени тяжести травмы. В случае смерти застрахованного лица страховая сумма выплачивается его наследникам полностью.

Выплата страховой суммы производится не позднее 10 дней после получения страховщиком составленного перевозчиком акта о несчастном случае, произошедшем на транспорте с застрахованным лицом, и других необходимых документов, предусмотренных правилами этого вида обязательного страхования [3].

Страховыми случаями признаются травмы или смерть пассажира в результате несчастного случая на транспорте.

Пример сумм возмещения вреда:

- за простой ушиб - 200 рублей;
- за перелом ноги – 240 тысяч;
- за сотрясение мозга – 60 тысяч;
- смерть пассажира, получение инвалидности I группы – 2 млн. руб;
- за потерю беременности – 1 миллион.

При причинении вреда здоровью застрахованный может получить до 2 млн. рублей [6], в случае смерти доплачивается еще 25000 на погребение, остальное выплачивается родственникам погибшего. В случае ущерба имуществу пассажира уплачивается не менее 600 рублей за килограмм багажа, 11000 рублей должно быть выплачено за ущерб иному имуществу.

Страховая компания обязана ознакомить застрахованное лицо (пассажира) с правилами страхования и предоставить полную информацию о месте, порядке и условиях получения страховых выплат при наступлении страхового случая.

В соответствии с установленным порядком интересы пассажира при заключении договора обязательного страхования представляет транспортная организация. Действие договора страхования распространяется на время поездки (с момента объявления посадки в пассажирский поезд и до момента оставления вокзала или станции назначения, но не более чем в течение одного часа после прибытия пассажирского поезда).

За отсутствие договора страхования ответственности перевозчика перед пассажирами транспортная компания наказывается штрафом в размере 500 тыс. – 1 млн. руб., а должностные лица – 40–50 тыс. руб [2].

Главным документом в случае аварии и получения травм является пассажирский билет, который необходимо сохранять до самого конца поездки.

Министерство финансов предлагает два уровня тарифов – без учета и с учетом возможного изменения объема ответственности страховщика. Максимальные тарифы устанавливаются для морского транспорта (страховая премия предлагается в размере 22,48 – 45,25 руб. на одного пассажира) [7]. Далее идут авиаперевозки (с премией в 9,87 – 19,87 руб.), международные и междугородные автобусы, пригородные автобусы, поезда дальнего следования. Страховая премия для перевозок городским транспортом определена в размере 0,15 - 0,87 руб., страхование пассажиров пригородных поездов составляет 0,07-0,15 руб. на человека.

Транзитные пассажиры страхуются на вокзалах, станциях и портах, страховка действительна в течение всего периода, пока человек ждет посадки на любой вид транспорта. Если он покинул помещение, страховка приостанавливается и вновь вступает в силу после возвращения [8].

На перевозчика ложится обязанность информирования страховой компании о том, что наступил страховой случай, но обратиться к страховщику может и пострадавший пассажир. Если у перевозчика отсутствует страховой полис, он должен будет выплатить штраф до миллиона рублей, если в салоне нет информации о полисе, также предусмотрен штраф 30000 рублей.

По мнению экспертов, со временем перевозчики переложат затраты на обязательное страхование на пассажиров. Первыми ощутят повышение тарифов пассажиры

авиатранспорта и водного транспорта, последними их заметят пассажиры городского транспорта. В то же время, в России установленные размеры части страховой премии в стоимости билета для пассажира любого вида транспорта относительно невелика и составляет не более 1%.

Так, международный транспорт, как правило, уже включает страховку в стоимость билета. В авиаперевозках страховка обязательна, а железнодорожные перевозки предлагают добровольную страховку пассажиров [5].

Список использованных источников:

1. Интернет-ресурс: www.adhdportal.com (Страховое дело – Л.Г. Скамай, Т.Ю. Мазурина)
 2. Интернет-ресурс: www.vsk.ru/companies/56/civil_liability_of_carriers/
 3. Интернет-ресурс: <http://student.zoomru.ru/strah/obyazatelnoe-strahovanie-passazhirov-vseh-vidah/233599.1826533.s2.html>
 4. Шахов В.В. Страхование: Учебник. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 2003. – 311 с.
 5. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.1997 № 60-ФЗ (ред. от 06.12.2011 г).
 6. Труднева Ю.Жизни пассажиров застрахуют на два миллиона рублей // Страховой бизнес. – Издательский дом «Имидж-Медиа». – июль-август 2011г. – С. 35-56.
 7. Полякова И. Водный транспорт причаливает к обязательному страхованию // Firstnews, 18 августа 2011г. – С. 15-24.
- Денисова И.П., Страхование.- Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2003.- 228 с.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СТРАХОВАНИЯ

Стрельченко А.И.- студентка гр. М-12, Кузьмина Н.Н. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

В Германии система социального страхования предусматривает 5 видов обязательного страхования: страхование на случай болезни, страхование на случай необходимости постоянного ухода, страхование от несчастных случаев, пенсионное страхование и страхование по безработице[1].

Наемным работникам половина страховых взносов выплачивается работодателем, вторая половина суммы автоматически удерживается из зарплаты.

Сумма взноса по социальному страхованию рассчитывается в зависимости от суммы дохода.

Правом выбора между частным и законодательно установленным страхованием обладают наемные работники, чей доход достигает максимального уровня, подлежащего обложению страховыми взносами (на 2015г. составляет 49 500 евро годового дохода без вычета налогов).

Около 90% всего населения охвачено государственной Программой обязательного социального медицинского страхования и 10% населения застрахованы частными страховыми компаниями[2].

Государственное страхование от несчастных случаев представляет собой единственный вид законодательно предписанного социального страхования, не предусматривающий уплаты взносов.

К числу наиболее часто заключаемых страховок относятся: страхование гражданской ответственности, жизни, домашнего имущества, страхование на случай профессиональной нетрудоспособности, страхование транспортного средства.

Самая большая страховая организация Allianz обслуживает 42% страхования жизни и 38% всех других видов страховок. Компания Dvag занимается консультированием по вопросам страхования[4].

Регулярно и вовремя оплачивая страховые взносы, человек имеет законное право на качественное медицинское обслуживание, оказание первой помощи, вызов скорой помощи по месту своего нахождения, получение консультаций и посещение врача[5].

(б) Пенсионная страховка и медицинская страховка составляет в среднем 350 евро, страховка по безработице и по долгосрочному уходу около 60 евро (примерно 60% от заработной платы уходит на медицинскую страховку сотрудника, не имеющего детей) [6].

В Китае работает система обязательного социального страхования населения, представленная в 5 видах: пенсионное страхование; медицинское социальное страхование; страхование жизни, страхование от производственных травм или другого ущерба, полученного на работе; страхование от безработицы; страхование на рождение ребенка[7].

С 2012 г. пенсионная система охватывает 55% населения. Системы начисления зависят от места жительства (город или сельская местность, для которой начисление к пенсии 10% от среднемесячного дохода), работает ли он на государство (20% от средней заработной платы по региону проживания) или на частную компанию[8].

Страхование на рождение ребенка доступно для всех работающих женщин, которые не нарушают государственную политику по деторождению. Если в семье только один ребенок, то государство будет выплачивать ежемесячные пособия для ребенка, пока он не достигнет 14-ти лет.

Наиболее популярным видом страхования в Китае является накопление в пенсионный фонд или «страхование от старости». На него китайцы тратят свыше 1 триллиона 200 миллиардов юаней в год. На втором месте по популярности — страхование имущества, свыше 630 миллиардов юаней в год. Автомобильная страховка, являющаяся популярным видом страхования у нас в России, занимает последнее место по популярности в Китае.

Китайский страховой сектор представляют более 150 зарегистрированных иностранных и национальных игроков.

Сегодня для большинства граждан Китая вероятность причинения вреда на работе крайне мала, однако потребность застраховать себя (особое негативное влияние экологии, информационная перегрузка и так далее) остается одним из обязательных условий безопасной и комфортной жизни современного мира.

В Швейцарии страхование используется очень широко[9].

Закон обязывает всех проживающих в Швейцарии иметь медицинское страхование, страхование от несчастных случаев, страхование по старости, по инвалидности, по потере кормильца[10].

В Швейцарии насчитывается более 20 страховых компаний, ни одна из которых не обанкротилась за последние десятилетия. Список самых надежных начинается с Vaudoise Assurances, Zurich Insurance Group Ltd и Swiss Re[11].

В Швейцарии появится система обязательного страхования от землетрясений. В настоящее время Турция – единственная страна, где страхование от землетрясения является обязательным с 2000 года[12].

В законодательстве детально трактуются все тонкости страхования и деятельности страховых компаний. Швейцарские страховые полисы являются неприкосновенными даже в случае банкротства клиента как резидентов страны, так и иностранных граждан[13].

Взносы на медицинское страхование из зарплаты не вычитаются[14].

Получение медстраховки происходит вне зависимости от трудовой деятельности - каждый может свободно выбрать собственного страховщика и форму страхования, а размер взносов зависит от возраста и места жительства страхователя

С 1 января 2015 года по обязательной медицинской страховке возмещается стоимость новых видов анализов при подозрении на рак груди и расходы на использование системы дистанционного наблюдения за пациентами с сердечно-сосудистыми заболеваниями[17].

Интересно, что больничные кассы Швейцарии предоставляют совместно, как обязательное, так и добровольное страхование[18].

Всего страховщиков (частных и государственных больничных касс), обеспечивающих услуги обязательного медицинского страхования, в Швейцарии 130. Услуги скорой помощи не входят в базовый пакет страхования и являются достаточно дорогими.

Заключая договор дополнительного страхования можно во многих случаях согласовать дополнительное покрытие к стандартному договору, например, любители активного отдыха могут заключить страховку для покрытия расходов на случай возможной эвакуации вертолётом со склонов гор[16].

В ряде кантонов страхование домашнего имущества для возмещения ущерба в случае пожара, повреждения водой, а также кражи является обязательным.

Если при заключении рабочего контракта оговаривается определенная заработная плата, то на социальные взносы уходит почти 15% оплаты труда[15].

США относятся к странам с высокоразвитой страховой системой[19].

Помимо страховщиков, существует несколько сотен тысяч страховых посредников, в том числе брокеров или страховых агентов.

По креативности в сфере страхования США не уступает ни одной стране: страхуется риск отказа у алтаря, страхование усов, зубов, собственного косоглазия[20].

Более 15% жителей, а это десятки миллионов человек, не имеют медстраховки в виду ее дороговизны. Медицинские услуги являются основным фактором личного банкротства в более чем 60% случаев. Медицина доступна лишь для пенсионеров и граждан с доходами ниже прожиточного минимума, так как покрытие их медсчетов — это основная статья расходов госбюджета, опережающая статьи расходов на оборону[21].

Стоимость медицинской страховки зависит от вида страхового плана, штата, округа, возраста, истории болезни, дохода человека/семьи, и других факторов. Таким образом, если в семье 4 человека, то около \$1000 в месяц может уходить на страховые выплаты.

Часто компании частично спонсируют медстраховку своим сотрудникам. Дети до 21 года (для студентов дневного отделения — до 26 лет) имеют право на оформление страховки через своих родителей.

Начиная с 1 октября 2013 года, формируется новая система медицинского страхования (Health Insurance Marketplace) по штатам: регистрация онлайн, по почте или посещение консультанта[22].

Белый дом США пропагандирует обязательное страхование среди любителей компьютерных игр, так как у них возникают проблемы вследствие сидячего образа жизни[24].

Если вы арендуете машину в США в любом прокатном центре, то в стоимость проката автоматически будет включена страховка автомобиля. Вам на выбор предложат два вида страховок: LDW или CDW (аналоги российской КАСКО). Другой вариант, RSP (стоимость 4,99 долларов в день) - Roadside Service Plan – если во время поездки закончился бензин или сел аккумулятор, то к вам приедут и помогут[23].

Система страхования в представленных странах отличается по следующим признакам: по видам обязательного страхования, методике расчета величины страховых взносов и условиям для дополнительного страхования.

Список использованных источников:

1. <http://www.welcomecenter-hnf.com/ru/kadry/prozhivanie/vidy-strakhovaniya.html>
2. <http://ru.zuwanderer.aok.de/glavnaja-stranica/zdorove-v-germanii/strakhovye-vznosy/>
3. <http://dixion-healthcare.com/ru/chavo/sistemy-zdravoohraneniya>
4. <http://lifeistgut.com/straxovanie-v-germanii-vidy/>
5. <http://consultde.com/gosudarstvennoe-medicinskoe-strakhov.html>
6. <http://pipokipp.livejournal.com/24650.html>
7. <http://vchae.com/ryinok-strahovaniya-v-kitae-2/>
8. <http://ria.ru/spravka/20131106/975084128.html>
9. <http://ipm-swiss.com/ru/consultation/insurance-in-switzerland.php>
10. http://www.uni-ch.ru/vivre_travailler/vivre_travailler.htm

11. <http://shveytsariia.ru/straxovye-kompanii-shvejarii/>
12. <http://realty.newsru.ru/article/24jul2013/schweiz>
13. <http://shveytsariia.ru/kompanii-shvejarii-lidiruyut-na-mirovom-rynke/>
14. <http://www.swissinfo.ch/rus/%D0%B7%D0%B0%D1%80%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D1%8B/34662244>
15. http://www.uni-ch.ru/vivre_travailler/vivre_travailler.htm
16. <http://www.swissinfo.ch/rus/%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D1%83%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5-%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5/34664552>
17. <http://nashagazeta.ch/printpdf/18485>
18. <http://peopleandcountries.com/article-1063-1.html>
19. <http://financial-crisis.ru/sistema-straxovaniya-v-ssha/>
20. <http://prostrahovanie.ru/articles/all/366>
21. <http://gochicago.ru/healthcare/>
22. <http://medbe.ru/clinics/kliniki-i-gospitali-ssha/meditsinskoe-strakhovanie-v-ssha-amerikanskije-sistemy-meditsinskogo-strakhovaniya/>
23. <http://insure.travel/strahovanie-puteshestvija-na-avtomobile/strahovanie-arendovannyh-avtomobilei-v-ssha>
24. <http://www.dni.ru/tech/2015/2/12/294772.html>

АБСОРБЦИОННАЯ СПОСОБНОСТЬ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

Султанова Л.Ш.

Ташкентский государственный экономический университет (г. Ташкент, Узбекистан)

Успех заимствования зависит от абсорбционной способности страны – способности распознавать ценность новой внешней информации, усваивать ее и применять для коммерческого использования. В свою очередь абсорбционной способности экономики зависит от целого ряда факторов, одним из которых является наличие достаточно емкого и ликвидного финансового рынка.

Понятие «абсорбционная способность» было изначально введено как характеристика фирмы, а именно, как ее «способность к выявлению ценности новой внешней информации, ее усвоению и коммерческому использованию». Позже это понятие стали относить и к стране в целом. Абсорбционная способность связана с инновационной способностью, которая согласно формулировке Furman et al – это «способность страны как политического и экономического субъекта производить и коммерциализировать поток инновационных технологий в течение длительного периода» [1]. В современном понимании Концепция абсорбционной способности была предложена Zahra and George [2]. В рамках данной концепции абсорбционная способность понимается, как способность усваивать и управлять знаниями в целях повышения производительности инноваций и конкурентных преимуществ. Концепция, однако, остается нечеткой, несмотря на растущий объем эмпирической литературы. Особенно остро стоит вопрос измерения различных аспектов абсорбционной способности и попытки связать этот показатель с более традиционными экономическими показателями. В последнее десятилетие наблюдался стремительный рост теоретических и эмпирических вкладов в концепцию абсорбционной способности страны к модернизации и инновациям. Многие ученые признали, что абсорбционная способность не является целью сама по себе, но значительно увеличивает возможности инновационного развития [3].

Концепция абсорбционной способности страны связана с вопросами передачи международных технологий. В имеющейся литературе подчеркивается важность каналов, посредством которых происходит передача международных технологий [4]. Продолжаются попытки определить, какие характеристики принимающей страны составляют более

благоприятные условия для распространения технологий. Наше определение на сегодняшний день следующее. Абсорбционная способность - готовность страны институционально, экономически, культурно воспринимать новые идеи, теории, технологии, методы управления в целях полноценного экономического развития на микро- и макроуровне. Абсорбционная способность страны характеризуется рядом показателей общего характера. В их числе научный потенциал; качество системы образования; общее качество институтов (качество администрирования, уровень коррупции, законность, инвестиционный климат, и т. п.); политическая стабильность; уровень развития банковской системы; качество специализированных институтов и политики заимствования.

Исследования стран «экономического чуда» показывают, что все они осуществляли модернизацию путем заимствования технологий у передовых стран [2]. Переход к собственно инновационному развитию происходил постепенно, по мере приближения к «мировой технологической границе». При этом период заимствования был достаточно длительным.

Итак, способность страны к поглощению технологий называют абсорбционной способностью. Это способность распознавать ценность новой внешней информации, усваивать ее и применять для коммерческого использования. Наше определение на сегодняшний день следующее. Абсорбционная способность - готовность страны институционально, экономически, культурно воспринимать новые идеи, теории, технологии, методы управления в целях полноценного экономического развития на микро- и макроуровне.

Решение проблемы повышения абсорбционной способности экономики в каждой конкретной стране отличаются друг от друга, поскольку страны существенно различаются в своих структурных и институциональных характеристиках.

Литература

1. Furman J., Porter M., Stern S. (2002): The determinants of national innovative capacity // Research Policy. . – 2002. – Vol. 31.118-136.
2. Zahra, S./George, G. – Absorptive capacity: A review, reconceptualization, and extension, in: Academy of Management Review, 27. Jg., 2002, S. 185–203.
3. Cohen, W. M./Levinthal, D. A. – Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation, in: Administrative Science Quarterly, 35. Jg., 1990, S. 128–152.
4. Grossman, GM and Helpman, E. (1991). Innovation and Growth in Global Economy. Cambridge: MIT Press. – S.344

РОЛЬ ЛИДЕРСТВА В УСПЕХЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Фентисова Ю.В.-студент, Белая Н.В.-старший преподаватель

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

Главными и наиболее важными качествами человека в современном динамичном мире становятся мобильность, конкурентоспособность, что помогает определять собственную жизненную позицию и активно реализовывать ее в рамках определенной деятельности. И обычно лица, обладающие такими качествами, играют центральную роль в организации или каком-либо другом коллективе, пользуются признанным авторитетом, обладают влиянием, поднимают командный дух и принимают серьёзные, ответственные решения. Такие лица называются лидерами, без которых коллектив не может успешно сосуществовать. Это доказывает, например, анкетирование, которое проводится в школах, институтах, детских лагерях, организациях и т.д., оно показывает, что ни один коллектив не обходится без лидеров [3].

Тема лидерства становится более актуальной, так как с каждым днём всё больше компаний осознают, что эффективность и успешность их деятельности зависят от того, насколько силен их лидерский потенциал. Лидерство представляет собой специфический тип

управленческого взаимодействия, основанный на наиболее эффективном сочетании различных источников власти и направленный на побуждение людей к достижению общих целей [2].

Почему же лидерство является неотъемлемой частью любой организации? Ответим на этот вопрос с помощью рассмотрения истории знаменитых людей-лидеров и их не менее знаменитых компаний.

Вряд ли кто-нибудь в современном мире не знает о компании Apple, которая стала одной из ведущих компаний по производству сотовых телефонов, планшетов, компьютеров и современных гаджетов. Всё это – заслуга её талантливой руководителя Стива Джобса, который смог реализовать свои лидерские способности, благодаря чему компания произвела фурор на мировом рынке.

Стив Джобс является ярким примером авторитарного лидера с жесткой харизмой, он был поистине гениальным человеком, великим лидером, он всегда верил в свои идеи и никогда не отступался от них. Несмотря на то, что некоторые замыслы казались абсолютно нереальными, Джобс проявлял настойчивость, верил в себя, в своих людей, и в результате все идеи воплощались в жизнь. У Стива был свой метод мотивации персонала, свой метод руководства, производства продукта и даже свой метод привлечения нового, лучшего в своём деле сотрудника. Компания Apple не добилась бы таких высот без своего талантливого лидера, ведь Стив Джобс не просто руководил этой компанией, а любил её как своего ребенка, он переживал все её взлёты и падения. Стива Джобс обладал редким талантом и интуицией, которые помогали ему видеть какой товар будет интересен клиенту, умел преподносить людям самую скучную работу так, что казалась, нет ничего интересней на свете [4]. Его имя навсегда запомнят наши современники, а гаджеты, которые он разработал, еще долго будут самыми востребованными в мире.

Также в качестве доказательства того, что лидер во многом определяет успех организации, рассмотрим Генри Форда, который обладал компетенциями лидера, необходимыми для успешного ведения бизнеса на основе использования базисных технологических инноваций и накопленного человеческого капитала.

Форд, как истинный лидер, обладал уверенностью. У него была главная цель: обеспечить каждого американца дешёвым и практичным автомобилем. На протяжении долгих лет он не сдавался, стремительно шёл к своей цели и достиг цифры, к которой стремился – 2 млн. автомобилей в год, полностью завоевав американский рынок автомобилей. Коллеги, видя его лидерские способности, говорили, что «у него в голове какие-то особые винтики, которых нет у остальных». Форд всегда наблюдал за специалистами и умел грамотно соединить их для достижения своей цели. Он считал, что если есть энтузиазм, то можно добиться практически чего угодно. В его компании было чёткое распределение обязанностей и строгая дисциплина, он решал всё самостоятельно, вёл за собой сотни людей и создал «Ford Motor Company», которая выпускает одну из наиболее популярных марок автомобилей [5].

Не менее ярким примером успешного лидера является наш соотечественник Михаил Дмитриевич Прохоров, который доказал, что добиться колоссального успеха можно и без самостоятельного бизнеса, а будучи в статусе наёмного работника.

Прохоров получил работу в 1989 году и уже через 3 года стал председателем правления Международной финансовой компании. В ходе его работы, МФК получила массу новых клиентов, уже через год Михаил становится председателем правления «ОНЭКСИМ банк», затем компаньоном еще одного известного российского бизнесмена-лидера В. Потанина. В 1998 году Прохоров стал членом совета директоров финансовой компании «Интеррос», затем членом совета директоров «Росбанка» и параллельно с этим генеральным директором и председателем правления «Норильского никеля». В 2006 году – членом совета директоров в самой крупной организации по добыче золота в России – «Полюс золото». В 2007 году из-за разногласий со своим компаньоном – В. Потаниным – покинул все занимаемые должности и создал *собственный инвестиционный фонд*. В дальнейшем Михаил возглавил союз

биатлонистов, а также осуществил вклады в медиа-проекты, такие как РБК, «Русский пионер» и «Snob», а с октября 2012 года стал лидером партии «Гражданская платформа» [6].

Профессиональный путь Прохорова демонстрирует, как из обычного работника стать уникальным менеджером, как за 23 года добиться большого успеха в бизнесе. Сейчас имя успешного бизнесмена знает каждый современный человек. Мы считаем, что без профессиональной компетентности, мастерства, харизматичности, способности влиять, без способностей лидерства, Прохоров не добился бы таких результатов.

В данной работе мы рассмотрели лишь малую часть лидеров, которые добились успеха и оставили большой след на мировом рынке благодаря своим способностям. Все они обладают амбициозностью, упорством, психологической открытостью и гибкостью, уверенностью в себе и своих действиях, а также умением принимать серьезные решения, располагать и вести за собой массу людей.

Несомненно, лидерство в организации играет значительную роль, начиная от психологического климата в коллективе и заканчивая производительностью труда. Лидер является неотъемлемой частью успешной компании. Следовательно, необходимо развивать лидерские способности еще с детского возраста, а именно проводить анкетирования и тренинги по воспитанию лидеров в учебных учреждениях, не говоря уже о программах развития лидерства в фирмах и отдельных коллективах. Важно помнить, что лидеры нужны не только организации, но и всей стране в целом.

Список используемых источников:

1. Кови С. Семь навыков лидера. - Минск: Вегапринт, 1996. - 448 с.
2. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство. - СПб.: Питер, 2002.
3. Янг Р. Лидерство в командах / Перевод с англ. - М.: ГИППО (НИРО), 2004. - 122 с.
4. <http://www.myrouble.ru/stive-jobs-biografiya-citaty/>
5. <http://www.myrouble.ru/genri-ford-istoriya-uspexa/>
6. <http://webtraff.ru/istoriya-uspexa-mixaila-proxorova.html>

РАЗВИТИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В УКРАИНЕ (НА ПРИМЕРЕ ПОЛТАВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Шарая В.И. – студентка, Авраменко Е.И. – старший преподаватель
Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского

В условиях глобализационных процессов одним из самых важных сегментов экономики является промышленность, поскольку именно ее развитие обеспечивает конкурентоспособность продукции и экономический рост страны. Поэтому является актуальной необходимостью обеспечения развития машиностроения как отрасли промышленности.

Исследованию состояния отрасли машиностроения уделяли внимание Н. В. Тарасова, В. М. Емельянов, Л. П. Клименко (сравнили состояние отрасли в докризисный и кризисный периоды), Д. В. Клиновой, Т. В. Пепа, Б. М. Данилишын (определили проблемы и направления развития отрасли), В. П. Вишневский, Л. А. Забразкая, А. И. Амоша (рассматривали влияние мировых кризисных процессов на промышленность).

Благодаря машиностроению осуществляется поставка машин и оборудования для любого производства и предметов потребления для населения, то есть от уровня развития данной отрасли зависит промышленный потенциал государства. Поэтому важным является обеспечение уровня производства продукции машиностроения, достаточного для потребностей всех потребителей этой продукции.

Так, доля продукции машиностроения в общем объеме реализованной промышленной продукции по Украине в 2010 году составляла 99270,5 млн. грн. или 9,3% и увеличивалась до 2012 года (143533,1 млн. грн. или 10,2%) . В 2013 году произошло падение данного

показателя до 117301,9 млн. грн. или 8,7% [1]. Динамика объемов реализованной продукции машиностроения представлена на рис. 1

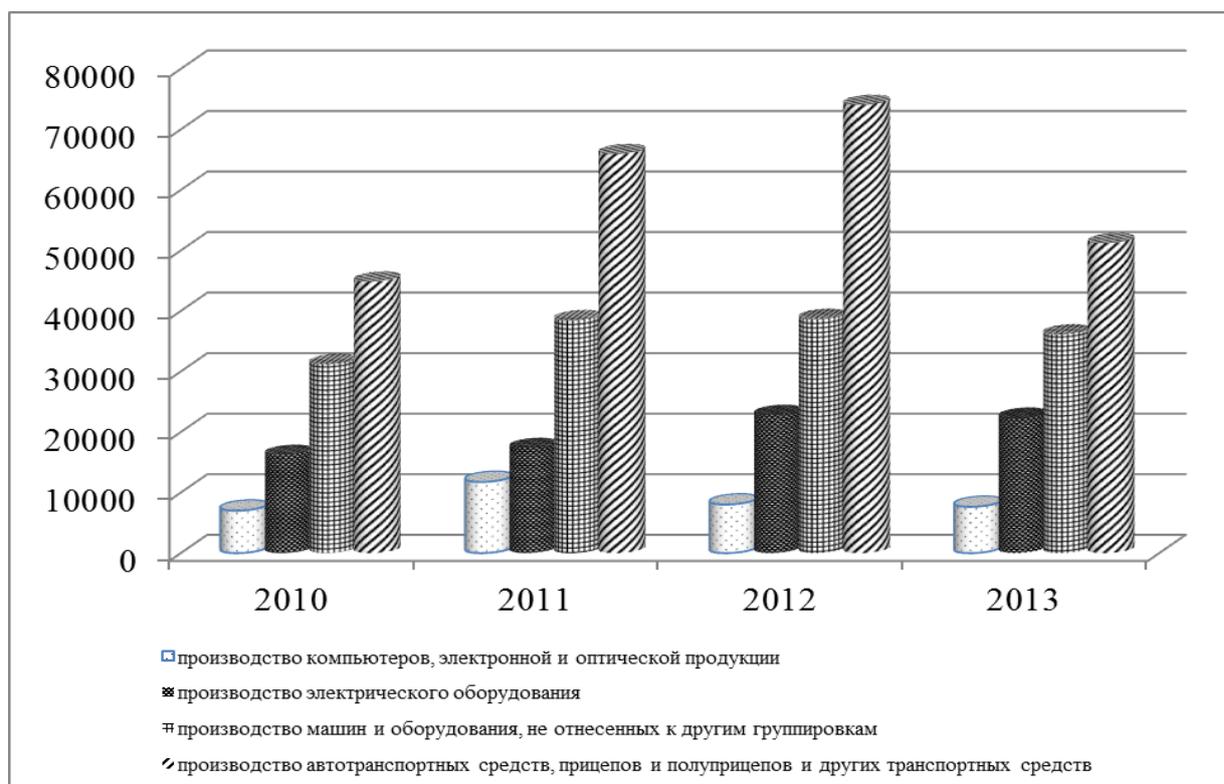


Рис. 1 Объемы реализованной продукции машиностроения в Украине

Как видим по рис. 1, в 2013 году производство основных видов продукции машиностроения сократилось. Так, произошло значительное сокращение производства автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов и других транспортных средств по сравнению с предыдущим годом. В 2012 году этот показатель составлял 74035,8 млн. грн, а в 2013 году уменьшился на 31% и составил 51180,4 млн. грн[1].

На сегодня машиностроительный комплекс является одним из ведущих секторов промышленности Полтавской области. Его удельный вес в общих объемах реализованной продукции превышает 14%. Более 50% продукции машиностроения приходится на транспортное машиностроение, древнейшей отраслью которого является вагоностроение, которое начало развиваться на Полтавщине еще до 1917 года в Крюкове.

Средоточиями машиностроительных предприятий являются: Полтава (31 предприятие), Кременчуг (19), Комсомольск (18) и Лубны (4). В других городах производственные и экономические связи между предприятиями машиностроения весьма ограничены. В результате этого, на Полтавщине выделяют лишь два машиностроительных узла - Кременчугский и Полтавский. Третьим центром машиностроения выступают Лубенский и Комсомольский многоотраслевые машиностроительные центры. Другие элементы **территориальной** структуры отрасли - машиностроительные пункты: Карловский, Миргородский, Хорольский, Краснозаводский[2].

Объемы реализованной продукции машиностроения в общем объеме реализованной промышленной продукции по Полтавской области в 2013 году составили 9368,1 млн. грн. или 13,1% и отражают тенденцию к сокращению данного показателя по Украине.

Значительно уменьшился объем производства автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов и других транспортных средств, который в 2012 году составлял 15511,4 млн. грн. или 19,2% в составе реализованной продукции машиностроения, а в 2013 году составил 10,4%.

Однако, показатели некоторых видов продукции машиностроения возрастали. Так, объемы производства машин и оборудования, не отнесенных к другим группировкам, увеличились с 1531,9 млн. грн в 2012 году до 1549,1 млн.грн в 2013 году, а производство компьютеров, электронной и оптической продукции возросло с 74,9 млн. грн. до 90,5 в 2012 и 2013 годах соответственно[3].

Таким образом, отрасль машиностроения требует повышения конкурентоспособности на мировом рынке для увеличения объемов реализации продукции. Для этого необходима технологическая модернизация, которая обеспечивается путем внедрения инноваций. Она обеспечит значительное улучшение качества продукции и ее экологичности, в соответствии с растущими на мировом рынке экологическими требованиями. Для достижения существенных результатов необходимо содействие со стороны налоговой, кредитной и финансовой политики и разработка программ, направленных на рост потенциала отрасли машиностроения в целом.

1. Государственный комитет статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp_rik/orp_rik_u.htm

2. Полтавская областная государственная администрация [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.adm-pl.gov.ua/page/promislovist-0>

3. Главное управление статистики в Полтавской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.poltavastat.gov.ua/main/stat_info/prom5.htm

ТЕХНОЛОГИЯ ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

Шенкель В.В. – студентка, Гайдук А.В.- к.п.н., доцент

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

Собеседование является одним из наиболее распространенных методов отбора и оценки персонала. При кажущейся на первый взгляд простоте применения оно является одним из самых трудоемких процессов, требующим обязательной подготовки проводящего его сотрудника.

Структура собеседования меньше всего поддается четкому описанию. В процессе своей работы интервьюер отрабатывает общеизвестные и вырабатывает свои собственные уловки и приемы, которые ему позволяют наилучшим образом оценить соискателя. Специалист отдела персонала самостоятельно выстраивает структуру собеседования, опираясь на собственный опыт проведения удачных и неудачных встреч.

Актуальность выбранной темы исследования обусловлено тем, что с проблемой поиска и отбора компетентных специалистов сталкивается каждая организация. Решать эту проблему можно по-разному, но какие бы формы отбора не использовались, непременным элементом такой работы является собеседование. От того насколько продуманно оно подготовлено и проведено, зависит качество набранных работников.

Многие авторы уделяют внимание в своих работах методу собеседования с кандидатом на должность. Вызывают интерес статьи в журналах «Кадры предприятия», «Управление персоналом»; работы Веснина В.Р. Егоршина А.П., Кибанова А.Я., Магуры М.Н. и др. Эти авторы наиболее точно и всесторонне раскрывают подходы к удачному собеседованию.

Проведя анализ вышеназванных источников, мы выявили основные требования к подготовке и проведению собеседования:

- Собеседование должно быть подготовлено и четко спланировано. Чем тщательнее продуманы этапы собеседования и обозначены темы для обсуждения, тем лучше результат.
- Для проведения собеседования следует выбрать удобное помещение, где вас не будут отвлекать посетители и телефонные звонки.
- Нужно продумать, как организовать каждое собеседование. Проведите репетицию, если раньше Вам не приходилось делать ничего подобного. Это поможет войти в роль.

Потренируйтесь с коллегами, членами семьи или же сделайте запись с помощью магнитофона.

- Необходимо соблюдать анонимность. Вся информация, полученная в ходе беседы, должна являться закрытой для посторонних лиц. Данную информацию вы не имеете права использовать в своих личных целях.

- Ваше поведение должно быть вежливым и тактичным.

- Квалифицированный интервьюер большую часть беседы внимательно слушает кандидата и меньшую говорит сам. Постарайтесь не перебивать соискателя, выслушивайте ответы полностью, до конца, поскольку только после полного ответа могут проявиться дополнительные нюансы, требующие уточнения.

- Постарайтесь сделать так, чтобы кандидат во время собеседования не чувствовал себя скованно.

- Какую бы форму проведения собеседования вы ни выбрали, удостоверьтесь, что у Вас есть все необходимое: описание функциональных обязанностей, портрет идеального кандидата, резюме, бумага для записей и несколько ручек.[1,3,5]

Данные положения помогут проявить себя как интервьюеру так и соискателю. Не менее важно, специалистам по кадрам, уметь выстроить этапы проведения:

Этап 1. Начало собеседования - «Растопка льда»

До начала непосредственно собеседования следует завязать краткую беседу, чтобы растопить лед, снять излишнее напряжение и создать более непринужденную обстановку.

Этап 2. Личностные особенности

Именно с этого нужно начать собеседование, чтобы проверить ранее предоставленные данные и перевести беседу в более нейтральную тему. Личные обстоятельства могут иметь большое значение для соискателя.

Этап 3. Трудовой стаж

В этой части Вы должны получить как можно больше подробностей о его предыдущем опыте работы и имеющихся навыках. Эта часть собеседования требует максимальной детализации.

Этап 4. Устремления и мотивация

На данном этапе стоит выявить достоинства и недостатки кандидата, а также как они могут повлиять на его карьерные устремления.

Этап 5. «Вопрос-ответ»

Пришло время дать кандидату возможность задать интересующие его вопросы. Здесь открывается возможность для кандидата преодолеть имеющиеся у него сомнения, опасения или затруднения.

Этап 6. Завершение

Завершая собеседование, постарайтесь сделать это на мажорной ноте, чтобы кандидат почувствовал, что с ним говорил понимающий его профессионал.[2,4]

Приходя на собеседование, чаще всего волнение переполняет соискателя. Мы выделили несколько способов, которые помогут успокоиться и настроиться на собеседование:

- На поставленные вопросы постарайтесь отвечать коротко — это оградит вас от путаных и сбивчивых речей, искренний интерес и доброжелательность собеседника — лучшая профилактика стресса.

- Когда мы чувствуем, что к нам относятся доброжелательно или с симпатией, мы расслабляемся. Для того, чтобы понравиться интервьюеру, попробуйте ему «позеркалить» — инстинктивно люди позитивно реагируют на себе подобных.

- Если вы чувствуете, что начинаете паниковать, возьмите небольшую паузу: нет ничего страшного в том, чтобы приостановить разговор на несколько секунд и сосредоточиться на нужном ответе.

В ходе собеседования также необходимо, на наш взгляд, исключить всё, что может произвести неблагоприятное впечатление на кандидата и что может способствовать отрицательному впечатлению об имидже организации работодателя, несомненно, чем более

продумано и спланировано собеседование, тем больше вариантов найти нужного, достойного кандидата на вакантную должность.

Список литературы

1. www.stav.rabotka.ru/interview/st57.php
2. www.stav.rabotka.ru/interview/st57.php
3. Веснин В.Р. Управление персоналом. Теория и практика:-М; КНОРУС,2009. – 688с.
4. Егоршин А.П. Основы управления персоналом : учебное пособие для ВУЗов.- М.: ИНФРА – М ,2009.- 352 с.
5. Управление персоналом : учебник для вузов : под ред. Кибанова А.Я. М.: ИНФРА – М. 2009.-694 с.

ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА И КАЧЕСТВА КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ПРОФИЛЬ»)

Шишкина Е.С. – студент, Свистула И.А. – к.э.н., ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

На сегодняшний день расширение ассортимента мебели, и насыщения рынка мебелью из современных материалов имеет важное значение в сложившейся экономической ситуации.

Целью работы является разработка рекомендаций по совершенствованию управления качеством и ассортиментом продукции на анализируемом предприятии.

Мебельный магазин ООО «Профиль» - это специализированный магазин, в котором большая часть товара представлена в выставочном зале. Структура ассортимента характеризуется удельной долей каждого вида или наименования товара в общем наборе.

При регулировании структуры ассортимента следует учитывать экономические выгоды предприятия в случае преобладания дорогих или дешевых товаров, окупаемость затрат на их доставку, хранение и реализацию, а также платежеспособность сегмента потребителей, на который ориентируется торговая организация.

На сегодняшний день структура производственного и торгового ассортимента дифференцирована. Виды выпускаемой и реализуемой мебели (согласно ГОСТ 20400-80 «Продукция мебельного производства термины и определения») с 2012 по 2014 гг. представлены в таблицах 1- 2 [1,2].

Таблица 1 – Структура ассортимента корпусной мебели, реализуемой на предприятии ООО «Профиль», по эксплуатационному назначению

| Вид мебели | 2012 г. | | 2013 г. | | 2014 г. | |
|---------------------|--|----------------------------------|--|----------------------------------|--|----------------------------------|
| | Количество видов мебели на предприятии | Удельный вес в ассортименте, (%) | Количество видов мебели на предприятии | Удельный вес в ассортименте, (%) | Количество видов мебели на предприятии | Удельный вес в ассортименте, (%) |
| Мебель для спальни | 24 | 39,3 | 28 | 34,1 | 35 | 35,4 |
| Мебель для гостиной | 8 | 13,1 | 14 | 17,1 | 23 | 23,2 |
| Мебель для прихоже | 5 | 8,2 | 5 | 6,1 | 6 | 6,1 |

| | | | | | | |
|-----------------|----|-------|----|------|----|------|
| й | | | | | | |
| Детская мебель | 1 | 1,6 | 3 | 3,7 | 3 | 3,0 |
| Кухонная мебель | 13 | 21,3 | 19 | 23,2 | 19 | 19,2 |
| Офисная мебель | 10 | 16,4 | 13 | 15,9 | 13 | 13,1 |
| Итого: | 61 | 100,0 | 82 | 100 | 99 | 100 |

Таблица 2 - Структура ассортимента корпусной мебели, реализуемой на предприятии ООО «Профиль», по конструктивным признакам 2012 - 2014 года

| Вид мебели | 2012 г. | | 2013 г. | | 2014 г. | |
|-------------------|--|-----------------------------------|--|-----------------------------------|--|-----------------------------------|
| | Количество видов мебели на предприятии | Удельный вес на ассортименте, (%) | Количество видов мебели на предприятии | Удельный вес на ассортименте, (%) | Количество видов мебели на предприятии | Удельный вес на ассортименте, (%) |
| Разборная мебель | 9 | 14,8 | 14 | 17,1 | 26 | 26,3 |
| Секционная мебель | 52 | 85,2 | 68 | 82,9 | 73 | 73,7 |
| Итого: | 61 | 100,0 | 82 | 100,0 | 99 | 100 |

В результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы.

Одним из важнейших факторов роста эффективности производства является улучшение качества продукции.

Процесс управления качеством продукции включает:

- разработку программы управления, планирования и повышения качества продукции;
- сбор и анализ информации о любом факторе, влияющем на качество;
- выработку управленческих решений по управлению качеством и подготовку воздействий на процессы производства;

Рассмотрев ассортимент и проанализировав все факторы, влияющие на качество мебельных товаров можно прийти к выводу, что из огромного количества вещей и предметов которые окружают человека и которыми он пользуется, для мебели отводится ведущее место. Очень трудно представить, как можно обойтись без мебели сегодня современному человеку. Мебель в самой простой и широко распространенной форме сопровождает человека в течение всех лет его жизни. Поэтому перед создателями мебели стоят основные задачи: конструировать мебель не только совершенную и рациональную с точки зрения ее функционального назначения, но и создавать красивые удобные по форме образцы. Современная мебель характеризуется рациональностью соответствием назначению и размерам жилых помещений взаимозаменяемостью отдельных деталей материалов с высокими технологическими свойствами.

На примере торгового предприятия ООО «Профиль» была рассмотрена структура ассортимента мебели, приведены виды реализуемой продукции и приведен удельный вес товаров в % соотношении.

Была изучена методика проведения экспертизы качества мебели магазина ООО «Профиль».

Рассматривая структуру ассортимента мебели в % соотношении можно точно сказать, что такие виды мебельной продукции как шкафы для белья, для посуды, уголки кухонные,

столы обеденные, стулья, комоды, кровати, прихожие, детские модули пользуются спросом и более выгодны для производства и реализации.

При изучении методики проведения экспертизы были рассмотрены виды корпусной мебели с использованием нормативной документации ГОСТ 16371 – 93 «Мебель. Общие технические условия». Визуальный осмотр мебели показал, что мебель соответствует требованиям нормативной документации.

Все методы экспертизы дают покупателям возможность приобретать наиболее качественную, безопасную и удобную мебель, которая отвечает всем возможностям и желаниям.

Литература:

1. Исаев Л. К. Обеспечение качества. Стандартизация, единства измерений, оценка соответствий. - М.: ИПК, 2013 г. - 280 с.

2. Неверова А.Н. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник / Неверова А.Н. [и др]. - М.: ПрофОбрИздат, 2010 г. - 464 с.

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ

Шкадун Л.В. – студент, Павлыш Э.В. – к.э.н., доцент
Полоцкий государственный университет (г.Новополоцк)

На сегодняшний день приоритетным стратегическим направлением развития национальной экономики является переход к экономике инновационного типа. Инновационная система охватывает все сферы жизнедеятельности общества и имеет своей целью практическое внедрение хозяйствующими субъектами новшеств, которые позволяют совершенствовать производственные процессы, производимую продукцию, снижать затраты и в целом добиваться поставленных целей более экономически целесообразными средствами [1]. Одним из ключевых факторов реализации данной стратегии является обеспечение стабильного платежеспособного спроса на научно-технические разработки, а также создание условий для привлечения инвестиций в реальный сектор, то есть обеспечение условий для финансирования инновационной деятельности.

Финансирование инноваций – важный элемент инновационной и технологической политики любой страны. В целом, финансовая система - один из основных факторов экономического роста. Инновационная деятельность и экспорт, являющиеся важнейшими источниками развития экономики Беларуси, зависят как от качества финансовой системы, так и от ее способности предоставлять необходимые ресурсы [2, с. 110].

Рассмотрим динамику и структуру финансирования инновационной деятельности на примере Витебской области.

Таблица 1 - Внутренние затраты на научные исследования и разработки по источникам финансирования в Витебской области, в процентах к общему объему затрат

| Источники финансирования | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|
| Собственные средства | 18,7 | 14,3 | 22,1 | 19,8 | 12,1 | 15,3 | 15,3 |
| Средства бюджета | 51 | 52,5 | 53,5 | 64,5 | 42,4 | 39,8 | 38 |
| Средства внебюджетных организаций | 0 | 0 | 0,3 | 0 | 0,4 | 0,2 | 0,1 |
| Средства иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы | 1,5 | 1,7 | 0,7 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| Средства других организаций | 28,8 | 31,5 | 23,4 | 15,6 | 45 | 44,6 | 46,5 |

Главными источником финансирования являются средства других организаций, средства бюджета и собственные средства предприятий. Финансирование научных исследований и разработок с 2007 года по 2013 годы увеличивалось более чем в 6 раз.



С 2007 по 2013 годы почти все затраты на технологические инновации осуществлялись организациями промышленности. Затраты организаций сферы услуг, несмотря на то, что занимали незначительный удельный вес, значительно сократились.



Рассмотрим все затраты на технологические инновации в Витебской области.

Таблица 2 - Затраты на технологические инновации по источникам финансирования в Витебской области, в процентах к общему объему затрат

| Источники финансирования | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|
| Собственные средства | 67,4 | 46,3 | 46,3 | 54,3 | 77,7 | 44,8 | 62,8 |
| Средства республиканского бюджета | 13,7 | 25,9 | 30,6 | 6,9 | 3,1 | 6,2 | 10,0 |
| Средства местного бюджета | 3,3 | 0,5 | 0,0 | 0,3 | 0,1 | 0,0 | 8,9 |
| Средства бюджета Союзного государства | 0,0 | 0,0 | - | - | - | - | - |
| Кредиты и займы | 7,2 | 27,1 | 23,1 | 38,5 | 14,9 | 21,3 | 7,8 |
| Средства иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы | - | - | - | - | 4,2 | 27,3 | 18,3 |
| Прочие источники | 0,1 | 0,2 | 0,0 | - | 0,0 | 0,4 | 0,0 |

Затраты на технологические инновации с 2007 по 2013 годы увеличились более, чем в 15 раз. Причем в 2007 – 2010 годы наблюдались незначительные изменения, а наибольшее их увеличение было в 2011 – 2013 годах.



В 2007 году на каждый рубль затрат на технологические инновации приходилось 9,0926 рублей инновационной продукции, в 2013 году – 10,8899 рублей. Нельзя не заметить, что в 2010 году наблюдалось значительное снижение эффективности инновационной деятельности.



Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что с каждым годом изменялась структура источников финансирования инноваций, что также влияет на эффективность инновационной деятельности. В период с 2007 по 2013 годы наиболее значимым являлось финансирование из собственных средств предприятий. Таким образом, диверсификация источников финансирования инновационной деятельности за счёт расширения финансирования со стороны частных отечественных и иностранных инвесторов является потенциальным инструментом увеличения объёмов инновационной деятельности, повышения её эффективности и увеличения объёмов произведенной инновационной продукции.

Список использованной литературы

- 1 Климович, Т.Г. Механизм финансирования инновационной деятельности в Республике Беларусь / Т.Г. Климович // Управление в социальных и экономических системах : м-лы XVII Международной научно-практической конференции, Минск, 2-6 июня 2008 г. / Минский ин-т управления ; редкол.: Н.В. Суша [и др.]. – Минск, 2008. – С. 54–55.
- 2 Обзор инновационного развития Республики Беларусь / Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. – Нью-Йорк и Женева, 2011. – 172 с.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. -Минск, 1998 - 2014. –Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. –Дата доступа: 15.09.2014.

ОПЫТ ИННОВАЦИОННОГО ПУТИ РАЗВИТИЯ Г.БИЙСК

Ющенко Т.С.- студентка гр. ГМУ-11, Кузьмина Н.Н. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет им.И.И.Ползунова (г.Барнаул)

Бийск – территория инноваций. Об этом свидетельствуют итоги и перспективы развития второго по величине города края

Постановлением Правительства РФ от 21 ноября 2005 г. № 688 городу Бийску Алтайского края присвоен статус наукограда Российской Федерации. Инновационная стратегия развития города Бийска - комплекс действий государственных, региональных и местных органов власти по переводу экономики города на инновационный путь развития. Решение задач инновационной стратегии сгруппированы в рамках трех приоритетных направлений: развитие и реализация научно-технического потенциала по приоритетным направлениям науки и техники Российской Федерации; стимулирование инновационного развития организаций научно-производственного комплекса; развитие инновационной инфраструктуры, прежде всего, формирования кадров в области инновационной деятельности.

Современный научно-производственный комплекс наукограда Бийска, соответствующий федеральным критериям состоит из 15 предприятий и организаций, производящих наукоемкую продукцию. В городе сосредоточены прикладные исследования, испытательные комплексы, создаются двойные технологии. Специфика Бийска состоит в том, что в рамках одного муниципального образования реализуется весь цикл инноваций: от исследований и разработок до производства наукоемкой продукции. Только в рамках НПК "Алтай" в 90-е годы прошлого столетия было организовано более 60 наукоемких фирм. Некоторые из них являются соисполнителями ФНИЦ "Алтай" по реализации приоритетных направлений науки и техники РФ.

Постановлением Правительства № 688 от 21 ноября 2005 года городу присвоен статус наукограда РФ.

В городе разработана и реализуется Инновационная стратегия развития Бийска как наукограда Российской Федерации до 2010 года. Цель стратегии - более полное использование основного ресурса развития города - научно-производственного комплекса для целей социально-экономического развития, формирование экономики инновационного типа. В рамках стратегии разработана Программа стимулирования роста промышленного производства до 2010 г., предусматривающая в результате удвоение годовых объемов выпуска продукции (20 млрд. рублей) за счет внедрения инноваций.

В настоящее время при содействии Дирекции наукограда проведена комплексная оценка инновационного потенциала основных промышленных предприятий наукограда, определены первоочередные меры повышения эффективности бизнеса, разработаны программы развития предприятий до 2010 г., программы включают динамику основных показателей развития, ключевые меры и инновационные проекты, способствующие росту.

Вторым этапом развития инновационного сектора экономики наукограда станет разработка и внедрение модели инновационной системы, основанной на кластерном подходе с учетом лучшего мирового опыта.

Интересы государства и Алтайского края в отношении наукограда Бийска состоят в получении результатов научной, научно-технической и инновационной деятельности, экспериментальных разработок, испытаний и подготовки кадров, создании и развитии инновационной образовательной системы, целенаправленной подготовке высококвалифицированных специалистов для работы по приоритетным научно-техническим направлениям.

Кадровый потенциал предприятий - это важный стратегический фактор, определяющий успех проводимой экономической реформы. Одним из системных процессов, позволяющих разработать и реализовать активные меры поддержки научно-производственного комплекса, является подготовка кадров для поддержки НПК.

С целью перехода экономики города на инновационный путь развития была разработана Инновационная стратегия развития города Бийска до 2015 года, которая основана на целесообразности формирования и развития полюсов инновационного роста.

Генеральной целью формирования и развития полюсов инновационного развития является стимулирование высокотехнологичного инновационного бизнеса и усиление инвестиционной активности (привлечение инвестиций, технологий, модернизация промышленности и диверсификация производства и экспорта).

Для формирования и развития в городе определены три основных полюса инновационного развития:

- полюс оборонной промышленности;
- полюс биофармацевтического кластера;
- полюс нанотехнологий.

Благодаря развитию промышленности, в том числе инновационной, в городе сохранится положительная динамика социально-экономического развития.

Сегодня развитие научно-технологической и инновационной сфер является одним из важнейших приоритетов для города, базовые подходы к реализации которого сформулированы в Стратегии социально-экономического развития муниципального образования Бийск на период до 2025 года.

Таким образом для реализации статуса наукограда в Бийске разработана и реализуется Стратегия инновационного развития Бийска как наукограда РФ. Основной целью стратегии является формирование в городе экономики инновационного типа, предусматривающей более полное использование научно-технического, кадрового и промышленного потенциала города с целью его социально-экономического развития. Для этого в наукограде разрабатываются программы развития предприятия научно-производственного комплекса. Каждая из них включает прогноз основных показателей развития и меры их достижения. Кроме того, программы определяют вклад каждого предприятия в достижение стратегической задачи – удвоение годовых объемов промышленного производства на территории города. Программы развития города до 2025 г.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ И ОХРАНОЙ ЗЕМЕЛЬ

Якубовская В.В. – студент, Савченко В.В. – старший преподаватель
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия (г. Горки)

Статьей 46 Конституции Республики Беларусь установлено, что «государство осуществляет контроль за рациональным использованием природных ресурсов в целях защиты и улучшения условий жизни, а также охраны и восстановления окружающей среды» [1]. В настоящее время одной из серьезных проблем в республике является проблема деградации земель, обусловленная нерациональным использованием и истощением земельных ресурсов, уничтожением естественных экосистем, сокращением продуктивной способности земли.

Из 9,2 млн. га сельскохозяйственных земель Республики Беларусь эродированные и эрозионно-опасные почвы занимают более четырех млн. га. В настоящее время в Беларуси деградировано около 190 тыс. га торфяных почв, на которых слой торфа разрушен полностью. По прогнозам к 2020 году их площадь увеличится еще, как минимум, на 10 %.

К числу химически загрязненных земель относятся земли, прилегающие к крупным промышленным городам, а также к автомобильным и железнодорожным магистралям. Сегодня около 23% сельскохозяйственных земель имеют повышенное содержание или частично загрязнены такими элементами, как цинк и медь. Наиболее опасным видом химического загрязнения почв является их радионуклидное загрязнение, которым охвачено 23% территории страны, в т.ч. 1,3 млн. га сельскохозяйственных земель [2].

Наряду с правовой сущностью государственного контроля за использованием и охраной земель, которая заключается в обеспечении законности в области земельных отношений, он имеет и экономическую составляющую. В условиях становления рыночной экономики изменяется роль экономических мер воздействия на участников земельных правоотношений, соотношение экономического и административного механизмов обеспечения рационального и эффективного использования и охраны земли.

Согласно Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года решение задач по совершенствованию экологической политики и экономического механизма природопользования наряду с другими также базируется на принципах возмещения вреда, причиненного в результате вредного воздействия на среду и неотвратимости экономической ответственности за экологически опасное, нерациональное и неэффективное использование природных ресурсов [3].

Возмещение причиненного вреда в денежном выражении может определяться рядом способов: в соответствии с утвержденными в установленном порядке таксами, а также с методиками исчисления размера ущерба, а при их отсутствии – по фактическим затратам на восстановление нарушенного права (например, восстановление плодородия земель и т.д.) с учетом понесенных убытков, в том числе упущенной выгоды. Иногда размер причиненного вреда исчисляется в смешанном порядке, то есть используется комбинация способов.

Таксы представляют собой условные единицы оценки ущерба с учетом затрат, понесенных потерпевшей стороной, а также необходимости наказания виновного. В настоящее время определение вреда, причиненного деградацией земель, осуществляется согласно Указу Президента Республики Беларусь от 24 июня 2008 г. № 348 «О таксах для определения размера возмещения вреда, причиненного окружающей среде», а также постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 17 июля 2008 г. № 1042 «Об утверждении Положения о порядке исчисления размера возмещения вреда, причиненного окружающей среде, и составления акта об установлении факта причинения вреда окружающей среде, изменении и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь».

По фактическим затратам возмещается ущерб, когда отсутствуют соответствующие таксы или методики подсчета. В частности, в таком порядке может определяться ущерб, причиненный невыполнением обязанностей по рекультивации земель и другими правонарушениями. В смешанном порядке применяются все способы определения размера ущерба.

Кроме возмещения вреда к экономическим методам воздействия относят наложение на правонарушителя штрафных санкций в соответствии с нормами административного и уголовного законодательства. Так, например, согласно ст. 15.10 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях неиспользование земельного участка в течение срока, установленного законодательными актами, влечет наложение штрафа в размере до 115 \$ на граждан, на индивидуального предпринимателя – до 285 \$, а на юридическое лицо – 1150 \$. Согласно ст. 23.41 указанного Кодекса самовольное занятие земельного участка влечет наложение штрафа в размере от 120 до 360 \$ на граждан, на индивидуального предпринимателя – от 240 до 1200 \$, а на юридическое лицо – от 600 до 3590 \$ [4].

Однако, для наведения порядка на земле и профилактики нарушений земельного законодательства наряду с карательными и правовосстановительными санкциями необходимо применять и методы экономического стимулирования добросовестных землепользователей, в т.ч. поощрение за улучшение качества земель, повышение плодородия почв, производство экологически чистой продукции и т.д.

Экономическое стимулирование охраны земель должно быть направлено на повышение заинтересованности землепользователей, землевладельцев, собственников земельных участков, в том числе арендаторов, в сохранении и воспроизводстве плодородия почв, на

защиту земель от негативных последствий производственной деятельности и может включать:

- выделение средств из республиканского или местного бюджетов для восстановления земель, нарушенных не по вине землепользователей;
- освобождение от платы за земельные участки, находящиеся в стадии сельскохозяйственного освоения или улучшения их состояния в период, предусмотренный проектом производства работ;
- предоставление льготных кредитов;
- частичную компенсацию снижения дохода с земельных участков в результате временной консервации нарушенных не по вине землепользователей земель из средств бюджета и т.д.

Одна из этих норм, освобождение от земельного налога земельных участков, находящихся в стадии сельскохозяйственного освоения или улучшения их состояния на период, установленный проектом производства работ, предусмотрена ст. 194 особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь [5].

Однако следует отметить, что в настоящее время приведенные экономические меры обеспечения рационального и эффективного использования и охраны земель применяются без взаимодополнения, связи их на различных уровнях осуществления государственного контроля с другими методами, поэтому экономический механизм недостаточно эффективен.

Литература

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 года и 17 октября 2004 года. – Мн.: «Беларусь», 2004. – 69 с.
2. Глобальные природоохранные конвенции ООН / О.Н. Сидоренко. – Мн.: УП «Орех», 2004. – 12 с.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Респ. Беларусь; редколлегия: Я.М. Александрович и др. – Мн.: Юнипак, 2004. – 200 с.
4. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях от 31 декабря 2006 г. № 208-3 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Мн., 2015.
5. Налоговый кодекс Республики Беларусь (особенная часть) от 29 декабря 2009 г. № 71-3 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Мн., 2015.